

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**  
Випуск 8  
Частина 6

Херсон  
2014

## 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 Юріївна, 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 (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).*

*Іртищева 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).*

*Князева 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 № 4 від 24.11.2014 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

<b>Бучинская Е.В.</b> РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРОТИВОСТОЯНИЯ КРИЗИСНЫМ ЯВЛЕНИЯМ.....	9
<b>Трофимчук О.А.</b> ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЦІ.....	13
<b>Удовенко І.О.</b> РОБОЧА СИЛА ЯК ТОВАР РИНКУ ПРАЦІ: ОСНОВНІ СПЕЦИФІЧНІ РИСИ.....	18
<b>Юрко Т.С.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	22

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Буковецька Ю.І.</b> ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ.....	27
<b>Подоляк В.Р.</b> ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	31
<b>Токменко В.В.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ.....	35

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Будько О.В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	39
<b>Гвоздей Н.І., Бержанір І.А., Улянич Ю.В.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧИГИРИНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	43
<b>Ніколаєнко Д.В.</b> ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧИХ ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ .....	47
<b>Петричко М.М., Лінтур І.В.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	51
<b>Рамський А.Ю.</b> АДЕКВАТНІСТЬ РІЗНИХ СИСТЕМ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	55
<b>Рогач С.М.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ .....	60
<b>Романова Т.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА».....	65
<b>Фабрика І.В.</b> СТРУКТУРА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ.....	68
<b>Федорко І.П.</b> ФАКТОРИ ТА ЦІЛІ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	73
<b>Яровенко Т.С.</b> СТАТИСТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	78

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<b>Блажева В.И.</b> ЕКОІННОВАЦІЇ – ФАКТОР ДОСТИЖЕННЯ УСТОЙЧИВОГО «ЗЕЛЕНОГО» ЕКОНОМІЧЕСКОГО РОСТА.....	82
---	----

<b>Бондаренко Н.М., Кислиця К.В.</b> ВИТРАТИ: СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	85
<b>Гвоздь М.Я., Свірська Н.Т.</b> РЕІНЖИНИРІНГ ТА ІНШІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	90
<b>Гладій Х.Г.</b> ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА HANDMADE-РИНКУ.....	94
<b>Олійник О.В., Руденко Є.М.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ.....	98
<b>Петрова С.А.</b> ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	102
<b>Полозова Т.В.</b> МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ГНУЧКОСТІ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	106
<b>Соломаха І.В.</b> СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ КВІТКОВО-ДЕКОРАТИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЧЕРНІГІВСЬКОГО РЕГІОНУ.....	110
<b>Судомир С.М.</b> РОЛЬ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
<b>Хілуха О.А.</b> СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
<b>Хуторської П.О.</b> ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	124
<b>Цибульська Е.І., Щит С.Л.</b> ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	128
<b>Шапуров О.О.</b> ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА КРИЗОВІ ПРОЦЕСИ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ.....	132
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Богославець О.Г.</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	136
<b>Дикань В.Л.</b> МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТЕГРОВАНІХ БІЗНЕС-СТРУКТУР (ІВС).....	139
<b>Ценклер Н.І.</b> НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	143
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Авраменко Т.П.</b> ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ НА ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	146
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Войнича Л.Й.</b> АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СЕЛА ТА ШЛЯХИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ.....	151



<b>Олійник О.О.</b> СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ: ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ.....	155
<b>Панчук А.А.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	159
<b>Староста О.П.</b> ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ ЖИТТЯ ПЕНСІОНЕРІВ В УКРАЇНІ.....	162
<b>Стрельцова Н.Л.</b> ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК УМОВИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	166

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

<b>Вовчак О.Д., Онуфрієнко М.П.</b> ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	171
<b>Гладинець Н.Ю.</b> КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	175
<b>Сідельникова Л.П.</b> ФІСКАЛЬНА КОМПОНЕНТА МИТНОГО ПОСТАУДИТУ.....	178
<b>Стечишин Т.Б.</b> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНИТОРИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	183
<b>Суханова А.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ЗДОРОВ'Я».....	188
<b>Шмир І.П.</b> ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ У КОНТЕКСТІ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	193

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

<b>Архипенко С.В.</b> ОСНОВНІ ЗАСОБИ ТА АМОРТИЗАЦІЯ: ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ.....	198
<b>Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М.</b> НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ.....	202
<b>Сморжанюк Т.П.</b> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	206
<b>Яровий К.О.</b> ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ БЮДЖЕТНИХ АСИГНУВАНЬ.....	210

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

<b>Ревак І.О.</b> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ.....	214
<b>Ревенко Д.С.</b> ПАРАМЕТРИЧНИЙ СИНТЕЗ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ).....	220

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

<b>Buchinskaya O.V.</b>	
ROLE OF THE STATE IN THE PROCESS OF OPPOSITION THE CRISIS PHENOMENA.....	9
<b>Trofymchuk O.A.</b>	
THE EVOLUTION OF THEORETICAL VIEWS ON THE ROLE OF STATE IN ECONOMY.....	13
<b>Udovenko I.O.</b>	
LABOR FORCE AS A PRODUCT OF THE LABOUR MARKET: THE MAIN SPECIFIC FEATURES.....	18
<b>Yurko T.S.</b>	
THEORETICAL FOUNDATIONS THE ESSENCE OF SMALL ENTREPRENEURSHIP.....	22

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<b>Bukovetska Yu.I.</b>	
THE EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY.....	27
<b>Podoliak V.R.</b>	
PRODUCT QUALITY AS A FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF ENTERPRISES IN ENGINEERING INDUSTRY.....	31
<b>Tokmenko V.V.</b>	
CURRENT STATE AND TRENDS OF GLOBAL REGULATION OF OFFSHORE BUSINESS.....	35

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

<b>Budko O.V.</b>	
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL JUSTIFICATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	39
<b>Gvozdei N.I., Berzhanir I.A., Ulyanych Yu.V.</b>	
EVALUATION OF FINANCIAL SUPPORT PLANNING OF INVESTMENT ACTIVITY OF CHYHYRYN DISTRICT CHERKASY REGION.....	43
<b>Nikolaenko D.V.</b>	
IMPLEMENTATION PROBLEMS METALLURGICAL ENTERPRISE STRUCTURING FUNCTIONS IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY.....	47
<b>Petrychko M.M., Lintur I.V.</b>	
METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM INVESTMENT PROVIDING INNOVATIVE PROCESSES IN THE VINEYARD-WINE INDUSTRY UKRAINE.....	51
<b>Ramskyi A.Y.</b>	
ADEQUACY OF DIFFERENT SYSTEMS OF RATINGS ESTIMATIONS OF ACTIVITY BANKS.....	55
<b>Rogach S.M.</b>	
IMPROVEMENT OF MODERN FORMS OF FINANCIAL-CREDIT SUPPORT OF AGRICULTURAL NATURE MANAGEMENT.....	60
<b>Romanova T.V.</b>	
THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE ESSENCE OF THE CONCEPT «STRUCTURAL POLICY».....	65
<b>Fabrika I.V.</b>	
EXPORT UKRAINE STRUCTURE AND EFFECTIVENESS.....	68
<b>Fedorko I.P.</b>	
FACTORS AND DEVELOPMENT OBJECTIVES OF RAILWAY TRANSPORT SERVICES IN UKRAINE.....	73
<b>Yarovenko T.S.</b>	
STATISTICAL ASPECTS OF EVALUATION FCONDITION AND DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SYSTEM IN UKRAINE.....	78



## SECTION 4 ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

<b>Blazheva V.I.</b> ECO-INNOVATION – A FACTOR IN ACHIEVING SUSTAINABLE «GREEN» ECONOMIC GROWTH.....	82
<b>Bondarenko N.M., Kyslytsia K.V.</b> COST: ESSENCE AND PLACE IN THE MANAGEMENT.....	85
<b>Gvozd M.Ya., Svirska N.T.</b> COMPARATIVE ANALYSIS OF REENGINEERING AND OTHER AREAS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT .....	90
<b>Hladiy Kh.G.</b> FORMATION OF BRAND AS A TOOL FOR PROVIDING COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE MARKET HANDMADE.....	94
<b>Oliinyk O.V., Rudenko Ye.M.</b> APPLYING OF BILL OF EXCHANGE IN PAYMENTS IN AGRICULTURE UKRAINE.....	98
<b>Petrova S. Al.</b> CORE DIMENSIONS OF A COMMERCIAL ENTERPRISE’S ASSORTMENT POLICY.....	102
<b>Polozova T.V.</b> THE MODEL OF THE ESTIMATION OF FLEXIBILITY AS FACTOR INNOVATIVE-INVESTMENT ABILITY OF THE ENTERPRISE.....	106
<b>Solomakha I.V.</b> ESTABLISHMENT OF ENTERPRISES IN THE MARKET OF FLORICULTURAL AND DECORATIVE PRODUCTION OF CHERNIHIV REGION.....	110
<b>Sudomyr S.M.</b> THE ROLE OF BUSINESS REPUTATION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT.....	114
<b>Khilukha O.A.</b> INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT STRATEGY OF ENGINEERING ENTERPRISES.....	118
<b>Khutorskoy P.A.</b> REPRODUCTION OF ECONOMIC RESOURCES OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS.....	124
<b>Tsybulskaya E.I., Schyt S.L.</b> PROCECC-ORIENTED APPROACH TO EVALUATING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF BUSINESS ACTIVITIES.....	128
<b>Shapurov O.O.</b> ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC CRISIS PROCESSES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DYNAMICS.....	132

## SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

<b>Bogoslavets O.G.</b> STATE REGULATION OF RECREATIONAL SERVICES IN UKRAINE IN CONDITIONS OF TRANSITIVE ECONOMY.....	136
<b>Dikan V.L.</b> METHODS OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES (IMS).....	139
<b>Tsenkler N.I.</b> DIREKTIONS OF TRANSFORMATION OF REGIONAL ECONOMY IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	143

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

<b>Avramenko T.P.</b> INFLUENCE COCIAL’NO-ECONOMIC ASPECTS ON FORMING EARTH RESOURCE TO POTENTIALI OF UKRAINE.....	146
--	-----



**SECTION 7****DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS****Voinycha L.I.**ANALYSIS OF THE USE OF LABOUR POTENTIAL OF THE VILLAGE  
AND THE PATH OF TRANSFORMATION OF RURAL LABOUR MARKET.....151**Oliynyk O.O.**

SOCIAL REPORTING IN UKRAINE: GENDR ASPECT.....155

**Panchuk A.A.**ORGANIZATIONAL AND LEGAL POTENTIAL FOR IMPROVING  
THE WORKING LIFE QUALITY IN AGRICULTURE.....159**Starosta O.P.**

CHARACTERISTICS OF LIVING STANDARDS OF PENSIONERS IN UKRAINE.....162

**Streltsova N.L.**DEFINITION OF THE DIRECTIONS OF PRESERVATION OF THE HUMAN  
CAPITAL AS CONDITIONS OF ITS DEVELOPMENT.....166**SECTION 8****MONEY, FINANCES AND CREDIT****Vovchak O.D., Onufriyenko M.P.**

CONCEPT OF CREDIT RISK IN BANKING SYSTEM OF UKRAINE.....171

**Hladynets N.Y.**LOAN AND INVESTMENT ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS UKRAINE:  
STATUS AND PROSPECTS.....175**Sidelnykova L.P.**

FISCAL COMPONENT OF POST-CLEARANCE AUDIT.....178

**Stechyshyn T.B.**PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL MONITORING IN THE BANKING  
SECTOR UKRAINE.....183**Sukhanova A.V.**THEORETICAL APPROACHES TO THE ESSENCE OF THE CONCEPT  
"INSURANCE PROTECTION OF HEALTH".....188**Shmyr I.P.**INTERPRETATION OF ACUESTSS OF POPULATION IS IN CONTEXT  
OF INCOME TAX PHYSICAL PERSONS.....193**SECTION 9****ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Arkhyenko S.V.**FIXED ASSETS AND DEPRECIATION: PECULIARITIES OF ACCOUNTING  
AND TAX ACCOUNTING.....198**Bondarchuk N.V., Vasilyeva L.M.**

WAYS TO IMPROVE THE INTERNAL AUDIT COSTS.....202

**Smorzhanuk T.P.**MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF CONTROLLING AS FUNCTIONS  
OF ENTERPRISES MANAGEMENT.....206**Yarokoy K.A.**

BASIC PRINCIPLES AND ORDER OF RECEIPT OF BUDGETARY ASSIGNATIONS.....210

**SECTION 10****MATHEMATICAL METHODS, MODELS  
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Revak I.O.**METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION  
OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE STATE.....214**Revenko D.S.**PARAMETRIC SYNTHESIS OF A DYNAMIC MODEL OF ECONOMIC  
GROWTH (ON EXAMPLE, THE ECONOMY OF UKRAINE).....220





## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.33.01:338.124.4

**Бучинская Е.В.***старший преподаватель кафедры маркетинга  
Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана*

### РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ ПРОТИВОСТОЯНИЯ КРИЗИСНЫМ ЯВЛЕНИЯМ

В статье приведено теоретическое обобщение и пути решения научной проблемы, которая заключается в обосновании теоретико-методологических основ и разработке концепции антикризисного регулирования с последующим ее внедрением в практику управления национальным хозяйством. Указано на закономерный характер кризисных явлений, их способность выступать в роли стимулирующих элементов для всех сфер жизнедеятельности человека. Также отмечается, что именно кризис выступает в роли объекта антикризисного регулирования, будучи при этом частично управляемым, а частично непредсказуемым явлением. Приводятся основополагающие элементы антикризисной программы.

**Ключевые слова:** антикризисное регулирование, экономический цикл, экономический кризис, циклическая динамика, концепция антикризисного регулирования, инновационный цикл, антикризисная программа.

### **Бучинська О.В. РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ПРОЦЕСІ ПРОТИСТОЯННЯ КРИЗОВИМ ЯВИЩАМ**

У статті наведено теоретичне узагальнення та шляхи вирішення наукової проблеми, яка полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних основ і розробці концепції антикризисного регулювання з подальшим її впровадженням в практику управління національним господарством. Вказано на закономірний характер кризових явищ, їхню здатність виступати у ролі стимулюючих елементів для всіх сфер життєдіяльності людини. Також відзначається, що саме криза виступає в ролі об'єкта антикризисного регулювання, будучи при цьому частково керованим, а частково непередбачуваним явищем. Наводяться основні елементи антикризової програми.

**Ключові слова:** антикризове регулювання, економічний цикл, економічна криза, циклічна динаміка, концепція антикризового регулювання, інноваційний цикл, антикризова програма.

### **Buchinskaya O.V. ROLE OF THE STATE IN THE PROCESS OF OPPOSITION THE CRISIS PHENOMENA**

Theoretical generalization and ways of decision of scientific problem, which consists in the ground of theoretic and methodological bases and development of conception of the anti-crisis adjusting with subsequent by its introduction in practice of management a national economy are resulted in the article. It is indicated on appropriate character of the crisis phenomena, their ability to play role of stimulant elements for all spheres of vital functions of humanity. Crisis it is a basic object of the anti-crisis adjusting, being here partly guided, and partly unforeseeable. Fundamental elements of non-crisis program are brought.

**Keywords:** anti-crisis regulation, anti-crisis policy, anti-crisis capacity, economic crisis, cyclical dynamics, concept of anti-crisis regulation, economic cycle, innovation cycle, anti-crisis program.

**Постановка проблеми.** Ключевой характеристикой уровня развития национальных экономик являются увеличение количества кризисных явлений, их продолжительность, глубины и уменьшение их контролируемости. Современные кризисные процессы сопровождаются беспрецедентным падением уровня ВВП, увеличением внешнего долга и бюджетного дефицита, снижением инвестиционной и инновационной активности. Все это обуславливает необходимость разработки стимуляторов стабильного экономического роста и оптимизацию моделей антикризисного регулирования экономики.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Основы теории государственного регулирования, определение роли государства в процессе противостояния кризисным явлениям заложены в работах Дж. М. Кейнса, М. Кондратьева, С. Кузнецца, К. Маркса, А. Маршала, У. Митчела, П. Самуельсона, М. Туган-Барановского, М. Фридмана, Г. Хабера, С. Хансена, Й. Шумпетера.

Научные разработки в сфере поиска оптимальной модели государственного регулирования и формирования эффективной антикризисной политики нашли отображение в работах таких украинских ученых, как А. Алимов, А. Амоша, Ю. Бажал, В. Беседин, В. Бодров, В. Бородок, З. Варналий, А. Власюк, А. Гальчинский, В. Геєц, Ю. Гончаров, А. Грицен-

ко, В. Грушко, А. Даниленко, М. Денисенко, М. Долишний, М. Довбенко, М. Ермошенко, Я. Жалило, И. Жилиев, Б. Кваснюк, В. Кузьменко, И. Лукинов, Ю. Макогон, И. Малий, Б. Малицкий, С. Мочерный, В. Найденов, В. Николаев, Б. Панасюк, Ю. Пахомов, В. Семиноженко, Д. Стеченко, А. Сухоруков, В. Соловьев, О. Терещенко, В. Федоренко, А. Филипенко, Ю. Харазишвили, А. Чумаченко, А. Чухно, Л. Шинкарук, Г. Яловый.

Проблемам влияния антикризисной политики на процессы цикличности экономического развития посвящены работы иностранных ученых А. Акаева, М. Артиса, С. Глазьева, Р. Гринберга, А. Гринспена, Л. Гринина, Ф. Кидланда, С. Классенса, П. Кругмана, А. Медисона, У. Уайт, М. Шимаи, В. Полтеровича, Е. Прескота, Дж. Сапира, Дж. Стиглица, Ю. Яковца.

**Постановка задачи.** На основе изложенного можно сформулировать следующие задачи исследования: обобщить различные подходы к вопросу цикличности и конкретно фазе кризиса, дать им авторскую оценку; рассмотреть модификации экономических циклов и определить роль государства в процессе регулирования циклических явлений.

**Изложение основного материала исследования.** Важной чертой развития рыночной экономики является ее нестабильность, волнообразность. Чередо-

вание подъемов и спадов в экономике приводит к тому, что ее развитие носит не прямолинейно, а волнообразно растущий характер. А временный период экономического спада является ничем иным, как одним из проявлений рынка, служит прологом к новой фазе роста, вынося приговор отсталым формам хозяйствования и максимально способствуя появлению прогрессивных. Современная мировая рыночная экономика развивается по собственным правилам и закономерностям. Они известны еще с XIX века и с тех пор не претерпели особых изменений, несмотря на огромный рынок в развитии технологий.

В основе экономической модели лежит принцип цикличности. Рыночная экономика функционирует уже несколько веков по схожему сценарию. Фазы роста и спада могут отличаться глубиной и продолжительностью, но в целом происходят с постоянной периодичностью.

На современном этапе экономического развития проблема цикличности экономики является очень актуальной, так как изучение данной проблемы позволит определить возможные пути воздействия на цикличность, понять, возможно ли как-то продолжить экономический рост и приостановить кризис и последующую депрессию.

Цикличность была и остается одной из важнейших характеристик рыночной экономики, внешней формой ее продвижения и развития, а проблема изучения механизма циклических колебаний – одним из самых актуальных вопросов экономической теории, как мировой, так и отечественной.

Теоретические разработки циклов стали отправной точкой современных взглядов на проблемы регулирования рыночной экономической системы, поскольку именно благодаря им в методологию исследований были заложены качественно новые моменты.

Во-первых, это понимание цикличности как одного из важнейших методов рыночного саморегулирования, обусловленного необходимостью восстановления нарушенных пропорций между производством и потреблением, спросом и предложением, между отраслями хозяйства и общественным воспроизводством в целом.

Во-вторых, это объяснение причин циклического хода экономических процессов не факторами внешнего воздействия, а факторами эндогенного характера, то есть проблемами внутренней несбалансированности, противоречивости самого экономического кризиса.

В-третьих, это поиск причин цикличности в перенакоплении основного капитала.

В своих разработках на эти методологические подходы опиралось большинство представителей украинской экономической мысли, в частности М. Туган-Барановский, С. Булгаков, Е. Слуцкий, В. Железнова и другие. В отличие от неоклассиков, они отошли от идеи общего экономического равновесия, то есть от анализа такого состояния экономики, когда уравнивается спрос и предложение по каждой группе товаров и услуг на рынке, цены товаров соответствуют издержкам производства; допускается возможность нулевого уровня безработицы и полного использования производственных мощностей, – тех постулатов, которые легли в основу концепций представителей Лозаннской школы Л. Вальраса и Парето.

Для большинства украинских ученых характерной была позиция, согласно которой рыночное хозяйство не имеет совершенных регуляторов в сфере накопления и распределения общественного капитала, поэтому его деятельность носит циклический

характер. То есть теоретически экономика всегда стремится к своему идеалу – рыночному равновесию, однако реальное развитие происходит путем регулярного чередования экономических подъемов, расширения деловой активности с одной стороны и падений в виде кризисов перепроизводства – с другой.

Стоит заметить, что состояние уравновешенной экономики также было предметом исследований в украинской экономической литературе. М. Туган-Барановский, например, обращал внимание на «необходимость соответствия между капиталистическим производством и потребительским спросом» [4, с. 179].

Но при этом состояние экономического равновесия рассматривалось не как общее правило функционирования рыночной системы, а как частный случай в развитии капиталистического цикла, а модель общего экономического равновесия – как упрощенная, условная картина национального хозяйства. Кроме того, указанная модель характеризовалась как статическая экономическая конструкция, в которой не анализируется процесс достижения равновесия в динамике. То есть вне исследования остаются много факторов, которые имеют место в реальной действительности, в частности психологические мотивы, ожидания и тому подобное.

Такое видение экономической природы циклических колебаний украинскими исследователями свідетельствовало о том, что они в своих научных разработках применяли элементы институционального анализа рыночной экономики, а также учитывали характерные для мировой экономики того времени тенденции к изучению экономических процессов в их динамике.

Известный российский ученый Н. Кондратьев в своем докладе «К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры», сделанном в Институте экономики 1-го Московского государственного университета в 1924 г., обращаясь к истокам динамических концепций, отмечал их учреждение в трудах К. Маркса, затем К. Жюльера, Л. Поле, Ж. Лескюра, А. Шпитгофа и др., на развитие в теориях Й. Шумпетера, А. Амонна, Г. Касселя, а также в исследованиях отечественных ученых Л. Юровского, П. Струве, М. Туган-Барановского [2, с. 51-52].

Итак, проблема цикличности решалась украинской экономической мыслью на основе методологических принципов сочетания статических и динамических подходов к изучению данной проблемы, что и обусловило ее основательный анализ и возможности прогностических выводов о циклическом развитии экономики в будущем.

В украинской экономической мысли динамика циклического развития экономики полно была изложена М. Туган-Барановским, который по праву считается основателем современной инвестиционной теории циклов. Трудом ученого «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь» (1894) был начат новый этап в исследовании закономерностей циклического развития рыночной экономики. Характеризуя капиталистический цикл, М. Туган-Барановский отмечал, что в своем развитии последний закономерно проходит три фазы: «промышленного подъема, кризиса и промышленного застоя», но при этом «кризис не является неизбежной фазой капиталистического цикла», по мнению ученого, «подъем может переходить в застой и постепенно, без острого кризиса» [3, с. 521], то есть путем чередования тенденций к росту и падению деловой активности. Анализируя развитие всех фаз цикла, М. Туган-Барановский пришел к выводу

о тесной связи между промышленными колебаниями и периодическим обновлением основного капитала. причем именно кризис начинает исходный момент для новых вложений промышленного капитала, создавая тем самым материальную основу для нового этапа циклического развития. Ученый обратил внимание на связь между изменением цен на средства производства и движением свободного денежного капитала, который может как использоваться на инвестиционные нужды в промышленности, так и образовывать фонд хранения.

Идея М. Туган-Барановского о свободном денежном капитале и его роли в циклическом развитии экономики была признана чрезвычайно продуктивной. Подобные разработки и понимание проблемы экономических кризисов положили начало не только конъюнктурным исследованиям. Благодаря им наметился поворот научной мысли к более широкого взгляда на экономическую жизнь общества – анализа процессов в их динамическом развертывании, то есть исследование направлений и механизмов постоянных изменений в экономике – как эволюционных, необратимых, так и обратных, циклических, что позволяет увидеть причины этих изменений, выяснить их тенденции, предусмотреть их возможное поведение в будущем. Необходимость обратить внимание на границе статического анализа и необходимость динамической концепции рыночного развития обусловлена прежде практическими интересами своевременного реагирования на быстрые изменения в экономической деятельности. Эта тенденция нашла свое отражение в разработках Гарвардской школы, исследованиях научных учреждений Швеции, Германии и других стран. На отечественных просторах эта позиция была поддержана Е.Слуцкий, П. Струве.

Сегодня сложные и неоднозначные процессы трансформации экономики Украины на рыночных принципах осветили насущную необходимость наряду с новейшими толкованиями антициклического развития более глубокого и полного изучения трудов предшественников, в которых основаны подходы к анализу экономических процессов и которые легли в основу современных теорий экономического развития.

Цикличность – это общая форма движения национальных хозяйств и мирового хозяйства как единого целого. Она обрисовывает неравномерность функционирования различных элементов национального хозяйства, смену революционных и эволюционных стадий его развития, экономического прогресса.

Ключевой характеристикой уровня развития национальных экономик является увеличение количества кризисных явлений, их продолжительности, глубины и уменьшение их контролируемости. Современные кризисные процессы сопровождаются беспрецедентным падением уровня ВВП, увеличением внешнего долга и бюджетного дефицита, снижением инвестиционной и инновационной активности. Все это обуславливает необходимость разработки стимуляторов стабильного экономического роста и оптимизацию моделей антикризисного регулирования экономики.

Наряду с наличием фундаментальных научных трудов новые тенденции, специфические особенности и уникальные по природе происхождения современные кризисные явления подтвердили наличие ряда нерешенных проблем теории, методологии и практики антикризисного регулирования. Это касается, в первую очередь, теоретического обоснования и выбора эффективной модели антикризисного регулирования. Последние события в Украине в очередной раз подтверждают низкую эффективность действующей

антикризисной политики. По сегодняшний день не выработаны эффективные методологические подходы к государственному регулированию и быстрому реагированию на возможные негативные сценарии развития экономики в кризисный и посткризисный периоды. Во-вторых, отсутствуют действенные механизмы активизации инновационного фактора восходящей циклической динамики, влияние которого на экономический рост является определяющим. В-третьих, реализация реформ во всех сферах требует научно обоснования их влияния на экономический рост в долгосрочной перспективе. Недооценка роли антикризисного регулирования в экономических стратегиях государств приводит к бессистемности принятия управленческих решений, их ситуационного и слабого влияния на преодоление кризисных явлений.

Экономическая функция государства заключается в целеустремленном влиянии на цикличность экономического развития, которая представлена как:

- система циклов разной природы происхождения и продолжительности, которые в процессе движения резонансно взаимодействуют;
- эволюционный процесс неравномерного движения экономики по спирали;
- непрерывные периодические движения, колебания разной амплитуды показателей макроэкономической динамики и неэкономических параметров, чередование фаз подъемов (экспансии) и спадов (рецессии), экстенсивного и интенсивного типов роста, революционного и эволюционного обновления систем хозяйствования.

В условиях стеснения периодичности кризисных явлений, которые приобретают дискретно-непрерывный характер модификаций, рефлексивного трансферта и наложения кризисных явлений разных типов, особое значение приобретает именно антикризисное регулирование, которое рассматривается, с одной стороны, как составляющая целостного механизма государственного регулирования национальной экономики, с другой – как функция государственного управления, которая реализуется через проведение антикризисной политики. Таким образом, антикризисное регулирование национальной экономики – это деятельность органов государственного управления, которая направлена на предупреждение, предотвращение и минимизацию негативных последствий кризисов с целью обеспечения стойкого экономического развития.

На национальный экономический цикл и глубину кризиса влияют факторы, которые регулируются:

- сбережения и инвестиции являются основными и определяющими факторами экономического роста. Трансформация сбережений в инвестиции (в том числе и с помощью регуляторной государственной политики) определяет экономический рост, темпы и качество которого напрямую зависят от тенденций к сбережениям в будущие периоды;
- человеческий фактор – выявляет взаимосвязь между экономическим развитием и образованием, наукой, здоровьем нации;
- инфляционные факторы – влияют прямо на динамику ВВП и опосредовано через монетарные и немонетарные параметры. Оптимальный уровень инфляции стимулирует экономический рост, а превышение этого уровня – наоборот;
- демографические факторы – проявляются в наличии минусовой корреляции между темпами прироста населения и значением ВВП на душу населения;
- финансовые факторы – влияют на экономическое развитие по средствам бюджетно-налоговой и



денежно-кредитной политики. Бюджетно-налоговые факторы в контексте цикличной динамики включают такие индикаторы, как объем и структура государственных инвестиций, финансирование общественных нужд, уровень социализации бюджета, размер бюджетного дефицита, его доля в ВВП, объем и структура внешнего государственного долга, его соотношение с ВВП, эффективность налоговой системы и налоговая нагрузка на экономику. Денежно-кредитные факторы цикличности развития национальной экономики вытекают из механизма монетарной трансмиссии;

- неравномерность доходов – влияет на цикличность экономического развития как посредством прямого экономического влияния на ВВП, преимущественно через формирование платежеспособного спроса, накопление национального богатства, дифференциацию оплаты труда исходя из квалификационно-образовательного уровня, так и опосредовано через неэкономические факторы (возможность получения качественного образования, интеллектуализации нации, качественного медицинского обслуживания, культурного обогащения) – уменьшение неравенства в уровнях доходов стимулирует экономический рост;

- инновации и научно-технический прогресс коррелируют масштабы экономической динамики как в рамках национальной экономики, так и в глобальном масштабе, формируют условия для уничтожения экономического равновесия с последующим переходом к новому состоянию равновесия, но уже более высокого уровня;

- институциональные факторы – взаимозависимость между качеством государственной политики и экономическим развитием проявляется через уровень эффективности функционирования национальной экономики как системы.

Анализ использования кейнсианской и неолиберальной модели государственного регулирования позволяет выявить негативные последствия внедрения неолиберальной экономической доктрины, что в глобальном масштабе выразилось в увеличении технологического разрыва между высокоразвитыми странами и остальным миром; увеличении экономического неравенства населения; перемещении финансовых потоков из реального сектора экономики в инфраструктуру развлечений; формировании обезображенного финансового сектора, который характеризуется увеличением спекулятивных операций, завышением реальной стоимости активов; ослаблении взаимосвязи финансового и реального секторов экономики; невозможности избежать или минимизировать последствия кризисных ситуаций, сокращении периодичности финансовых кризисов и уменьшении их разрушительных последствий.

Оптимальным является использование кейнсианского подхода, который основывается на императивах активной регулирующей роли государства в экономических процессах и предусматривает разумное объединение рыночного механизма и механизма рыночного регулирования с усиленным воздействием последнего в кризисной фазе.

Основой антикризисного регулирования, основанного на кейнсианской доктрине, можно считать национальную антикризисную программу как правовой документ, который обеспечивает упорядоченность, комплексность, системность и последовательность внедрения регулирующих инструментов в период кризиса и в посткризисный период. Разработка антикризисной программы базируется на использовании принципа интегрированного взаимодействия с долгосрочной стратегией экономического развития и предусматривает:

1. Соответствие стратегическим императивам социально-экономического развития страны и современным тенденциям постиндустриальной трансформации.

2. Своевременность принятия, которая проявляется в превентивной реакции на проявление первых симптомов кризиса.

3. Согласованность с приоритетными направлениями научно-технической и инновационной деятельности.

4. Взаимодействие с антикризисной политикой стран – внешнеэкономических партнеров, а также международных и региональных объединений.

5. Реальность поставленных целей.

6. Детальная конкретизация антикризисных действий, механизма и терминов их реализации, исполнителей, объемов и источников финансирования.

7. Доминирующее направление регулирующего внимания на обновление реального сектора экономики, стимуляцию инноваций, активизацию инвестиционной деятельности, сбалансирование доходной и затратной частей государственного бюджета наряду с повышением уровня реальных доходов населения.

Теоретический анализ государственного регулирования на основе кейнсианского подхода свидетельствует, что выход из кризиса связан, в первую очередь, с расширением частных и государственных инвестиций, финансированием государственных проектов и программ с целью поддержки экономически эффективных и социально значимых отраслей национальной экономики и научно-технического сектора. Эти регуляторы должны быть дополнены непрямыми регулирующими инструментами финансовой политики, такими как: дифференцированное налогообложение, снижение налоговой нагрузки, дотирование, субсидирование и льготное кредитование стратегически важных и приоритетных отраслей реального сектора экономики. При переходе к фазе оживления инвестиции должны быть направлены на внедрение инноваций и переход к новому технологическому устройству.

Таким образом, доказано, что необходимо расширить инструментарий антикризисного регулирования, которые включали бы внесение корректив в бюджетно-налоговую, инвестиционную, инновационную политику государства и стимуляцию внутреннего спроса, а также эндогенных факторов экономического роста. Антикризисное регулирование национальной экономики должно носить непрерывно-циклический характер, осуществляться на всех этапах экономического цикла и обеспечивать формирование антикризисного потенциала, что, в свою очередь, предусматривает мобилизацию всех средств, резервов и ресурсов для противостояния кризисным процессам, борьбы с их последствиями.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
2. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Редкол. Л.И. Абалкин и др. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
3. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии. – 4-е перераб. изд. – Пг.: Право, 1917. – 540 с.
4. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. – 4-е изд. – М.: Книга, 1923. – 384 с.
5. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы: Очерк из социальной истории Англии. – 2-е перераб. изд. – СПб., 1900. – 335 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Пер. с нем. В.С. Автономова и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 330.8

Трофимчук О.А.

студент

Економічного факультету

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЦІ

У статті здійснено історичний аналіз теоретичних поглядів щодо ролі та функцій держави в соціально-економічному житті. Показано вплив особливостей господарських реалій конкретних епох на характер уявлень щодо поєднання державного регулювання та ринкового механізму. Розкрито сутність ортодоксального напрямку економічної думки на сучасному етапі її розвитку – неолібералізму. Показано неоднозначність його становлення та провали в контексті глобальної нестабільності.

**Ключові слова:** держава, ринок, регулювання, кейнсіанство, неолібералізм.

### Трофимчук О.А. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ О РОЛЕ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

В статье осуществлен исторический анализ теоретических взглядов относительно роли и функций государства в социально-экономической жизни. Показано влияние особенностей хозяйственных реалий конкретных эпох на характер представлений о сочетании государственного регулирования и рыночного механизма. Раскрыта сущность ортодоксального направления экономической мысли на современном этапе ее развития – неолиберализма. Показано неоднозначность его становления и провалы в контексте глобальной нестабильности.

**Ключевые слова:** государство, рынок, регулирование, кейнсианство, неолиберализм.

### Trofymchuk O.A. THE EVOLUTION OF THEORETICAL VIEWS ON THE ROLE OF STATE IN ECONOMY

The historical analysis of theoretical views on the role and functions of state in social and economic life has been conducted. Influence of the economic realities of specific features of concrete epochs on ideas about the combination of government regulation and market mechanism has been shown. The essence of the present mainstream of economic thought – neo-liberalism, has been disclosed. Contradictions of its becoming and its failures in the context of global instability have been shown.

**Keywords:** state, market, regulation, Keynesianism, neo-liberalism.

**Постановка проблеми.** Держава, починаючи від появи її перших форм, є невід'ємним суб'єктом суспільно-господарського життя. Тому вона ніколи не залишалася поза увагою представників економічної думки, які у своїх працях неодноразово піднімали питання про її суспільно-економічне призначення. Від комбінації поєднання державної політики із елементами економічної системи залежить ефективність функціонування останньої. Це, в свою чергу, визначає добробут населення, забезпечення максимально можливого рівня якого вважається основним орієнтиром та завданням економіки взагалі. Цим пояснюється історично незгасаюча актуальність розгляду місця та ролі держави в економіці, а також її значущості в умовах глобалізації.

Висока динамічність політичних, соціальних, економічних, культурно-ідеологічних, загальноцивілізаційних тенденцій розвитку конкретного суспільства та людства в цілому вимагає постійного перегляду ідей щодо ефективного поєднання ринкової «стихії» та державного втручання. Пануюча неоліберальна концепція призвела до дестабілізації економічного розвитку, посилення залежності розвитку країни від зовнішнього світу, загострення проблем поляризації економічного розвитку країн, поглиблення нерівності в доходах та багатстві, погіршення екологічної ситуації, нераціонального природокористування тощо. Тому в багатьох сферах суспільно-економічного життя стихійне узгодження повинне бути замінено державним регулюванням.

Аналіз сучасних досліджень і публікацій. Вивченням еволюції уявлень про економічне призначення держави займалось чимало зарубіжних і вітчизняних науковців, а саме: В. Базилевич, М. Балудянський, М. Блауг, В. Бодров, І. Валерстайн, І. Вернадський, Т. Гайдай, А. Гальчинський, В. Геєць, Дж. Гелбрейт, Н. Гражевська, П. Єщенко, Б. Кваснюк, Дж. М. Кейнс, П. Кругман, В. Мандибура, А. Маслов, Дж. Мілль, І. Назаров, П. Самуельсон,

Дж. Стігліц, А. Чухно, Й. Шумпетер тощо. Однак, економічна наявність вищезазначених нами проблем соціально-економічного розвитку, загострення суперечностей в умовах переходу від реальної до фінансової економіки та розгортання нової хвилі глобальної турбулентності свідчать про високий рівень актуальності подальшого дослідження даної проблеми на сучасному етапі розвитку економічної науки.

**Постановка завдання.** Головною метою написання даної статті є простежити еволюцію поглядів різних економічних шкіл та напрямів економічної науки щодо економічної ролі та функцій держави, а також показати вплив особливостей суспільно-господарського життя конкретних епох на характер уявлень щодо взаємодії держави та ринку.

**Основний матеріал.** В історії економічних вчень, відповідно до поглядів на проблему поєднання державної регламентації господарського життя та свободи економічних суб'єктів, український економіста громадянський діяч XIX ст. І.В. Вернадський виділив два напрями: позитивний та негативний. Перший виступає за активну участь держави в економіці і схиляється до зовнішньоправової регламентації та штучної організації господарського життя країни [1, с. 253]. Другий виступає за нейтральність держави, економічну свободу і самостійність членів суспільства та засуджує стороннє втручання в приватні економічні справи [1, с. 507]. Погляди багатьох вчених мали риси як першого, так і другого. Крім того, в економічній думці завжди існували альтернативні уявлення про роль держави. Однак у кожний момент історії можна виділити пануючу ідею щодо державного втручання в суспільно-господарське життя.

### Донауковий етап розвитку економічної думки

Перші спроби осмислення економічних процесів та явищ на донауковому етапі розвитку економічної думки знайшли своє відображення в численних історичних пам'ятках стародавніх цивілізацій, існування яких охоплює період з найдавніших часів до

IV ст. н.е. [2, с. 15]. Відмінності становлення та розвитку окремих держав стародавнього світу спричинили відмінності в економічних поглядах мислителів. Тому виділяють економічну думку Стародавнього Сходу (Єгипет, Індія, Китай та Межиріччя) та економічну думку античності (Греція та Рим).

**Стародавній Схід.** Основним господарським заняттям цивілізацій Сходу було землеробство. Тому, враховуючи географічно-кліматичні особливості, над усією економікою постає дуже важлива проблема зрошення ґрунтів. Необхідність створення штучних каналів, що було під силу тільки значній групі людей, зумовило стійкість громади. Держава монополізувала право організації всіх громадських робіт та розпорядження іригаційними роботами. Також важливо відмітити слабкий розвиток приватної власності на землю та провідну роль державної власності і общинного землеволодіння. Саме це визначило тяжіння економічної думки Стародавнього Сходу про призначення держави в бік визнання необхідності в сильній централізованій владі, існуванні рабства, суворій дисципліні та жорсткій державній регламентації суспільного життя. Це було відображено у законах (Хетські, Хаммурапі, Манну), трактатах («Артхашастра», «Гуань-цзи»), збірках пісень, праць мислителів (Конфуцій, Мен-цзи, школа легістів, течія маоїзму, даосизму), повчаннях та інших історичних джерелах того часу.

**Античний світ.** Деяко іншими були умови існування в античному суспільстві, чим зумовлена своєрідність уявлень у ньому. Першою і основною відмінністю від держав Сходу є відсутність необхідності в зрошуванні ґрунтів. Другим проявом специфіки античної цивілізації є переважання античного типу рабства, спрямованого на ринок та жорсткішого відносно патріархального. Також у той час формується приватна власність, розвиваються просте товарне виробництво та ринкові відносини. Ще однією характерною рисою було негативне ставлення до лихварства, торгівлі та ремесла.

Праці представників античної економічної думки є більш змістовними на відміну від мислителів Стародавнього Сходу. Ідея держави в них майже завжди подавляла ідею особистої самостійності: людина мала значення лише як член суспільства [1, с. 509].

Тут заслуговує на висвітлення соціально-економічна концепція «ідеальної держави» давньогрецького філософа Платона. У ній він обґрунтував ієрархію станів та виділив: філософів, яким притаманна мудрість і вони покликані керувати суспільством; воїнів як захисників держави, що відзначаються мужністю та несамовитістю; виробників, покликаних вести господарську діяльність, виробляти та обмінювати матеріальні блага. Платон не вважав рабів громадянами, залишивши їх поза станами, та захищав рабовласницький устрій. Він говорив, що держава виникає із потреб людини, яка не в змозі сама задовольнити всі свої потреби [3, с. 106].

Економічна думка Стародавнього Риму майже не містить у собі конкретного підняття проблем організації держави та суспільного устрою. Вона в основному зосереджена на колі питань, що стосуються практичних проблем ведення рабовласницького господарства. Тому уявлення про призначення держави в Стародавньому Римі не мають особливої специфіки та знаходяться в загальних рамках економічної думки античності.

Таким чином, загальною рисою античних мислителів було те, що інтерес держави домінував над інтересом приватної особи, яка немовби існує для

держави [1, с. 253-254]. Державі відводили роль охоронця існуючого рабовласницького устрою та порядку, захисника від зовнішніх ворогів, вона також задавала певні інституційні рамки суспільно-економічного життя.

**Раннє та зріле Середньовіччя.** Після падіння Римської імперії став формуватися феодалізм. Саме із його зародженням, пануванням і розкладом пов'язують епоху Середньовіччя, яка в Європі визначається з V по XVII ст. У цей період відбувся значний занепад науки, культури, грамоти і освіченості усього населення, у тому числі пануючих соціальних груп. Велику роль у житті суспільства відігравали традиції, звичаї, релігійний світогляд. В економічній думці раннього та зрілого Середньовіччя (V–XV ст.) функції держави, формуючись під впливом релігійного догматизму, зводилися до збереження існуючого феодального устрою та виправдання станового поділу суспільства.

**Меркантилізм (Пізнє Середньовіччя).** Більш чітко позитивна роль держави висвітлена економічною думкою меркантилізму, що характеризує завершення донаукового періоду економічної думки. Меркантилізм виступав як провідна доктрина та політика епохи первісного нагромадження капіталу (XV–XVII ст.). «Зневажена і майже гнана в давнину, у новому світі вона бере на себе роль покровительки доль народних, указує шлях державній політиці, вирішує долю приватних установ і обумовлює собою колективну діяльність країни» [4, с. 10]. Таким вдалим виразом І.В. Вернадський охарактеризував значення зовнішньої торгівлі в епоху меркантилізму.

Меркантилізм поділяють на два етапи: ранній (італійці Г. Скаруффі, Б. Даванцаті, англієць В. Стаффорд та ін.) та пізній (італієць А. Серра, англієць Т. Мен, французи А. Монкретєн, Ж. Кольбер та ін.). Спільним для обох є обґрунтування необхідності активного державного втручання в господарське життя, особливо зовнішню торгівлю.

Історичні рамки першого визначаються періодом від початку Великих географічних відкриттів до середини XVI ст. У XIV–XV ст. у Західній Європі збільшення товарообігу наштовхнулося на нестачу монет. Тому такі країни як Італія та Португалія, маючи достатню кількість грошей, активізували свій економічний розвиток, що дозволило зайняти їм провідні позиції в світі. Це посилювало впевненість суспільства, що визначальним фактором зростання національного багатства є дорогоцінні метали. Під впливом цього була сформована доктрина активного грошового балансу, яка стала основою вчення ранніх меркантилістів [5, с. 119]. Вона спрямована на заохочення припливу грошей із-за кордону та утримання їх в середині країни. Вирішується дана проблема, на думку представників раннього меркантилізму, шляхом максимального державного втручання, при чому, на відміну від пізніх меркантилістів, перевага надається адміністративним методам.

У подальшому, як наслідок географічних відкриттів та припливу дорогоцінних металів з Америки, відбувається ліквідація нестачі грошей, що спричинило «революцію цін». Відповідно до цього, усвідомлюючи необхідність зміни державної політики, розуміння способів накопичення грошового багатства змістилося зі сфери грошового в сферу товарного обігу. Це виразилось у формуванні доктрини активного торгового балансу, постулатів якої дотримувались представники пізнього меркантилізму. Пізні меркантилісти дотримувалися ідей про безплідність монетарної системи та не обов'язковості здійснення



політики утримання грошей у країні. Орієнтиром політики держави визнавалось активне сальдо зовнішньоторговельних операцій. Для досягнення цього виділяли два шляхи: стимулювання виробництва на експорт та збирання маржі посередницької торгівлі. Представники зрілого меркантилізму передбачали можливість імпортування товарів та збільшення самостійності купців та їхніх об'єднань. Вони говорили про необхідність не адміністративних, а економічних заходів реалізації підтримки вітчизняного виробництва; заохочення створення мануфактур, торговельних компаній, товариств; регулювання експортно-імпорتنних операцій; встановлення заохочувальних премій тощо [5, с. 120-123].

#### **Науковий етап розвитку економічної думки**

**Класична школа.** Після завершення епохи первісного нагромадження капіталу, спостерігається бурхливий розвиток підприємництва і становлення вільних ринкових відносин. Розвиток капіталізму посприяв поступовому переміщенню інтересів із сфери обігу в сферу виробництва. У цей період відбувається переоцінка ідей меркантилізму, тобто переродження їх в уже наукову теорію ринкового господарства. У цей час панівною ідеєю стає економічний лібералізм. Він проповідує економічну свободу громадян, особистий інтерес господарських суб'єктів як передумови ефективного економічного системи. Складовою економічного лібералізму виступає недоторканість особистості, її прав і свобод. Враховуючи це, державі в економіці відводилась роль пасивного суб'єкта. Вона, на думку лібералів, не повинна втручатися в ринок, що пояснювалось здатністю останнього до саморегуляції [5, с. 146]. Економічний лібералізм був втіленням негативного напрямку економічної думки. Він аж до 30-х років XIX ст. залишався мейнстрімом – головною течією в економічній думці та провідною ідеєю в економічній політиці більшості держав.

Становлення лібералізму збігається із становленням класичної школи. Останнє пов'язують із науковою діяльністю родоначальника класичної школи політичної економії Англії В. Петті (1623-1687), французьким класиком-економістом П. Буагільбером (1646-1714) та школою фізіократів. Перша наукова економічна школа – *школа фізіократії*, виражала найбільшу неприязнь до принципів та ідей меркантилізму. Їхні переконання формувалися під впливом збіднілого стану сільського населення і господарства взагалі, причиною чого стала політика Кольбера у Франції. Ними було сформульовано принцип *«laissez faire, laissez passer»*, що буквально перекладається: «нехай все іде як іде». Також вони говорили про ідею «природного порядку», який визначав розвиток ринкової економіки як об'єктивний та закономірний [5, с. 157-162].

Подальша еволюція економічної думки пов'язана із англійським вченим-класиком та фундатором економічної науки Адамом Смітом (1723-1790). Будучи прихильником та ідеологом лібералізму, він спирався на [5, с. 179-182]:

– Теорію «природного порядку», в основі якої лежить підпорядкованість суспільно-економічного життя об'єктивним законам, незалежних від волі та свідомості.

– Концепцію «економічної людини», якій характерні егоїзм, раціоналізм, поінформованість, незалежність та прагнення максимізувати вигоду.

– Принцип *«laissez faire»*, що проявляється у свободі економічних суб'єктів та невтручанні держави в економіку.

– Учення про «невидиму руку» як механізм стихійного управління економічною поведінкою та узгодження інтересів в умовах конкуренції.

Вбачаючи суспільство як сукупність егоїстів, Сміт говорив, що останні, переслідуючи лише власну вигоду, несвідомо «невидимою рукою» спрямовуються на забезпечення інтересів усього суспільства. Він вважав, що ринкова економіка найдоцільнішим чином забезпечує ефективний розподіл ресурсів та задоволення суспільних потреб за умов вільної конкуренції підприємців, які постійно піклуються про власний інтерес.

Підтримуючи ринково-конкурентний тип економічного устрою, Сміт все ж не заперечував значимості держави, відвівши їй роль «нічного вартового». Він говорив про важливість юридичного підґрунтя суспільного життя та виділив «три надто важливі обов'язки» [6, с. 79]:

– убезпечувати суспільство від насильств і вторгнень інших суспільств;

– убезпечувати кожного члена суспільства від несправедливості і гноблення з боку інших його членів та належно здійснювати правосуддя;

– створювати та утримувати певні споруди та установи, у створенні та утриманні яких не можуть бути зацікавлені окремі особи чи групи.

А. Сміт наголошував на необхідності передавати державі дохід, достатній для забезпечення населення суспільними благами [7, с. 419]. У межах даної ідеї вчений значну увагу приділив оподаткуванню і виділив принципи, яких необхідно дотримуватись при його здійсненні, а саме: пропорційність, визначеність, зручність та необтяжливість. Також варто відмітити, що вчений на основі створеної ним теорії абсолютних переваг у міжнародній торгівлі довів можливість наявності виграшу для обох торгуючих між собою країн, на відміну від меркантилістської ідеї про торгівлю як гру з нульовим результатом. Це, незважаючи на збідненість моделі Сміта, обґрунтувало політику фритредерства і піддало сумніву доцільність здійснення протекціоністських заходів у зовнішньоекономічних відносинах між країнами.

Пропагування принципів та ідей економічного лібералізму Адама Сміта в подальшому зустрічається в працях Н. Сеніора (1790-1864), Ж. Сея (1767-1832), Ф. Бастіа (1801-1850) та Дж. Мілля (1806-1873).

**Неокласичний напрям.** У подальшому еволюція школи класиків зумовила появу неокласичного напрямку в економічній думці. Його становлення пов'язують із виникненням маржиналізму (70 – 80-ті рр. XIX ст.). Представники даного напрямку в основному займалися дослідженням макрорівня та спираліся при цьому на математичний інструментарій. А на рахунок визначення ролі держави в економіці вони знову ж таки спираліся на ліберальні принципи Сміта. Поряд із цим у рамках неокласичного економічного напрямку було здійснене підняття питання «провалів ринку», що найглибше знайшло відображення в економічній теорії добробуту А. Пігу (1877-1959). Ним було обґрунтовано необхідність обмеження монополій, які почали досить інтенсивно формуватись в останній третині XIX ст., виробництва суспільних благ та боротьби із зовнішніми ефектами.

**Гетеродоксальні течії XIX ст. – початку XX ст.** Поряд з класичною та неокласичною політичною економією, як ортодоксальним напрямком, існували й альтернативні теорії або частково відмінні від панівних ідей. Тут варто виділити: критичний напрям у політичній економії, теоретичну систему Т. Мальтуса, марксизм та історичну школу. Яскра-

вим представником першого був С. Сімонді (1773-1842) [8, с. 270-276], який на пізньому етапі своєї наукової діяльності, враховуючи негативні процеси соціально-економічного життя першої половини ХХ ст., здійснив критику економічного лібералізму та обґрунтував необхідність державного втручання.

Англійський економіст Томас Мальтус (1776-1834), спираючись на сформований ним закон народонаселення, говорив, що держава повинна за допомогою превентивних заходів впливати на співвідношенні між населенням та засобами його існування, яке б не викликало боротьби між ними. Також він вважав за необхідне державне регулювання міжнародної торгівлі з метою захисту національних виробників [5, с. 220-229].

**Марксизм**, започаткований у 40-х рр. ХІХ ст., критикував не саму ідею вільного ринку, а взагалі устрій капіталізму, ідеалізуючи при цьому комунізм. Він разом із критичним напрямом вказував на його експлуататорську природу, що проявлялось у тодішньому становищі робітників і їх відносинах із капіталістами [9].

**Історична школа** (40-ві рр. ХІХ ст. – початок ХХ ст.) обґрунтовувала пріоритетність ролі держави в досягненні соціальної злагоди та загальнонаціональної мети. Ідеальною, на їхню думку, є потужна в політичному та економічному відношенні держава, економічний устрій якої враховував би особливості розвитку національної економіки, менталітет, традиції, звичаї, природні й географічні умови [9].

**Кейнсіанство**. Таким чином, з кінця ХVІІ ст. до 30-х рр. ХІХ ст. у світовій економічній думці панівною була ідея негативного напрямку – економічний лібералізм. Далі на зміну неокласичному напрямку приходить кейнсіанство, назване на честь англійського економіста Дж. М. Кейнса (1883-1946). Специфіка, новизна та революційність кейнсіанства полягає в піднятті проблем макрорівня та переосмисленні ліберальної доктрини в бік визнання необхідності державного регулювання ринкової економіки [8, с. 217]. Останнє вказує на приналежність до позитивного напрямку економічної теорії.

Кейнсіанство було покликано задовольнити запити свого часу, пов'язані із зміною тенденцій суспільно-економічного життя. «Безпосереднім економічним приводом для розробки макроекономічної теорії та принципів державного втручання стала Велика депресія 1929-1930 рр. Але вона становила лише «верхівку айсбергу», ставши закономірним результатом попередньої тривалої глибокої трансформації». В основі останньої лежали процеси централізації та капіталізації виробництва, модифікації ринку в модель недосконало конкурентного, корпоративізації виробництва, становлення і розвитку фінансового капіталу. Все це призвело до якісних зрушень у системі ринкового ціноутворення. Поряд із цим спостерігається політична нестабільність, кризи, розпад валютної системи, війни. Відповідно до нових реалій, у суспільстві та наукових колах все частіше почали замислюватись над неспроможністю ринку до саморегуляції та необхідністю державного втручання з метою виправлення даного недоліку. Велика депресія стала останньою краплею і започаткувала панування ідеї державного регулювання ринкової економіки в науці та практиці [8, с. 203].

Таким чином, Дж. М. Кейнс був прихильником ринкового господарства. Однак, вчений говорив, що даній устрій потребує коригування та контролю, що має здійснюватися державою. Саме від діяльності

останньої, на думку вченого, залежить макроекономічна ситуація, а, отже, і добробут нації.

У подальшому було здійснено модифікацію ідей Кейнса в рамках неокейнсіанства, що знайшло відображення в неокласичному синтезі. Останній, застосовуючи математичний апарат та спираючись на теоретичні системи неокласики та кейнсіанства, застосовувався керівництвом більшості розвинених країн аж до 70-х років. Результатом цього стало «славне післявоєнне тридцятиліття», коли спостерігалися найвищі темпи росту економіки, рівні зайнятості та відносно стабільна економічна ситуація.

**Інституціональні течії**. Безперечно вартий уваги інституціональний напрям в економічній теорії (виник у 20-30-ті рр. ХХ ст., 40-50-ті рр. – період затишшя, нове піднесення, яке почалося в 60-ті рр.). Його представники (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен та ін.) досліджували державу як один з видів організації, якій громадяни делегують частину своїх прав. «Продуктом» держави є фундаментальні колективні блага: закони і механізми їх дотримання, захист прав власності, блага, які не можуть бути створені в приватному секторі, регулювання «провалів» ринку тощо.

**Неолібералізм**. Занепад кейнсіанської доктрини зумовили світові економічні кризи 1974-1975, 1980-1982 рр., які, у поєднанні із екологічною, фінансово-валютною та енергетичною кризами, викликали шок пропозиції та небачене раніше явище – стагфляції. Остання увібрала риси як інфляційного, так і рецесійного розривів, тобто одночасно спостерігалися високий темп зростання рівня цін, спад виробництва та безробіття. Вихідна кейнсіанська макроекономічна модель давала рекомендації для кожної ситуації окремо, але разом вони не могли бути вирішені. Структурна багатопланова криза в економічному просторі 70-х років та викликане ним явище стагфляції показали теоретичну та практичну обмеженість ортодоксального кейнсіанства і обумовили становлення неолібералізму як панівного напрямку економічної думки.

Починаючи з 70-х рр. економічна практика в основній своїй масі в уже оновленій формі знову починає спиратися на лібералізм як прояв негативного напрямку економічної думки. На заміну ортодоксії державного регулювання приходить новий панівний напрям – неолібералізм (Ф. Хаек, Л. Мізес, М. Фрідмен, В. Ойкен, А. Лаффер, Р. Лукас, Р. Манделл, Т. Сарджент, Н. Воллес, Р. Рейган та ін.). Взавши за основу поглядів на роль держави ідеї класиків, неолібералізм наголошував на необхідності дотримання конкурентного середовища та утримуватись від урядового втручання в господарське життя. Ідеалом вважалася мінімалістська держава. Неолібералізм містить у собі три основні течії [8, с. 377]:

– **Монетаризм**. У рамках даного напрямку була сформована ідея про те, що лише послідовна грошово-кредитна політика може створити впевненість економічних агентів у неінфляційному розвитку економіки та сприяти рівномірному інвестуванню з мінімальним ризиком. Цим самим забезпечується добробут населення.

– **Теорія економіки пропозиції**. Головною ідеєю щодо державного втручання в економіку є необхідність застосування податкових стимулів до підприємницької та інвестиційної активності.

– **Теорія раціональних очікувань**. Передбачається, що економічні агенти здатні діяти раціонально, передбачувати і заздалегідь враховувати наміри держави та нейтралізувати своїми діями політику уряду.

Водночас, становлення неолібералізму має під собою суперечливе підґрунтя. Зокрема П. Єщенко та А. Арсеєнко вважають, що це відбулося завдяки потужному тиску власників крупного капіталу у відстоювання своїх інтересів [10, с. 138]. Насправді, пропагування неоліберальних ідей має на меті: усунення бар'єрів на шляху капіталу, товарів, послуг та робочої сили (як дешевої, так і висококваліфікованої); перерозподіл функцій та прибуткових об'єктів власності з державного сектору в приватно-корпоративний; пом'якшення вимог щодо оподаткування, природокористування, екології, а також захисту прав робітників та споживачів тощо.

Критичним є бачення і нобелівського лауреата в галузі економіки Дж. Стігліца, який зазначив, що неолібералізм – це «збірна солянка ідей, що базуються на уявленні фундаменталістів про те, що ринки – це саморегульовані системи, які ефективно розподіляють ресурси, а також добре слугують інтересам суспільства». Вчений також наголосив на тому, що неоліберальний ринковий фундаменталізм завжди був політичною доктриною, яка обслуговувала відповідні інтереси і ніколи не підтримувалася ні економічною теорією, ні історичними досвідом [11].

Сьогодні знову актуалізується підняття питань втручання держави в економіку. Адже причиною теперішньої світової фінансової кризи багато вчених вбачають у надмірній свободі суб'єктів економіки. Неолібералізм, по-перше, спричинив глобальну фінансову кризу. По-друге, виявився неспроможним прогнозувати, аж до останнього моменту запевняючи, що з економікою все добре. По-третє, він нездатен вирішити її проблеми, адже для цього керівництвом держав використовується чужорідна для нього ідея активного державного втручання (зокрема ряд кейнсіанських рекомендацій).

У сучасних реаліях спостерігається багатоваріантність, альтернативність, синтез та взаємодоповнюваність економічних поглядів і не має чітко виокресленого мейнстріму. На цьому і будуються моделі поєднання державної політики та ринку в сучасному світі. Однак, в економічній практиці країн західного капіталізму та діяльності міжнародних інститутів (СОТ, МВФ, Світовий Банк, а також ТНК) панує ідея неолібералізму, яка активно нав'язується керівникам держав світу.

**Висновки.** Проблема поєднання штучної регламентації господарського життя та стихійних проявів соціально-економічного розвитку зайняла чільне місце

в наукових дискусіях економістів різних історичних епох. При цьому в економічній думці спостерігається відносно чіткий «синусоїдоподібний» розвиток поглядів щодо ролі держави в економіці: панування позитивного напрямку періодично замінюється ортодоксальністю негативного і навпаки.

Незважаючи на поліполярність економічної науки, на даному етапі розвитку в економічній думці та практиці пануючою є ідея неолібералізму, що виступає за мінімізацію ролі держави та ринкове саморегулювання господарських процесів. Неоліберальні ідеї штучно нав'язуються керівництвам держав, створюючи вигоди транснаціонального капіталу та розвинених країн. Більше того, однією із головних причин фінансової глобальної кризи є надмірна свобода економічних суб'єктів, тому в майбутньому роль держави ймовірно посилюватиметься.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вернадський І. Витоки. Творча спадщина у контексті історії економічної думки в Україні [Текст] / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2009. – 862 с.
2. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень [Текст]: Навч. Посіб. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2001. – 514 с. – (Вища освіта XXI століття).
3. Хрестоматія по истории философии [Текст]: В 3 ч. – М.: Гуманит. Изд. Центр ВЛАДОС, 1997. – Ч. I. – 448 с.
4. Вернадский И.В. Критико-исторические исследования об итальянской политико-экономической литературе до начала XIX века [Текст] / И.В. Вернадский. – М. – 1849. – 122 с.
5. Історія економічних учень [Текст]: Підручник: У 2 ч. – Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. I доп. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
6. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй [Текст] / Адам Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 590с.
7. Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст]. – М.: Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли) – 960 с.
8. Історія економічних учень [Текст]: Підручник: У 2 ч. – Ч. 2 / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. I доп. – К.: Знання, 2006. – 576 с.
9. Захожай О.А. Еволюція наукових підходів до аналізу місця і ролі держави в ринковій економіці [Текст] / О.А. Захожай // Наукові праці МАУП, 2010, вип. 2 (25), С. 101–106.
10. Єщенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? [Текст] / П.С. Єщенко, А.Г. Арсеєнко. – К.: Знання України, 2012. – 479 с.
11. Stiglitz J. The End of Neo-liberalism? [Електронний ресурс] / Joseph E. Stiglitz. – 2008. – 7 July. – Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-neoliberalism->



УДК 331.5

Удовенко І.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини**РОБОЧА СИЛА ЯК ТОВАР РИНКУ ПРАЦІ: ОСНОВНІ СПЕЦИФІЧНІ РИСИ**

У даній статті розглядаються характерні особливості товару робоча сила і його взаємозв'язку з найманою працею в умовах сучасного виробництва. Визначною значущістю відводиться такому фактору розвитку економічних відносин у трансформаційному суспільстві як найманій праці та унікальності основних характеристик робочої сили. Її роль чітко визначається у взаємозв'язку з регулюванням ринку праці, а також зі сферою соціально-економічної політики.

**Ключові слова:** ринок праці, ринок робочої сили, наймана праця, робоча сила, товар.

**Удовенко И.А. РАБОЧАЯ СИЛА КАК ТОВАР РЫНКА ТРУДА: ОСНОВНЫЕ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ**

В данной статье рассматриваются характерные особенности товара рабочая сила и его взаимосвязи с наёмным трудом в условиях современного производства. Выдающейся значимости отводится такому фактору развития экономических отношений в трансформационном обществе как наемный труд и уникальности основных характеристик рабочей силы. Ее роль четко определяется во взаимосвязи с регулированием рынка труда, а также со сферой социально-экономической политики.

**Ключевые слова:** рынок труда, рынок рабочей силы, наемный труд, рабочая сила, товар.

**Udovenko I.O. LABOR FORCE AS A PRODUCT OF THE LABOUR MARKET: THE MAIN SPECIFIC FEATURES**

This article discusses the characteristics of the product and its labor relationship with wage labor in modern production. The notable significance given that the factor of economic relations in transformational society as wage labor and uniqueness of the main characteristics of the labor force. Its role is clearly defined in relation to the regulation of the labor market, as well as with the sphere of social and economic policy.

**Keywords:** labor market, labor market, wage labor, labor, goods.

**Постановка проблеми.** Поступ історичного розвитку суспільства спонукає до реорганізації тієї чи іншої використовуваної форми господарювання характерної для кожного етапу еволюційного прогресу світового господарства. У свою чергу такі зміни сприяють до тектонічних зрушень у свідомості та взаємодії суб'єктів господарювання і це також здійснює вплив на сутність тих економічних відносин характерних для даного суспільства.

Після розпаду Радянського Союзу перед Україною постала проблема регулювання економічних відносин на новоствореному ринку праці. Провідним фактором ефективності економічних відносин, з огляду на загальний діапазон економіки в цілому, є трудова діяльність людей, а саме, її домінуюча форма вияву, що характеризує прогресивний розвиток ринкових відносин – наймана праця. Що, ще на жаль, не усвідомлено в постсоціалістичній системі суспільно-економічних відносин. Це не усвідомлення проявляється в пріоритетній на сьогоднішній день технократичній системі управління.

В умовах трансформаційної економіки спостерігається переважання праценадлишкової ринкової кон'юнктури, що призводить до домінування на ринку покупців робочої сили. У цьому випадку наймані працівники (власники робочої сили) конкурують між собою за більш прийнятне (за рівнем оплати та умовами праці) робоче місце.

З огляду на соціально-економічні перетворення, які, на нашу думку, дестабілізують українську економіку. Але спираючись на класичну теорію концепції цілісності ринку та самодостатності, самовдосконалення економічних відносин неминуче. Це переключиться з теорією, відомого класика економічної теорії Адама Смітта, – «невидимої руки», хоча і стосується вона в основному вільної конкуренції.

Як будь-який поступальний рух, перетворення, що спостерігаються на ринку праці України, спонукають до більш детального розгляду його основних

факторів, у даному випадку, відносно фактору робоча сила, а саме її основних характеристик, що роблять її унікальним товаром.

У той же час працедавці, з одного боку, персоналізують попит на робочу силу з метою відбору найоптимальніших варіантів для найму, а з іншого – є основоположними регуляторами пропозиції на робочу силу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні в економічних відносинах робить свій відбиток формуючи нову сходинку в розвитку економічних відносин, які в першу чергу обумовлюють значущість інституту найманої праці, як одного з прогресуючих елементів економічних відносин. Подібними проблемами займалися такі вчені-економісти як: А. Смітт, К. Маркс, Ф.Енгельс, Д. Рікардо, а також: І. Франко, Д. Журавський, А. Скальковський, В. Каразін, Д. Струков. Усі їхні надбання та результати наукового пошуку продовжили в своїх фундаментальних дослідженнях наші сучасники, це як зарубіжні вчені: Р. Льюїс, Ф. Тромпенаарс, Г. Хофстед, Р. Інглахарта, так і вітчизняні: А. Колот, В. Липов, В. Подплетній, В. Голобуцький, Ю. Бажал, Л. Євенок, Б. Лановик, М.Лазарович, які викликали своїми досягненнями глибокий інтерес до даної проблеми.

**Постановка завдання.** Універсальність визначення поняття наймана праця та найманій працівник, завжди були предметом різних полемічних дискусій. Більшість науковців, які досліджували соціально-економічні відносини будь-якого історичного періоду розвитку суспільних відносин, звертали увагу на це питання, намагаючись сформулювати власне розуміння ролі найманої праці та її специфічної особливості щодо участі в розвитку економічних відносин. Відповідно, основним завданням представленої статті є розглянути погляди вчених на дану проблему, та спробувати виокремити найістотніші та найближчі до істини твердження стосовно специфічних товару – робоча сила та їх впливу на формування механізму функціонування ринку праці.

Ринок робочої сили є сферою безпосередніх ділових відносин між суб'єктами наймано-трудового та підприємницького бізнесу.

Підприємці-роботодавці і наймані робітники вступають у конкурентні відносини з приводу купівлі-продажу робочої сили. У цьому випадку вони виконують функції відповідно покупців і продавців робочої сили.

Тобто, власник засобів праці отримує статус покупця, який маючи матеріальну забезпеченість виробництва немає можливості залучити їх у виробничий процес без ще одного необхідного ресурсу – найманої праці. Отже, отримавши у власність, точніше сказати в тимчасове користування робочу силу найманого працівника, одночасно, працедавець створює відповідні умови (конкретні умови праці, визначений робочий час, відведене та закріплене робоче місце) для реалізації виробничих процесів. Відповідно найманий працівник, реалізуючи власну працю (робочу силу), спонукає до виникнення попиту на дані умови та види праці запропоновані роботодавцем.

З позиції задоволення потреб суб'єктів, ринок робочої сили – це відносини, які опосередковують взаємодію і реалізацію інтересів як працівників, так і працедавців, посередників, соціальних інститутів.

Враховуючи те, що задоволення потреб і реалізація матеріальних інтересів суб'єктів можливе лише на основі праці, ринок робочої сили можна представити як систему соціально-трудова відносин з приводу залучення до суспільного виробництва людини як основного його фактора.

З позицій відносин власності, ринок робочої сили може бути представлений як система, в якій взаємодіють суб'єкти власності на фактори виробництва з метою найбільш ефективного їх використання. Ринок робочої сили – це сукупність відносин взаємозалежності працівника і працедавця як початкового етапу формування їх економічної поведінки.

На нашу думку, використання терміну «ринок робочої сили» є більш виправданим, оскільки в повній мірі характеризує об'єкт купівлі-продажу, його суттєві властивості. Використання категорії «ринок праці» з метою дослідження руху робочої сили як об'єкта купівлі-продажу, також є допустимим. Такий підхід часто зустрічається в науково-енциклопедичних виданнях.

**Виклад основного матеріалу.** Саме відносини між продавцями (найманими працівниками) посередниками та покупцями (роботодавцями) є основою для формування механізму функціонування ринку праці. Розглянемо саму природу товару робоча сила крізь призму його основних характеристик, які і формують його унікальну природу.

Розглянувши рис 1, ми можемо поетапно виокремити основні специфічні риси унікального товару, що реалізується на ринку праці. Робоча сила та наймана праця не тотожні поняття, але будемо вважати, що характерні особливості прояву останньої обумовлені природою робочої сили, як матеріалізованого вираження в реаліях інноваційного типу господарювання на ринку праці.

До специфічних характеристик робочої сили як складової процесу самовираження найманої праці доцільно віднести:

- живий індивідуалізований товар. Даний товар не можна отримати в натуральному вигляді так як носій, власник, реалізатор даного товару являє собою живий організм з певними життєвими потребами та можливостями самореалізації. Тому і економічна форма реалізації даного продукту, тобто купівля-

продаж є наймом, внаслідок чого даний товар – це наймана праця;

- не можливе відчуження від власника внаслідок реалізації найманої праці. Найманий працівник лише тимчасово підпорядковується капіталовласнику. Відносини між найманим працівником і роботодавцем оформляються трудовим договором (на час найму, від моменту укладання договору (контракту) до звільнення), у якому вказуються взаємні права і обов'язки сторін щодо виконання всіх умов купівлі-продажу робочої сили. Найманий працівник має можливість самореалізації у формі індивідуального прояву трудової діяльності, тобто має можливість реалізації на практиці власного досвіду, умінь та навичок, що являють собою комплексний потенціал матеріалізації найманої праці (робочої сили). Працівник продає підприємцю користування своєю робочою силою на певний час, залишаючись носієм і власником цього своєрідного товару;

- безперервність трудового процесу обумовлюється в пунктах договору (контракту) укладеним між найманим працівником та роботодавцем. Тобто мається на увазі, те, що найманий працівник на термін визначений у трудовому договорі стає невід'ємною складовою трудового (людського) капіталу, який перебуває у власності конкретного капіталовласника. І, відповідно, незаплановане вилучення будь-якої праездатної одиниці може спонукати до виникнення певних проблем у процесі виробництва, а, як наслідок, знайде своє відображення на рівні платоспроможності роботодавця. Результатом може слугувати невчасність або навіть відсутність виплат заробітної плати, скорочення робочих місць тощо;

- участь у створенні суспільного доходу закладає в теорії вартості, де двома основними складовими чинниками створення продукту визначаються робоча сила та засоби виробництва. Тут можна визначити, що нову вартість виробленого продукту формує наймана праця. З огляду на основні тези теорії граничної корисності, ми визначаємо питому вагу кожної складової в створенні цінності продукту, тому що участь кожного з факторів визначається його граничною продуктивністю. Економіко-математичні дослідження граничної продуктивності праці показали,

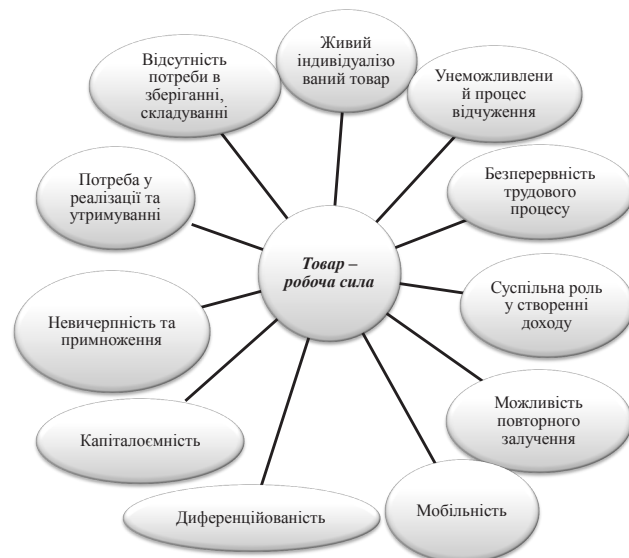


Рис. 1. Специфічні характеристики товару – робоча сила

Джерело: розроблено автором

що обсяг виробленої продукції на 75% створюється працею найманих робітників і на 25% – капіталом. Тому можна твердо визначити, що саме величина заробітної плати найманих працівників повинна складати переважаючу частину національного доходу держави, як це спостерігається в країнах з розвинутою економікою. Найбільш яскраво така трактовка була сформульована французьким економістом Ж. Б. Сеєм у його теорії трьох факторів виробництва. Ж. Сей у теорії «трьох факторів виробництва і трьох джерел доходу» обґрунтував гармонійну взаємодію і значення в процесі виробництва капіталу, праці і землі. «Кожен з цих факторів у міру своєї корисності і цінності робить внесок у створення вартості. З трьох елементів виробництва кожний особливо належить до окремого класу, і частка з продукту, що дістається цьому класові, визначається суперництвом. Клас, до якого належить праця, є при цій формі буття станом найманих робітників, котрі отримують робочу плату; капітал, що належить до промислових антипринерів котрі отримують прибуток, а земля – класу власників нерухомої власності, які не беруть жодної участі у веденні підприємства, але отримують від підприємця ренту за дозвіл користуватися нерухомою власністю (землею), як знаряддям і приміщенням для промислового підприємства». Згідно з цією теорією в процесі виробництва беруть участь три фактори: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за «продуктивну послугу» у вигляді витрат капіталу. Тобто прибуток – це дохід, який одержує власник капіталу (підприємець), тоді як зарплата – дохід власника ресурсу праці, рента – дохід власника ресурсу земля. У сучасних умовах необхідно враховувати, що в процесі виробництва бере участь і четвертий фактор – підприємництво. Підприємець організовує діяльність, має власність, знання, вміння, професіоналізм тощо, тому має право на винагороду, оскільки бере участь у створенні вартості;

- можливість повторного залучення диктується психологічною та фізичною особливістю індивіда при залученні його, як найманого працівника, в суспільне виробництво, не залежати від усіх факторів вільного працевлаштування і мати змогу повторно пропонувати власну робочу силу на ринку праці. Після купівлі-продажу звичайного товару продавець і покупець у більшості випадків припиняють свої взаємини. Відносини ж купівлі-продажу праці безперервні з моменту наймання працівників до їхнього звільнення. Тому, ми вважаємо безпідставною думку про те, що ринок праці існує лише за межами підприємства, а ті працівники, що зайняті на фірмі, уже не складаються у відносинах купівлі-продажу своєї праці з роботодавцем. Створюючи попит на найману працю, роботодавець адресує його не тільки тим, хто шукає роботу, але і зайнятим на інших підприємствах, пропонуючи їм більш вигідні умови наймання. У той же час, і серед зайнятих працівників чимало тих, хто шукає роботу на інших підприємствах з більш вигідними умовами наймання;

- мобільність – це своєрідна особливість найманої праці, яка може носити як позитивний, так і негативний характер. У випадку, коли спостерігається переміщення в межах спеціальності, мобільність відіграє роль як показник розвитку та професійного удосконалення найманого працівника, що дасть змогу краще себе реалізувати на ринку праці. Але коли відбувається територіальна форма прояву мобільності спостерігається відсутність перспективних умов

безболісного переміщення трудового потенціалу, як для найманих працівників, так і для вітчизняного роботодавця в цілому;

- капіталоємність товару робоча сила полягає в процесі його відновлення. Тобто, відновлення конкурентоздатного рівня продукту найманої праці вимагає затрат спрямованих на фізіологічне та психологічне відтворення, на реалізацію фактора підвищення освіти та перекваліфікації. Крім того, варто зазначити, що даний процес довготривалий за своєю плінністю та виключає можливість суттєвого скорочення в часовому відношенні;

- диференційованість найманої праці (робочої сили) полягає у відсутності абсолютно ідентичних рівнів умінь та навичок у різних носіїв найманої праці, навіть у тому випадку, якщо вони належать до одного виду спеціалізації чи оволоділи однією і тією ж професією. Це різьне вирізняє даний товар серед інших товарів та послуг пропонованих в умовах ринкового середовища вироблених за єдиними стандартами та технологією;

- особливість невичерпності та примноження розкривається в процесі саме здійснення найманої праці на практиці. Тобто, товар «робоча сила» під час прямого її використання (застосування) не зникає, не знищується, не втрачає свою загальну цілісність (у даному випадку ми не розглядаємо вплив фізичного та психологічного навантаження), а лише збільшує свій багаж досвіду та практичного застосування, отриманих у минулому та недавно засвоєних умінь та навичок для виробництва суспільних благ. А це повністю заперечує процес споживання (використання) будь-яких інших продуктованих товарів та послуг в умовах інноваційного виробництва;

- потреба в реалізації полягає в тому, що, якщо наймана праця не буде реалізовуватись, а лише буде знаходитись у наявності в потенційного найманого працівника, то доходу вона не принесе своєму власникові. Це виходить з властивості не відчуженості робочої сили її власником. А вимога в утриманні обумовлюється живою природою носія і постійним забезпеченням його життєвих потреб (теорія людських потреб А. Маслоу);

- відсутність потреби в зберіганні – проявляється як наслідок з вищеперахованих особливостей товару робоча сила. А саме, даний товар, на протигагу будь-якому іншому, не потрібно розміщати в певних пристосованих приміщеннях під зберігання, тому, що він зберігається самим найманим працівником у його власному розумі та фізичній силі. Ще досить суттєва є та особливість товару «робоча сила», що він має виробниче призначення, тобто специфічний особистий фактор виробництва у відмінності від суспільних факторів (знарядь і засобів праці, інструментів, сировини, землі, тощо). Але суть його полягає в тому, що саме робоча сила має статус вирішального чинника виробництва, тоді як найманий працівник стає головною продуктивною силою виробництва. Тому, вже не сама наймана праця набуває товарних ознак, а робоча сила стає товаром, і як усякий товар здобуває усі властивості характерні товару – споживчу вартість, вартість, і ціну. Споживча вартість – категорія історична. Окремі речі з часом втрачають свої корисні якості для людини і виходять з обігу (кам'яні сокири, праска на вугіллі). Людина замінює їх на інші, що в більшому ступені відповідають її новим потребам. Насамперед, будь-який товар суспільного призначення виступає у властивості продукту праці, своєрідного результату затраченого часу робочої сили найманого працівника. Товар індивідуальна



робоча сила, а ми розуміємо під цим визначенням і найману працю, точніше її матеріалізований прояв, володіючи специфічними характеристиками обумовлюють його високу конкурентоздатність в умовах інноваційного типу господарювання поряд з новітніми досягненнями та розробками, незалежно від їх сфери застосування.

Карл Маркс трактував відносини між роботодавцем та найманими працівниками, як зносини двох юридично рівних учасників товарно-грошових відносин. «Для того чтобы владелец денег мог найти на рынке рабочую силу как товар, должны быть выполнены различные условия. Обмен товаров, сам по себе, не содержит никаких иных отношений зависимости, кроме тех, которые вытекают из его собственной природы. А раз это так, рабочая сила может появиться на рынке в качестве товара лишь тогда и лишь постольку, когда и поскольку она выносятся на рынок или продается ее собственным владельцем, т. е. тем самым лицом, рабочей силой которого она является. Чтобы ее владелец мог продавать ее как товар, он должен иметь возможность распоряжаться ею, следовательно, должен быть свободным собственником своей способности к труду, своей личности. Он и владелец денег встречаются на рынке и вступают между собой в отношения как равноправные товаровладельцы, различающиеся лишь тем, что один – покупатель, а другой – продавец, следовательно, оба – юридически равные лица. Для сохранения этого отношения требуется, чтобы собственник рабочей силы продавал ее постоянно лишь на определенное время, потому что, если бы он продал ее целиком раз и навсегда, то он продал бы вместе с тем самого себя, превратился бы из свободного человека в раба, из товаровладельца в товар» [4].

Дослідники В. Корнієнко та Ю. Пахомов [2] зазначали, що робоча сила за соціалізму є специфічним товаром. Специфіка полягає в тому, що купує цей товар соціалістична держава, а продає – вільні від експлуатації працівники.

Подібну позицію висловили М. Скаржинський [3] та О. Соловйов [6]. Вони вказували, що індивідуальна робоча сила – це особиста власність працівника. Використовуючи даний підхід вчені пояснювали існування відносин договірної найму працівника.

Разом з тим у [1] зазначається, що передумов для того, щоб робоча сила за соціалізму стала товаром не має. Носії робочої сили за соціалізму є, одночасно, колективними власниками засобів виробництва та виробленої продукції.

Набув поширення й науковий підхід [5] у рамках якого обґрунтовувалася теза про відсутність власності на робочу силу за соціалізмом.

В умовах формування конкурентного середовища домінуючі позиції, поряд із традиційними функціями ринку праці (регулюючою, економічною, соціальною, розподільчою, інформаційною та ін.), починає займати стимулююча функція. Ця функція ринку праці проявляється, насамперед, через посилення процесу конкуренції, що стимулює працівника до постійного удосконалення якісних характеристик робочої сили, підвищення рівня професійної майстерності, кваліфікації, систематичного оновлення знань, та, відповідно, створює передумови для підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили.

**Висновки.** Отже, робоча сила досить специфічний товар, унікальність якого полягає в особливостях живого організму того індивідуума, який являється його носієм, тобто, тут враховується специфіка психофізіологічного рівня розвитку, сприйняття суспільних догматів щодо власного самовираження, бажання захищеності і підтримки в разі різких несприятливих змін кон'юнктури на ринку праці. Одночасно, товар робоча сила є рушійним ресурсом виробництва, незалежно до якого типу воно відноситься. Без найманої праці, точніше залучення її в активний господарський процес, не зможе функціонувати жодне виробництво, наскільки воно не було б автоматизоване, і наскільки інтенсивно не залучались інноваційні досягнення суспільства в його провадження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабанов А. И. Рабочая сила и трудовые ресурсы в условиях развитого социализма / А. И. Барабанов – Л.: Издательство Ленинградского университета, 1984. – С. 10.
2. Корниенко В. П. Рабочая сила как объект социалистической собственности. Социально-экономические проблемы рабочей силы при социализме / В. П. Корниенко – Л., 1972. – С. 23-39.
3. Ленинские принципы организации социалистического труда. [Электронный ресурс] – Саратов, 1971. – С. 6 – Режим доступа: <http://diafilmy.su/887-leninskie-principy.html>.
4. Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии. [Электронный ресурс] / К. Маркс – Т. 1. – Режим доступа: [http://www.vixri.com/d/Marks%20Karl%20%20\\_KAPITAL.pdf](http://www.vixri.com/d/Marks%20Karl%20%20_KAPITAL.pdf).
5. Радаев В. Потребительная стоимость в экономике развитого социализма / В. Радаев – М., 1974. – С. 138.
6. Сироткин С. П. Экономические отношения социалистического государства и предприятий / Под ред. С. П. Сироткина. – Ярославль: Верхне-Вож. кн. изд., 1971. – 264 с.

УДК 336.27: 338.246-047.4

Юрко Т.С.

*асистент кафедри фінансової політики, грошового обігу та кредиту  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»***ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

У статті розглянуто проблеми визначення сутності малого підприємництва як об'єкта державної підтримки малого підприємства. Автором вирішено проблему ототожнення понять «мале підприємство» та «малий бізнес». Шляхом аналізу існуючих підходів до його трактування та до визначення відмінних характерних рис сформовано авторське визначення малого підприємства.

**Ключові слова:** категорія, малий бізнес, мале підприємство, сектор економіки, характеристики.

**Юрко Т.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

В статье рассмотрены проблемы определения сущности малого предпринимательства как объекта государственной поддержки малого предпринимательства. Автором решена проблема отождествления понятий «малое предпринимательство» и «малый бизнес». Путем анализа существующих подходов к его трактовке и определению отличных характерных черт сформирован авторское определение малого предпринимательства.

**Ключевые слова:** категория, малый бизнес, малое предприятие, сектор экономики, характеристики.

**Yurko T.S. THEORETICAL FOUNDATIONS THE ESSENCE OF SMALL ENTREPRENEURSHIP**

The paper is considered the problem of defining the essence of small business. The author has solved the problem of identifying the concepts of «small business» and «small business». By analyzing existing approaches to its treatment and to determine the distinctive characteristics of formed the author's definition of small business.

**Keywords:** category, small business, small business, economy, performance, analyze the existing approaches to its treatment and the definition of the distinctive traits, shaped the author's definition of small business.

**Актуальність теми дослідження.** Розвиток малого підприємництва України з 1991 року можна оцінити як непослідовний та економічно неефективний. Так, за вкладом малого підприємництва України у ВВП країни (близько 13%) Україна посідає останнє місце в Європейському рейтингу [1, с. 5]. Тоді як за загальноприйнятим показником розвитку малого підприємництва – кількістю підприємств на 10000 осіб наявного населення – Україна входить до групи провідних країн світу. За даними Державної служби статистики України, у 2010 році цей показник становив 63 підприємства [2, с. 53].

Сучасний стан розвитку малого підприємництва обумовлює необхідність розробки комплексу заходів державної підтримки, спрямованих на покращення якісних показників розвитку малого підприємництва. Для цього важливо сформулювати комплексне визначення категорії «мале підприємство», яке враховувало б усі його характерні риси.

Вагомий внесок у дослідження й аналіз суті малого підприємництва зробили вчені З.С. Варналій, В.Г. Лапуста, М.М. Хурса, Т.А. Говорушко, Р. Хілларі та інші.

**Метою** дослідження є визначення сутності малого підприємництва, розробка авторського трактування категорії «мале підприємство» з урахуванням його якісних характеристик.

Для досягнення зазначеної мети було поставлено такі завдання:

- систематизувати існуючі підходи до трактування категорії «мале підприємство»;
- впорядкувати трактування категорій «мале підприємство» та «малий бізнес»;
- визначити відмінні характеристики малого підприємства.

**Результати дослідження.** Результативність та ефективність підтримки малого підприємництва залежать від правильності визначення адресата та виокремлення його із загальної сукупності господарюючих суб'єктів. Розвиток і трансформація ринкової економіки обумовлюють необхідність постійного уточнення та дослідження малого підприємництва.

У результаті дослідження сучасної економічної літератури автором ідентифіковано чотири концептуальні підходи до визначення сутності малого підприємництва: 1) як сектора економіки; 2) як виду економічної діяльності; 3) як системи економічних відносин; 4) як сектора економіки та виду економічної діяльності одночасно.

Більшість вітчизняних дослідників, наприклад О.С. Кічук, М.І. Небава, Р. Хілларі, Г.М. Колісник, є прихильниками першого напрямку ідентифікації малого підприємництва – як окремого сектора економіки.

Представники іншого підходу, зокрема З.С. Варналій, О.В. Довгальова, В.Ю. Буров, Н.А. Кручиніна, Т.А. Говорушко, визначають мале підприємство як вид економічної діяльності. Унікальним є підхід М.М. Хурса, що полягає у трактуванні «малого підприємства» як виду підприємницької діяльності та сектора економіки одночасно (табл. 1).

Можна виділити також в окрему групу науковців, які ототожнюють поняття «мале підприємство» та «малий бізнес». Наприклад, О.С. Кічук зазначає, що мале підприємство є вітчизняним перекладом «small business» [3, с. 10]. С.П. Азізов, ґрунтуючись на даному твердженні, визначає малий бізнес як сукупність малих і середніх підприємств, що прямо не входять ні в одне монопольне об'єднання і виконують підлеглу до монополій роль в економіці [17, с. 96].

Твердження про тотожність понять є хибним. Група зарубіжних дослідників присвячують свої публікації питанню розмежування понять «малий бізнес» та «мале підприємство». Зокрема, Сімсон Брідж, Кен О'Ніл, Стен Кромі у своїй праці «Enterprise, Entrepreneurship and Small Business» чітко розмежовують поняття «мале підприємство» та «малий бізнес». Мале підприємство у згаданій науковій праці трактується як динамічний сектор економіки, а малий бізнес розглядається як організаційна форма підприємств (рис. 1).

Основою неоднозначності трактування категорії «мале підприємство» є дискусії щодо визначення

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «мале підприємництво»

Автор	Визначення категорії «мале підприємництво»
«Мале підприємництво» як сектор економіки	
О.С. Кічук	особливий сектор економіки зі своїми кількісними та якісними особливостями [3, с. 23]
М.І. Небава	дуже тонкий і чутливий сектор економіки, який є найуразливішим для таких несприятливих чинників, як фінансові труднощі, циклічні коливання, інфляція, податковий тиск тощо [4]
І. М. Копченко	специфічний сектор економіки, що характеризується низкою особливих якісних рис, а саме: обмежений доступ до фінансових ринків, високий рівень гнучкості підприємницької діяльності, спрямованість зусиль на постійне удосконалення власної діяльності, робота на місцевому рівні з орієнтацією на місцеві ресурси та попит, наявність ефективного безпосереднього двостороннього зв'язку між підприємцем та його клієнтами, виконання ролі ринкоутворюючого чинника [5, с. 4]
Р. Хілларі	найбільш важливий сектор економіки, в якому створюється більшість робочих місць та інноваційних розробок [6, с. 11]
Сімсон Брідж, Кен О'Ніл, Стен Кромі	динамічний сектор економіки [7, с. 21]
«Мале підприємництво» як діяльність	
В.Г. Лапушта	підприємницька діяльність, що здійснюється суб'єктами ринкової економіки при певних встановлених законами, державними органами чи іншими представницькими органами критеріях (показниках) [8, с. 101]
З.С.Варналій	самостійна системна інноваційна діяльність громадян та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу [9, с. 101]
В.М. Колот	самостійна, систематична, інноваційна діяльність певних суб'єктів господарювання незалежно від форм власності, на власний ризик з метою задоволення потреб споживача та отримання економічної вигоди [11, с. 46]
Т.А. Говорущко	це специфічна форма організації господарської діяльності з власними закономірностями розвитку, які вирізняють його на тлі середнього і великого бізнесу [12, с. 62]
«Мале підприємництво» як система економічних відносин	
І.О. Богатирьов	це особлива система економічних відносин, при яких головною рушійною силою, суб'єктом господарювання є підприємець, який поєднує особові і матеріальні фактори відтворення на інноваційній основі, особистій ініціативі та економічній відповідальності і зацікавленості, ризику з метою одержання підприємницького доходу [13, с. 28]
«Мале підприємництво» як форма економічної активності	
О.В. Довгальова	особлива форма економічної активності, що передбачає орієнтацію на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; майнову відповідальність підприємця за результати господарювання; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод [14, с. 14]
«Мале підприємництво» як складова господарської системи	
Г.М. Колісник	атрибут, невід'ємна складова будь-якої господарської системи, без чого економіка й суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й існувати [15, с. 10]
Двогранний підхід до сутності «малого підприємництва»	
М.М. Хурса	- різновид підприємницької діяльності, для якого характерним є більшість рис, які притаманні підприємству взагалі; окремий сектор економіки, який проявляє свої сутнісні характеристики через мале підприємство, основні риси якого можна розглянути у контексті аналізу кількісних та якісних параметрів, організаційно-правової форми [16, с. 10, 13]

Джерело: систематизовано автором

суттєвих особливостей. Науковці у процесі дослідження особливостей розвитку малого підприємництва сформувавши перелік відмінних характеристик цієї категорії, що ґрунтується на визначенні переваг чи слабких сторін малого підприємництва (табл. 2).

Враховуючи результати систематичних досліджень перерахованих вище авторів та сучасний стан розвитку теорії малого підприємництва, при дослідженні його характерних особливостей доцільно використовувати комплексний підхід, який ґрунтується на поєднанні всіх виявлених науковцями відмінних рис:

- ризикованість, адаптованість, ініціативність діяльності;
- нерозвиненість менеджменту та маркетингу;
- здатність накопичувати капітал та створювати нові робочі місця;

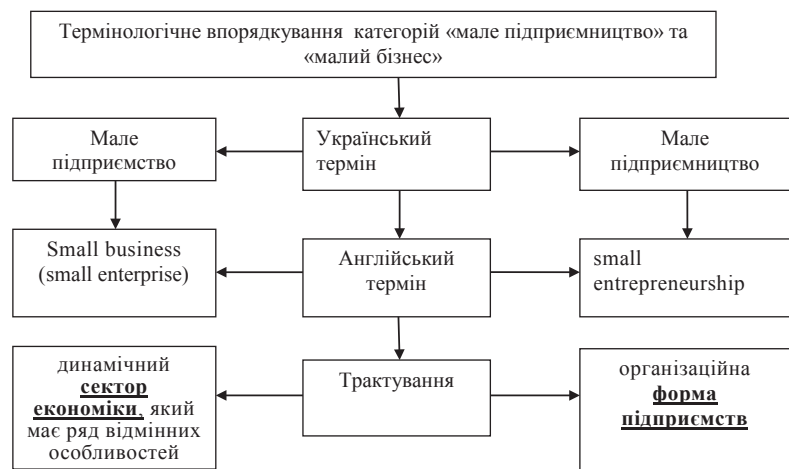


Рис. 1. Термінологічне впорядкування категорій «мале підприємництво» та «малий бізнес»

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 21-25]

- низький рівень технологічної озброєності та диверсифікації продукції;
- обмеженість ринків збуту та нестійка позиція на ринку;
- обмеженість ресурсів;
- правова незалежність, одноосібне право власності, «сімейний характер» капіталу;
- високий рівень трудової мотивації, неформальність відносин між роботодавцем та працівниками;
- оперативність менеджменту.

Зрозуміти сутність малого підприємництва, визначити довгострокові перспективи розвитку неможливо без дослідження його функцій і ролі. Більшість авторів у своїх наукових розробках зосереджують свою увагу на визначенні ролі малого підприємництва з економічної та соціальної точки зору. При цьому в сучасній економічній теорії зустрічаються два під-

ходи до виокремлення ролі малого підприємництва: вузький та широкий. Прихильники вузького підходу, серед яких Р. Хіларі, Т.А. Говорущко, виділяють найбільш вагомі функціональні особливості (створення робочих місць, забезпечення конкуренції на ринку, продукування інновацій, поповнення бюджету). Прихильники широкого підходу, зокрема З.С. Варналій, О.З. Денєга, диференціюють функціональні особливості малого підприємництва, розглядаючи його роль виділяють такі напрями: «1. є; 2. формує; 3. забезпечує; 4. сприяє; 5. характеризується». Цікавим є деталізований підхід М.М. Хурси, який визначає роль малого підприємництва у розрізі політичної, психологічної, економічної, соціальної сфер.

Показники статистичної звітності, які використовуються для аналізу стану розвитку малого підприємства, підтверджують доцільність широкого

підходу ролі малого підприємництва (рис. 2). Більшість дослідників, відзначаючи орієнтованість малих підприємств на локальні ринки, не враховують при цьому нових тенденцій світової економіки (глобалізації, інтеграції національних економік в світове господарство). Звіт «Opportunities for the internationalisation of European SMEs» свідчить, що у 27 країнах Європейського Союзу 42% малих підприємств використовують ту чи іншу форму інтернаціоналізації (30% малих підприємств здійснюють міжнародну економічну діяльність за межами єдиного європейського ринку), при цьому темп зростання експортоорієнтованих малих підприємств у середньому складає 6% (рис. 3).

Аналіз рівня інтернаціоналізації діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку (рис. 3) свідчить про необхідність доповнення функціонального значення малого підприємництва формулюванням «сприяння інтеграції національної економіки в світове господарство».

Дослідження ролі малого підприємництва у сучасній економічній літературі дає можливість виокремити його основні функції. Так, З.С. Варналій, розглядаючи функції малого підприємництва, прирівнює його до підприємництва в цілому і виділяє спільні функції: інноваційну, ресурсну, організаційну, стимулюючу. Т.А. Говорущко також визнає інноваційну та ресурсну функцію, однак ігнорує організаційну та стимулюючу, виділяючи при цьому притаманну лише малому підприємству функцію ризику (табл. 3).

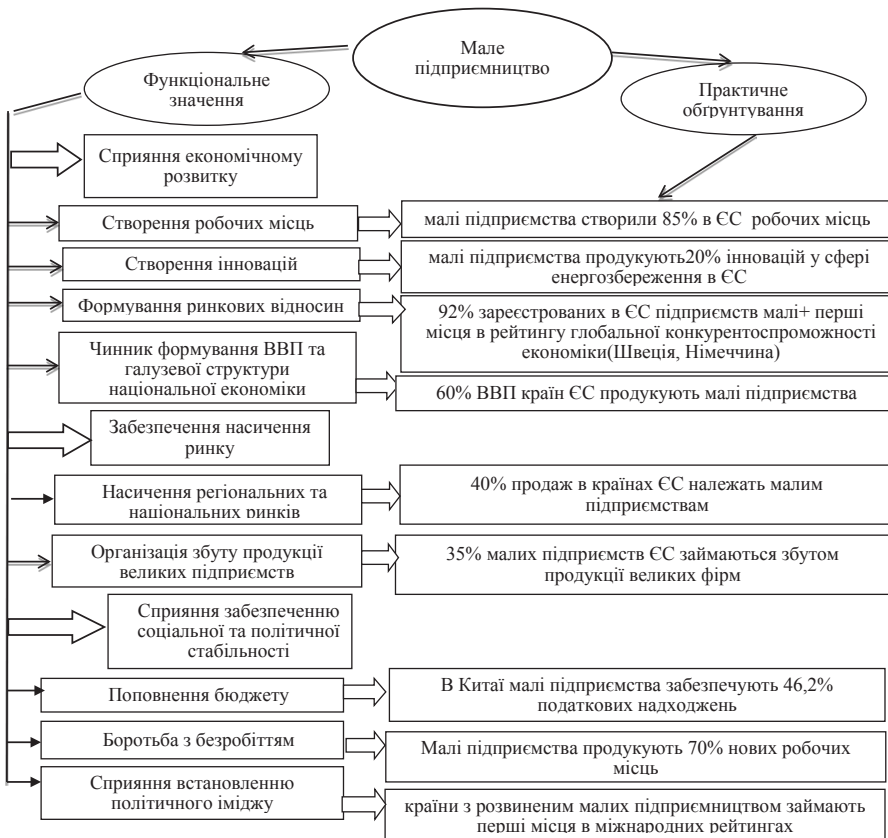


Рис. 2. Роль малого підприємництва

Джерело: розроблено на основі

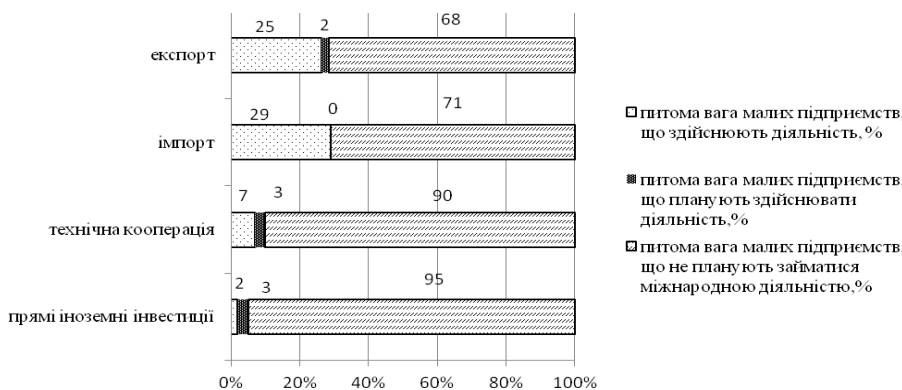


Рис. 3. Використання форм інтернаціоналізації малими підприємствами ЄС: 2003–2009 рр.



Таблица 2

## Відмінні характеристики малого підприємництва

Характеристика	Г.М. Колісник	Ван Хорн	З.С. Варналій	О.С. Кічук	В.Ю. Буров	Н.Г. Агурєва	М.М. Хурса
Ризикованість	+					+	
Адаптованість	+			+		+	
Ініціативність	+					+	
Оперативний менеджмент	+						
Нерозвиненість системи менеджменту	+	+		+			+
Стійкість до криз	+						
Нерозвиненість маркетингу	+			+			+
Здатність накопичувати капітал	+						
Здатність створювати робочі місця	+						
Обмеженість ресурсів		+				+	+
Низький рівень диверсифікації продукції		+		+	+		
Низький рівень технологічної озброєності		+		+		+	+
Обмеженість ринку збуту			+	+	+		
«Сімейність»		+			+		
Правова незалежність			+				
Єдність права власності			+	+			+
Неформальний характер відносин між працівниками та власниками		+	+	+			
Слабкі позиції на ринку					+		
Високий рівень трудової мотивації					+		
Низьковитратне виробництво						+	

Джерело: систематизовано автором на основі [15, с. 19; 3, с. 22-24; 9, с. 23; 10, с. 21; 18, с. 16; 16, с. 19]

Виходячи з визначених автором функціональних особливостей малого підприємництва автор вважає за необхідне виділяти інноваційну, ресурсну, організаційну, стимулюючу та ризикову.

Узагальнюючи вищесказане, можна зробити висновок, що мале підприємництво являється сектором економіки, видом економічної діяльності та системою економічних відносин, виконуючи в національній економіці роль структуротворчого елементу (створюючи робочі місця, інновації, забезпечуючи поповнення бюджету, та формуючи ВВП). Значущість малого підприємництва та його сутнісні особливості (наприклад, ризикованість та обмеженість ресурсів) створюють об'єктивну необхідність для теоретичного аналізу організаційно-економічного механізму державної підтримки малого підприємництва.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що мале підприємництво як економічна категорія являє собою систему суспільних відносин, які виникають між суб'єктами суспільного виробництва щодо самостійної, високоризикової діяльності малих підприємств, що сприяє забезпеченню соціальної та політичної стабільності в країні.

**Висновки:**

1. У результаті систематизації існуючих підходів до трактування категорії «мале підприємництво» виокремлено шість основних підходів до ідентифікації малого підприємництва. У розрізі виділених автором груп мале підприємництво трактується як: 1) складова господарської системи; 2) сектор економіки; 3) система економічних відносин; 4) форма економічної

Таблица 3

## Підходи до виділення функцій малого підприємництва

Автор	Функції
З.С. Варналій	- інноваційна (творча) функція полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком; - ресурсна функція передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів; - організаційна функція полягає у безпосередній організації виробництва, збуту, реклами тощо; - стимулююча функція зводиться до формування стимулюючого механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва, а також максимального задоволення потреб споживача.
Т.А. Говорушко	- ресурсна функція полягає у тому, що підприємець бере на себе ініціативу поєднання землі, сировинних ресурсів, капіталу, праці, грошей, інформації у процесі виробництва товару чи послуг, організовує виробництво, розподіляє засоби виробництва і трудову діяльність; - інноваційна функція – це здійснення інновацій, тобто новаторство, освоєння нової продукції, нових технологій і нових форм організації праці, пошук нових каналів збуту, нових засобів задоволення потреб споживачів; - функція ризику передбачає необхідність прийняття таких рішень, які спрямовані на досягнення успіху.
В.Ю. Буров	- ресурсна; - творчо-пошукова, інноваційна; - організаційна; - загальноекономічна; - соціальна.

активності; 5) діяльність; 6) сектор економіки та вид підприємницької діяльності.

2. Виявлено термінологічну непорядкованість визначення категорії «мале підприємництво», що виявляється в ототоженні його з категорією «малий бізнес». Термінологічному впорядкуванню понять «мале підприємництво» та «малий бізнес» слугували результати лінгвістичного аналізу та дослідження праць зарубіжних науковців. У роботі автором доведено хибність їх ототожнення.

3. Систематизація підходів до визначення характерних рис малого підприємництва дає можливість визначити його відмінні риси: ризикованість, адаптованість, ініціативність діяльності; нерозвиненість менеджменту і маркетингу; здатність накопичувати капітал та створювати нові робочі місця; низький рівень технологічної озброєності та диверсифікації продукції; обмеженість ринків збуту та нестійка позиція на ринку; обмеженість ресурсів; правову незалежність, одноосібне право власності, «сімейний характер» капіталу; високий рівень трудової мотивації, неформальність відносин між роботодавцем та працівниками; оперативність менеджменту.

4. На основі проведеного аналізу автором пропонується розглядати мале підприємництво як систему суспільних відносин, які виникають між суб'єктами суспільного виробництва щодо самостійної, високоризикової діяльності малих підприємств, що сприяє забезпеченню соціальної та політичної стабільності в країні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Зелена книга малого бізнесу України: оцінка та перспективи шляхів розвитку: матеріали круглого столу / Комітет з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва. – К. : Інститут власності і свободи, 2011. – 69 с.
2. Діяльність малих підприємств, 2010 : стат. зб. / за ред. І.М. Жук. – К. : Держкомстат України, 2011. – 203 с.
3. Кичук О.С. Организационно-экономический механизм содействия развитию малого предпринимательства : дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.04. – Одесса, 2009. – 226 с.
4. Небева М.І. Тенденції розвитку малого бізнесу в умовах нового Податкового Кодексу [Електронний ресурс] / Небева Н.І., Черкасава Ю.І. / Сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/sre/2011\\_1/87.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_1/87.pdf).
5. Копченко І.М. Державне регулювання малого підприємництва в трансформаційній економіці : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Копченко І. М. – Київ, 2005. – 34 с.
6. Ruth Hillary Small and Medium-Sized Enterprises and the Environment: Business Imperatives / Ruth Hillary. – Greenleaf Publishing, 2000. – 391 p.
7. Simon Bridge Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business/ Simon Bridge, Ken O'Neill, Stan Cromie. – N.Y. : Palgrave Macmillan, 2003. – 544 p.
8. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство / М.Г. Лапуста, Ю.Л. Старостин. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 320 с.
9. Варналій З.С. Основи підприємництва : навч. посіб. / З.С. Варналій – К. : Знання-Прес, 2002. – 239 с.
10. Буров В.Ю. Малое предпринимательство в Забайкальском крае / Буров В.Ю. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 200 с.
11. Колот В.М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посібник / Колот С.М., Реліна І.М., Щербина О.В. – [3-тє вид.]. – К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.
12. Говорушко Т.А. Ефективність розвитку підприємництва у харчовій промисловості України : дис. ... д.е.н. / Говорушко Тамара Андріївна. – К., 2008. – 453 с.
13. Богатирьов І.О. Концептуальні основи ефективного управління розвитком малих підприємств меблевої промисловості / Богатирьов І.О. // Економіка: проблеми та практика : зб. наук. праць. В 3 т. Т. 1. Вип. 184. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – С. 27-36.
14. Довгальова О.В. Управління малим бізнесом : підручник / О.В. Довгальова, О.В. Балабенко. – Макіївка; Донецьк : Цифрова типографія, 2011. – 298 с.
15. Колісник Г.М. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні : дис. ... кандидата економічних наук : 08.00.03. / Колісник Г.М. – Львів, 2007. – 211 с.
16. Хурса М.М. Мале підприємництво: економіко-організаційні аспекти діяльності : монографія / Хурса М.М. – Полтава : ПВВ ПУЕТ, 2009. – 220 с.
17. Азізов С.П. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий. – К. : ІАЕ УААН. – 834 с.
18. Агурбаш Н.Г. Государственное регулирование развития малых предприятий : монография / Агурбаш Н.Г. – М. : Палеотип, 2005. – 194 с.



## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 351.82: 330.341.1

Буковецька Ю.І.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Львівського національного університету імені Івана Франка

### ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ

У статті розглянуто сутність, методи й інструменти державного регулювання інноваційної сфери. Проаналізовано міжнародний досвід державної інноваційної політики. Фінансування інноваційного розвитку визначено як основну складову систему державної підтримки інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, фінансування, конкурентоспроможність.

#### Буковецкая Ю.И. ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАН МИРА

В статье рассмотрены сущность, методы и инструменты государственного регулирования инновационной сферы. Проанализирован международный опыт государственной инновационной политики. Финансирование инновационного развития определено как основная составляющая система государственной поддержки инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, финансирование, конкурентоспособность.

#### Bukovetska Yu.I. THE EXPERIENCE OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

The nature, methods and tools of state regulation of innovation sphere are considered in the article. The international experience of state innovation policy is analyzed. Financing of innovative development is defined as the main component of state support for innovation activity.

**Keywords:** innovation, innovation activity, innovation process, financing, competitiveness.

**Постановка проблеми.** Інноваційна діяльність є однією з найбільш перспективних сфер економіки та видів підприємницької діяльності, оскільки вона пов'язана з високими технологіями, здатними давати значний економічний ефект. Уряди всього світу здійснюють заходи для заохочення інновацій як засобу сприяння зростанню продуктивності та підвищенню рівня життя. Така мета є доцільною, враховуючи, що зростання продуктивності є головним джерелом підвищення добробуту, а впровадження і використання нових технологій є основним чинником, що сприяє підвищенню продуктивності.

Разом з тим інноваційна діяльність – це один із найризикованіших видів підприємницької діяльності. Тому лише деякі суб'єкти підприємницької діяльності можуть дозволити собі займатися нею. Очевидно, для пожвавлення інноваційної активності необхідно створення сприятливої інфраструктури і мотивуючих умов.

Цією обставиною і зумовлюється роль державного регулювання інноваційної сфери, головна мета якого має полягати в тому, щоб зацікавити суб'єктів підприємницької діяльності займатися інноваційною діяльністю, а також, якщо можливо, знизити фактор ризиків. Необхідно відзначити, що державне регулювання інноваційної сфери взаємопов'язане з інвестиційною політикою держави, яка фінансує фундаментальні наукові дослідження та високо ризиковані інноваційні проекти.

Сучасні механізми управління інноваційною діяльністю аж ніяк не досконалі. Уряди країн світу виділяють значну частку бюджетних коштів в інноваційний сектор, у тому числі і в наукову сферу.

Однак факти свідчать про часті випадки нецільового використання коштів, що завдає значної шкоди державному бюджету і є причиною низького рівня віддачі від інвестованого капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В останній час, особливо протягом останніх двох десятиліть, інноваційна діяльність перетворилася на привабливу область дослідження для великої кількості науковців, які намагалися визначити, класифікувати і досліджувати вплив інновацій на продуктивність. Це пов'язано із перетворенням інноваційної діяльності в один з вирішальних факторів економічного розвитку. Кількість робіт щодо різних аспектів інновацій неухильно зростає, і дослідницький інтерес до них збільшується як з боку вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Питання організації управління, фінансування, оцінки економічної ефективності інноваційних нововведень знайшли своє відображення в роботах зарубіжних і вітчизняних вчених: А.В. Тичинського [1], А.П. Сорокіна [2], Б. Санто [3], Б. Твіса [4], А.І. Амоші [5], В.П. Семиноженко [5], Л. Федулової [6], С.В. Онишко [7], І.Ю. Сгорова [7], Ю.М. Черненка [7], О.В. Крехівського [8], О.Б. Саліхової [8] та багатьох інших.

На наш погляд, незважаючи на значне число наукових праць і публікацій у періодичних виданнях, низку ключових питань про роль держави в інноваційній діяльності розкрито не повною мірою. Додаткового аналізу і дослідження потребує питання вдосконалення механізмів державного регулювання інноваційної діяльності. Також недостатньо вивчені питання, пов'язані з аналізом чинників державного впливу на інноваційну діяльність.

**Метою статті** є дослідження механізмів регулювання інноваційної діяльності в різних країнах світу, їх економічної політики щодо стимулювання інновацій.

**Вклад основного матеріалу.** Сучасний економічний розвиток характеризується провідним значенням науково-технічного прогресу та поглибленням інтелектуалізації основних факторів виробництва. Підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і країн в цілому неможливе без підвищення інноваційної складової: у глобальній економічній конкуренції виграють країни, що забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності.

Інновації впроваджуються в найрізноманітніших сферах: продуктах, технологіях, закупівлях, збуті, персоналі, обліку, плануванні тощо, забезпечують конкурентні переваги та ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. При цьому інновації виступають, з одного боку, в суперечності з усім консервативним, спрямованим на збереження існуючого становища, з іншого – націлені, в межах стратегії змін, на значне підвищення техніко-економічної ефективності всіх видів діяльності. Тому регулювання інноваційної діяльності в усіх розвинених країнах здійснюється на різних рівнях [9, с. 3]:

- держави в цілому;
- окремого регіону;
- на рівні організації або установи.

У сучасній економіці хід інноваційного процесу визначається безліччю чинників і залежить від рішень численних зацікавлених сторін. Державна політика має великий вплив на показники інноваційної діяльності – втручання держави необхідно не тільки для створення сприятливих стартових умов і стимулювання інноваційної активності, а й для забезпечення спільних дій зацікавлених сторін, а також для виправлення дефектів ринкового регулювання шляхом створення відповідних інститутів і механізмів.

Необхідно відзначити, що державне регулювання інноваційної сфери взаємопов'язане з інвестиційною політикою держави, яка фінансує фундаментальні наукові дослідження та високо ризиковані інноваційні проекти.

Фінансування є основною складовою системи державної підтримки інноваційної діяльності. Кошти можуть бути надані великим, середнім і малим підприємствам на різних етапах інноваційної діяльності, особливо на перших етапах, що передбачається високою невизначеністю її результатів, складністю оцінки віддачі вкладення в інновації високою капіталомісткістю початкових етапів інноваційного процесу. Також держава здійснює заходи, що стосуються конкуренції підприємницького бізнесу, зайнятого інноваційною діяльністю, і спрямовані на подолання впливу олігопольних регулюючих сил у рамках самого ринку.

Державне фінансування інноваційної сфери дозволяє здійснювати невідомі навіть для дуже великого приватного бізнесу наукові дослідження, практична значущість яких може проявитися тільки в дуже віддаленій перспективі, розвивати принципово нові напрями науки і технологій. Завдяки державному фінансуванню виникли не тільки нові продукти і технології, а й цілі галузі економіки – Інтернет, телекомунікації, біотехнології.

Методи впливу держави у галузі інноваційної діяльності можна поділити на адміністративні та економічні (прямі і непрямі). Їх співвідношення визначається економічною ситуацією в країні та концепцією державного регулювання – ринкове саморегулювання або централізований вплив.

Таким чином, інноваційна політика держави – це вплив держави на інноваційну діяльність за допомогою прямих і опосередкованих важелів правового та економічного регулювання розвитку науки, техніки та інноваційних процесів.

В умовах зростаючої глобалізації та взаємозалежності в областях науки, технології та інновацій інноваційна політика країн все більше прагне до підвищення переваг країни в глобальних ланцюжках доданої вартості для залучення сегментів, пов'язаних з інноваціями, які найбільше сприяють створенню доданої вартості і робочих місць. Особлива увага приділяється привабливості національних дослідницьких систем шляхом зміцнення потенціалу університетів, науково-дослідної інфраструктури і більшої міжнародної відкритості, включаючи можливість працевлаштування для іноземних дослідників, заходи по зміцненню іміджу, програми мобільності, освітні програми і поліпшені умови для навчання. Дані також свідчать про те, що податкові стимули призводять до конкуренції між країнами для залучення іноземних центрів НДДКР [10, с. 2-3].

Залежно від державної інноваційної політики країни світу поділяють на три групи [11, с. 71-72].

Перша група – це країни, орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію великих цільових проектів, що охоплюють всі стадії інноваційного циклу, причому значна частка науково-інноваційного потенціалу припадає на військову сферу. До цієї групи належать США, Великобританія, Франція.

Друга група країн характеризується створенням сприятливого інноваційного середовища та оптимізацією всієї економічної системи. Таку політику провадять Німеччина, Швеція і Швейцарія.

До третьої групи належать країни, які стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної структури та опанування досягненнями світового науково-технічного прогресу, а також координація дій різних секторів в галузі науки і технологій. До таких країн належать Японія і Південна Корея.

Варто відзначити, що кожна держава виробляє власну інноваційну політику, яка залежить від загального потенціалу держави, використовуючи найбільш вигідну в даний момент для країни стратегію.

У високо розвинутих країнах існують різні форми державного регулювання розвитку інноваційної сфери. Наприклад, для США характерним є мінімальне втручання держави. Основна мета американської політики – це розвиток науки і техніки, стимулювання.

В Японії держава активно втручається в інноваційний процес. На державному рівні визначаються технологічні пріоритети, рівень переваг, якого потрібно досягти, стимулювання розвитку технологій, на які планується перевести промисловість, тощо. Основною метою Японії є перетворення її держави з імітатора і раціоналізатора в творця інновацій.

Для розвинутих країн – членів ЄС характерна варіативність від найменшого втручання в інноваційні процеси, крім військових технологій (Великобританія), до активної участі у формуванні пріоритетів інноваційного розвитку (Франція), а також стимулювання інноваційної діяльності в рамках ЄС [12, с. 24].

Основним показником масштабності державної підтримки інновацій виступає частка витрат на науку та НДДКР від ВВП: США – 2,8% (загальні витрати на НДДКР – 450 млрд дол., що складає третину від світового обсягу витрат), Китай – 1,9% (258 млрд дол.), Японія – 3,4% (163 млрд дол.), Німеччина – 2,8% (92 млрд дол.), Південна Корея – 3,6% (61 млрд дол.), Україна – 0,9% (3 млрд дол.) [13, с. 7].

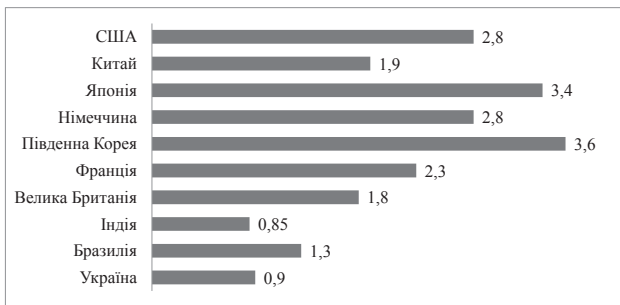


Рис. 1. Витрати НДДКР у країнах світу в 2013 р., % від ВВП

Складено автором за [13, с. 7]

Щодо джерел фінансування інноваційної сфери, то вони поділяються на приватний і державний сектор. При цьому в розвинених країнах основним джерелом підтримки є приватний сектор. Його частка становить приблизно 48-72% від загального обсягу фінансування.

Так, за джерелами фінансування витрат США на НДДКР 64% цих витрат припадає на приватне підприємство в промисловості, 29% – на федеральний уряд і 7% – на академічні та інші інститути. Науково-дослідні роботи, фінансовані державою, мають здебільшого оборонний характер, але частина державних коштів спрямовується і на фінансування інших НДДКР, особливо фундаментальних досліджень [13, с. 7].

Китай у даний момент є основною рушійною силою глобальних НДДКР, де поставлено завдання довести до 2015 р. частку витрат на НДДКР на рівні 2,2% від ВВП, а до 2020 р. – перетворити Китай в інноваційну економіку [13, с. 14]. А через кілька років після цього Китай може і перевершити США за даним показником.

Темпи зростання витрат на НДДКР у Китаї значно вищі, ніж у США та інших країнах. Так, у 1996–2007 рр. вони склали в середньорічному обчисленні в поточних цінах 22%, у той час як у США – 6,0%, в ЄС – 6,5 і в Японії – 5,5% [13, с. 30]. Китай досить активно і масштабно залучає ресурси західних транснаціональних компаній, використовуючи кваліфіковані кадри своєї діаспори, китайських вчених, інженерів і конструкторів, які отримали освіту в країнах Заходу, насамперед у США. Внаслідок цього інвестиції Китаю в даний час складають близько 61% від рівня США і продовжують зростати [13, с. 14].

В ЄС, як і в Китаї, частка витрат на НДДКР від ВВП нижча, ніж у США, але тут вже створена потужна інфраструктура інноваційної діяльності, яка складається з двох компонентів – національного і наднаціонального. Національна інфраструктура – інфраструктура в рамках національних кордонів країн – членів ЄС. Особливо потужна інфраструктура інноваційної діяльності таких країн, як Німеччина, Франція і Великобританія, а також Фінляндія та Швеція. Наднаціональна інфраструктура – це інфраструктура інноваційної діяльності в апараті ЄС: інноваційні фонди, програми, проекти та механізми заохочення інновацій у рамках всього інтеграційного простору ЄС.

Фінансування інновацій в Європі відбувається і в форматі так званих Рамкових програм соціально-економічного розвитку. Відповідно до Сьомої рамкової програми, витрати на НДДКР в ЄС у 2007–2013 рр. щорічно збільшувалися на 10 млрд дол., у

Восьмій рамковій програмі, розрахованій на період 2014–2020 рр., це збільшення складе 15 млрд дол. на рік [14, с. 7]. ЄС щорічно виділяє гранти на дослідження в розмірі 10 млрд дол. У 2012 р. їх отримали 16 тис. дослідників. Але справа не обмежується рамками ЄС. Існують такі контракти та спільні проекти ЄС з США, з Китаєм та іншими азійськими країнами, насамперед з Японією (всього понад 30 країн). Тільки з одним Китаєм ЄС здійснює більше 200 дослідницьких проектів щорічно. Загальні ж витрати на НДДКР в ЄС росли, незважаючи на світову економічну кризу. У 2012 р. вони становили приблизно 340 млрд дол., або до 78% від рівня США [13, с. 32].

Більшість країн – членів ЄС вживають низку заходів для підтримки зв'язків науки і промисловості, що поділяються на дві основні категорії. Перший тип заходів стосується підтримки разових проектів невеликого масштабу, над якими спільно працюють дослідники промисловості і науко-дослідних інститутів для досягнення наукових, технічних або інноваційних цілей. Такі заходи (наприклад, інноваційні ваучери) часто спрямовані на вирішення конкретної технологічної проблеми або розробку прототипу для нового продукту.

Щодо другого типу заходів, то вони здійснюються з метою залучення до довгострокової стратегічної співпраці науково-дослідних інститутів і промислових підприємств. Така кооперація може варіюватися від широкої співпраці над прогресивною технологією для регіональної економіки до створення і спільного управління формальною юридичною особою, акціонерами якої будуть виступати промислові компанії та науково-дослідні інститути.

Очікуваний результат від науково-промислового співробітництва складається з трьох частин [15, с. 15-16]:

1. Фактичною віддачею від НДДКР співробітництва є «ефект першого порядку».

2. Другим важливим ефектом є зосередження уваги підприємств і науковців на більш стратегічній (для підприємств) і більш проблемно орієнтованій (для науковців) НДДКР діяльності.

3. Найбільш важливим є те, що такі заходи допомагають розвивати навички із співпраці і сприяють вивченню того, як стати учасником і підтримувати колективні структури.

В умовах переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки України, визначеної у Державній цільовій економічній програмі розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки, зростає значимість державного регулювання у створенні сприятливих умов для розвитку економіки та інноваційних процесів. Претендувати на гідне місце в Європі та світі наша країна може тільки за умови становлення інноваційного шляху розвитку, основи якого мають бути реалізовані в процесі структурної перебудови економіки вже на старті нинішнього стабілізаційного етапу. Проте темпи інноваційних змін, наявна технологічна структура економіки, невідповідність значної частини вітчизняних товарів сучасному технологічному рівню свідчать про недостатню увагу з боку держави до механізмів створення інновацій та їх подальшого впровадження.

Показники фінансового забезпечення сфери вітчизняної науки в Україні є значно нижчими за світові стандарти – загальний рівень фінансування наукової і науково-технічної діяльності у розрахунку на одного науковця приблизно в шість разів нижчий, ніж у США та Німеччині, у п'ять разів – Японії та в 1,3 рази – ніж у Росії [16]. Сукупні витрати на



НДДКР у 2013 р. в Україні становили лише 0,9% від ВВП. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств – 72,9% загального обсягу витрат (63,9% у 2012 р.), фінансова підтримка держави – 1,9% (2,2%), кошти вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,3% і 13,1% відповідно (1,3% і 8,7%) [17].

Так, недостатній обсяг фінансування наукової та науково-технічної діяльності за рахунок держбюджету унеможливило реалізацію державних цільових програм.

Одним із перспективних напрямів для підвищення конкурентоспроможності України є розвиток її інноваційної активності на основі використання досвіду розвинених країн світу. При реалізації державної інноваційної політики необхідно запозичувати досвід якщо не Китаю і США з їх величезними ресурсами, то хоча б ЄС, особливо з огляду на підписання угоди про Асоціацію.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, спираючись на результати дослідження, можемо зробити висновок, що успіх інноваційної діяльності у значній мірі визначається формами її організації та способами фінансової підтримки з боку держави. Загальний аналіз сучасного міжнародного інноваційного розвитку дозволив виділити групи тих країн, інноваційний досвід яких заслуговує на увагу. Досвід Китаю, США та країн – членів ЄС є безпосередньо важливим, особливо враховуючи той факт, що світова структура рейтингу країн з точки зору інноваційного розвитку досить мінлива. Інноваційна політика повинна бути збалансованою і спрямованою на гармонійне доповнення внутрішніх інвестицій зовнішніми, де визначальним фактором будуть національні інтереси держави, її інноваційний розвиток.

Модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами та між вирішенням стратегічних та поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням веде до підвищення рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт [Текст]. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2009. – 189 с.
2. Сорокин А.П. Формирование механизма развития инновационной деятельности / А.П. Сорокин // Проблемы создания механизма конкурентоспособного менеджмента : материалы IV международной научно-практической конференции. – Минск, 2004.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития [пер. с венг. / Б. Санто]. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
4. Брайан Т. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Брайан Твисс ; сокр. пер. с англ. А. Г. Медведева ; [предисл. К.Ф. Пузыни]. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
5. Інновації і проблеми науки і практики : монографія / В.П. Семиноженко, О.І. Амоша, А.І. Землянкін та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 335 с.
6. Федулова Л.І. Інноваційна теорія економічного розвитку / Л.І. Федулова // Проблеми науки. – 2005. – № 3. – С. 41-47.
7. Інноваційна модель економіки: правові та методологічні засади проведення експертизи інноваційних проєктів : монографія / С.В. Онишко, С.О. Єгоров, Ю.М. Черненко та ін. ; ред. Ю.П. Доценко. – К. : Леся, 2006. – 195 с.
8. Крехівський О.В. Сучасні національні інноваційні стратегії: методологія і практика створення / О.В. Крехівський, О.Б. Саліхова ; НАН України, Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва, М-во пром. політики України. – К. : Фенікс, 2009. – 55 с.
9. Харченко Л.Н. и др. Инновационная деятельность в современном университете: нормативно-правовые документы. – Ставрополь : Сервисшкола, 2008. – 236 с.
10. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014: Multilingual Summaries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://images2.ehaus2.co.uk/oecd/pdfs/free/sti\\_outlook-2014-sum-ru.pdf](http://images2.ehaus2.co.uk/oecd/pdfs/free/sti_outlook-2014-sum-ru.pdf).
11. Гончаренко Л. П. Инновационная политика : учебник / Л.П. Гончаренко. – М. : КНОРУС, 2009. – 352 с.
12. Кривоус В. Державна підтримка інновацій у постіндустріальних країнах / В. Кривоус // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 2. – С. 24.
13. 2014 GLOBAL R&D FUNDING FORECAST [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.battelle.org/docs/tpp/2014\\_global\\_rd\\_funding\\_forecast.pdf](http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf).
14. Horizon 2020 launched with €15 billion over first two years [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-1232\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-1232_en.htm).
15. Evaluation of Innovation Activities: Guidance on methods and practices [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/eval2007/innovation\\_activities/inno\\_activities\\_guidance\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/eval2007/innovation_activities/inno_activities_guidance_en.pdf).
16. Витрати підприємств України на технологічні інновації в 2013 р. скоротилися на 16,5% – до 9,6 млрд грн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/economic/rashody-predpriyatiy-ukrainy-na-tehnologicheskies-innovatsii-14042014125200>.
17. Украина будет финансировать науку по-новому – Семиноженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrinform.ua/rus/news/ukraina\\_budet\\_finansirovat\\_nauku\\_po\\_novomu\\_\\_seminogenko\\_1540382](http://www.ukrinform.ua/rus/news/ukraina_budet_finansirovat_nauku_po_novomu__seminogenko_1540382).



УДК 338

Подольак В.Р.  
студентка

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

## ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

У статті детально розглянуто сучасні вимоги стосовно якості продукції, яка є однією із складових конкурентоспроможності машинобудівного виробництва. Також розглянуто підходи щодо визначення якості і впливу якості продукції на конкурентоспроможність підприємств. Визначено вплив якості продукції на економічні показники підприємств. Детально розглянуто декілька методів оцінки якості продукції на машинобудівному виробництві.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність машинобудівного виробництва, якість продукції, класифікація якості, підходи конкурентоспроможності, методи оцінки якості, категорії, сутність якості.

### Подольак В.Р. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В статье подробно рассмотрены современные требования к качеству продукции, которая является одной из составляющих конкурентоспособности машиностроительного производства. Также рассмотрены подходы к определению качества и влиянию качества продукции на конкурентоспособность предприятий. Определено влияние качества продукции на экономические показатели предприятий. Подробно рассмотрены несколько методов оценки качества продукции на машиностроительном производстве.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность машиностроительного производства, качество продукции, классификация качества, подходы конкурентоспособности, методы оценки качества, категории, сущность качества.

### Podoliak V.R. PRODUCT QUALITY AS A FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGE OF ENTERPRISES IN ENGINEERING INDUSTRY

The article discusses in detail the current requirements for product quality, which is the component of competitiveness of engineering production. Approaches for determining the quality and impact of product quality on the competitiveness of enterprises are reviewed. The influence product quality on economic performance of enterprises is examined. Several methods for assessing product quality in engineering production are analyzed.

**Keywords:** competitiveness of engineering production, product quality, classification of quality, competitive assessment approaches, methods of quality assessment categories, essence of quality.

**Вступ.** В умовах ринкових відносин головним фактором успіху діяльності підприємства є високий рівень конкурентоспроможності. Тому підприємства України приділяють велику увагу питанням підвищення якості та конкурентоспроможності, оскільки наша держава має на меті зайняти гідну позицію у СОТ.

Машинобудівний комплекс України є стратегічно важливим і багатогалузевим комплексом промисловості, який створює матеріально-технічний фундамент для забезпечення всіх інших галузей народного господарства, що зумовлює виробничий потенціал країни. Таким чином, управління конкурентоспроможністю продукції машинобудівного комплексу є актуальною проблемою народногосподарського комплексу.

В умовах масштабного виробництва конкурентоспроможної продукції на підприємствах машинобудівної галузі виникає певна низка складнощів. Ці складнощі характеризуються комплексом техніко-економічних показників, забезпечення яких обумовлено поставкою дефіцитних ресурсів на підприємство. Суттєве значення для будь-якого підприємства має також ефективне використання цих дефіцитних ресурсів. Посилення ролі конкуренції на сучасних ринках вимагає ухвалення обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції і ефективного використання ресурсів з урахуванням як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Для реалізації продукції на визначених підприємством ринках збуту необхідно не тільки виробляти продукцію, якісні характеристики якої відповідають міжнародним стандартам, але й мати на меті розробку методів щодо покращення цієї продукції.

**Постановка проблеми.** Формування вітчизняної економіки потребує її реформування у напрямі створення повноцінного конкурентного середовища та розвитку конкурентних відносин. Сьогодні велике значення мають дослідження та аналіз не тільки поняття конкурентоспроможності підприємства, а й аналіз понять та підходів щодо питання якості продукції та її різні методи оцінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методологічні аспекти щодо оцінки якості й управління нею знайшли відображення у наукових роботах Б Арпентьева, Р. Трица, А. Лаврентьева, Г.М. Скударема, Б. Кузіна, В. Юр'єва, Г. Шахдінарова та інших вітчизняних і зарубіжних економістів. Проблеми конкурентоспроможності машинобудування розглядали у своїх роботах такі науковці, як Г.Л. Азоев, А.В.Крахмальова, С.Г. Светульков, Н.С. Слепцова, Х.А. Фасхiev та інші.

**Мета статті.** Метою даної статті є удосконалення теоретико-методологічних положень щодо оцінки та управління якістю як економічної категорією.

**Результати дослідження.** Однією із ключових складових конкурентоспроможності підприємства є якість продуктів та послуг, що створює підприємство.

Проблема якості продукції у сучасних умовах глобалізації розглядається як найважливіша, оскільки зумовлює престиж підприємства на світовому ринку, науково-технічний потенціал, рівень життя та ступінь розвитку економіки країни.

Якість продукції, включаючи її новизну, технічний рівень, відсутність дефектів при виконанні, надійність в експлуатації є ключовим чинником завоювання та утримання позицій на ринку, забезпечення максимального продажу виробів, що випускаються [1, с. 296].

Ефективне управління якістю продукції є найважливішою особливістю сучасного виробництва. І таке управління можливе лише за умов наявності розвинутої нормативної бази, яка чітко повинна визначити термінологію, основні напрями методології, а також інструментарій управління якістю.

У суспільних науках поняття якості найчастіше трактується як філософська категорія, яка виражає невіддільну визначеність об'єкту, завдяки якій він є саме цим, а не іншим об'єктом. Тому саме в цій категорії якості акцент зроблено на якість речей, що дозволило їх ідентифікувати та підкреслити її індивідуальність [4, с. 255].

Уперше категорію якості було проаналізовано Аристотелем, який визначив її як видову відмінність сутності. При цьому Аристотель відзначив текучість якості як станів речей, їхню здатність перетворюватися на протилежне [4, с. 255].

Якість як категорія матеріалістичної діалектики виступає формою віддзеркалення та ступенем пізнання об'єктивної визначеності речей у сфері їх без посереднього буття. Тобто якість – це внутрішня визначеність предмету, яка виражає його специфіку і відрізняє цей предмет від усіх інших.

Якість як логічну категорію Гегель визначив, що вона встановлює початковий ступінь пізнання речей та становлення миру як безпосередню характеристику буття об'єкта [4, с. 255].

Також є визначення якості продукції, з точки зору економічної категорії, яка визначається таким чином – що є сукупність властивостей, яку обумовлюють її корисність і придатність задовольняти певні потреби відповідно призначенню [5].

У проектуванні й управлінні якістю розглядається як технічна категорія та ототожнюється зазвичай з технічним рівнем виробництва і продукцією, що випускається.

Наприклад, у промислово розвинених країнах у якості інструментів технічного регулювання виступають стандартизація та сертифікація. Стандарти і сертифікати використовуються з метою захисту людей та навколишнього середовища від потенційно небезпечної продукції [7, с. 45].

У нашій країні теж є технічне регулювання, яке впроваджується через програму інтеграції України до ЄС, яка передбачає застосування європейських стандартів якості.

Тому, за міжнародним стандартом ISO 8402:1994 [8], якість – це сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які додають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувальні потреби.

Також розглянемо, що у поняття якості входить термін «об'єкт». Об'єкт – це те, що може бути індивідуально представлено, описано та розглянуто. Проте початковим поняттям у визначенні якості є потреби. Потреби – це те, що виникає та знаходиться усередині людини (виробництва). Характеристики потреби повинні відповідати характеристикам якості об'єкту [5]. Згідно із ДСТУ ISO 9000-2001 [9], якість – це ступінь, відповідно якій сукупність власних характеристик продукції або послуг задовольняє вимогам.

Ми можемо стверджувати з вищесказаного, що одним із важливих підходів, що визначав високий рівень конкурентоспроможності, є необхідність збереження своїх позицій на внутрішньому ринку і вихід на зовнішні ринки в умовах прискореної інтеграції України у світову та європейську економіку. Аналіз даних свідчить про наявність чіткої залежності кількості сертифікованих систем якості та конкурентоспроможності економік країн [10, с. 45].

Л. Віткін відзначає, що країни, які є світовими економічними лідерами, утримують перші місця також і за кількістю сертифікованих систем якості. Серед 51-ї країни Європи, які брали участь у спостереженнях ISO, Україна з 269 сертифікованими системами якості зайняла 29 місце. На першому місці Великобританія (66760 сертифікованих систем якості), на другому місці – Італія (48109 сертифікованих систем якості), на третьому місці – Німеччина (41629-сертифікованих систем якості) [10, с. 44].

За галузями промисловості України лідирують машинобудівна і металургійна галузь (170 сертифікованих систем якості), сфера послуг (34 сертифікованих систем якості) і переробна промисловість (19 сертифікованих систем якості) [10, с. 44].

Таким чином, сертифікація стала кінцевою метою всієї роботи над якістю. Проте на практиці між сертифікацією і завоюванням міцної конкурентної позиції на основі якості може лежати довгий і важкий шлях. Перш за все сама якість може варіюватися та сертифікована система не завжди буває вдалою. Більш того, навіть хороша система якості не дає достатньої гарантії конкурентоспроможності компанії.

Інтерес вітчизняних підприємств до питання якості продукції постійно зростає. Б Арпентьев, Р. Трищ та А. Лаврентьев [11] вважають, що це пов'язано з низкою причин, які обумовлені рівнем виробничих можливостей, станом та перспективами розвитку економіки. Низька якість продукції, яка випускається, та невідповідність світовим стандартам у багатьох випадках розглядається Г. М. Скударем як серйозна перешкода успішної інтеграції країни у світове господарство [1, с. 37-38].

Слід врахувати, що на сьогодні стан кращих зарубіжних виробництв забезпечує появу тільки декількох дефектних одиниць на мільйон продукції, яку виготовлено. На жаль, в Україні, за даними [7, с. 46], частка дефектної продукції іноді досягає десятків відсотків.

Ще, щодо визначення поняття якості, вчений П. Орлов [11, с. 56] розглядає якість продукції та послуг як основний інструмент конкуренції між підприємствами. Тобто під розумінням конкуренції ми повинні визначити, що це основа підвищення якості життя населення, досягнення економічного зростання, створення робочих місць [12].

Аналіз показує неоднозначність підходів різних дослідників до питання якості продукції, що пояснюється складністю та багатогранністю цієї категорії, відмінністю підходів до її оцінки з боку виробників і споживачів.

Проте вважаємо, що основна відмінність у поняттях якості лежить між його розумінням в умовах командно-адміністративної та ринкової економіки. Зокрема, в умовах командно-адміністративної економіки якість трактується з позиції виробника, а в ринковій – з позиції споживача.

#### **Класифікація якості продукції підприємства:**

Б. Ракитській і Л. Счастливцева [17, с. 5] вказують на три основні підходи до якості продукції:

1. Економічний підхід до оцінки якості (який спирається на підхід з позиції товарознавства і технічної оцінки якості, долаючи відому обмеженість кожного з підходів окремо).

2. Підхід до оцінки якості з позиції товарознавства (цей підхід додає характеристику корисності продукції та заповнює недолік технічного підходу).

3. Технічна оцінка якості (вона визначає технічні характеристики продукції).

Якість продукції оцінюється різними показниками, різноманітність яких залежить від мети розгляду, від виду товару, від стадії, на якій здійснюється оцінка якості, від комплексу соціальних та економічних чинників.

Якість товару визначає можливий ступінь задоволення потреб. А ступінь задоволення потреб визначається не самим фактом наявності конкретної властивості, а його конкретними характеристиками.

Б. Кузін, В. Юр'єв і Г. Шахдінаров пропонують класифікувати показники якості продукції за різними ознаками, а саме такими:

1. За галуззю застосування (конструктивні, технологічні, споживацькі).
2. Відповідно до галузі аналізу (технічні, техніко-економічні, економічні).
3. За умовами оцінки (базові, досягнуті, показники рівня якості).
4. За властивостям, які характеризуються (одичні, комплексні, визначаючі, інтегральні).
5. За способом виразу (абсолютні, відносні, питоми).
6. По значущості (основні, допоміжні).

Для сучасних товарів машинобудування Б. Кузін, В. Юр'єв і Г. Шахдінаров [16, с. 69] виділяють основні види показників якості, при цьому усередині кожного виду показників приводять групи показників, що характеризують ті або інші властивості виробів.

Отже, основними вважаються показники призначення. Вони характеризують корисний ефект від використання продукції за призначенням та обумовлюють галузь її використання. Для багатьох виробів машинобудування і приладобудування показниками призначення є експлуатаційні показники, що характеризують корисну роботу, яку можна зробити при їх використанні [16, с. 60].

Показники надійності та довговічності характеризують важливі якісні особливості машин, приладів та устаткування. Надійність є також одним із основних показників якості, який виявляється у часі [17, с. 418].

Показники технологічності виконують важливу роль при організації виробництва, експлуатації та ремонті виробу. Технологічність продукції оцінюється багатьма одиничними і комплексними показниками.

Естетичні показники характеризують зовнішні властивості виробу, зокрема виразність, оригінальність, гармонійність, цілісність, відповідність середовищу і стилю. Естетичні показники визначаються органолептичним методом та оцінюються у балах за спеціальними шкалами [17, с. 418].

Патентно-правові показники якості продукції характеризують патентно-правовий рівень ухвалення при її розробці технічних рішень, а також конкурентоспроможність продукції на світовому ринку.

Ергономічні показники якості продукції характеризують систему «людина – продукція – середовище» та враховують комплекс гігієнічних, астрометричних, фізіологічних, психофізіологічних і психологічних властивостей людини, що виявляються у виробничих та побутових процесах.

Економічні показники якості відображають рівень сумарних витрат на розробку, виробництво, експлуатацію продукції певної якості, економічну ефективність її використання, а також її ціну.

Багато з розглянутих показників якості мають, як відомо, прямий або непрямий вплив на ефективність виробництва та споживання продукції.

Для оцінки якості продукції передбачається ще вибір показників якості, визначення їх значень та співвідношення з аналогічними показниками, які прийнято за базу.

Аналіз методів оцінки якості продукції було проведено Х. Фасхєвим [18], що дозволило визначити такі важливі аспекти проблеми:

- у теперішній час немає єдиного кількісного критерію оцінки якості, за допомогою якого можливо було б всебічно охопити усі параметри продукції;
- відомі методи вимірювання якості не враховують динаміку параметрів продукції при її старінні;
- немає єдиного набору показників продукції;
- часто у ролі елементів інтегрального показника приймають відносини показники продукції, який оцінюється, і нормативного показника, при цьому методика вибору цього нормативу також залишається проблемою;
- при аналізі якості недостатньо здійснювати прив'язки технічних, комерційних, нормативно-правових аспектів продукції;
- широко використовуються суб'єктивні методи;
- деякі методи можна застосувати лише для таких товарів, які вже реалізовані на ринку.

Таким чином, ми дійшли до висновку про те, що не існує у теперішній момент універсальних методів, які дозволяють об'єктивно оцінити якість продукції на етапах її життєвого циклу.

Але такі вчені, як Б. Кузін, В. Юр'єв, і Г. Шахдінаров [16, с. 63] розрізняють методи визначення значень показників якості продукції залежно від засобів:

- I – експериментальний (здійснюється технічними вимірювальними засобами);
- II – розрахунковий (здійснюється за допомогою обчислень по встановленим теоретичним або емпіричним залежностям);
- III – органолептичний (заснований на аналізі сприйняття органів чуття людини);
- IV – соціологічний (заснований на зборі та аналізі думок споживачів);
- V – експертний (заснований на обліку думок фахівців-експертів);
- VI – змішаний (використовують одночасно два або декілька методів).

Перейдемо тепер щодо рішення проблеми якості продукції (послуг), яка передбачає проведення добре скоординованих систематичних дій і заходів, тобто управління. Для цього необхідно в першу чергу, підкреслює О. Криворучко [19, с. 56], визначити об'єкт, тобто те, на що будуть спрямовані управлінські впливи. У практичній діяльності та наукових працях розглядаються різні види об'єктів при управлінні якістю:

- а) показники;
- б) виробничий процес;
- в) всі види процесів створення і виробництва продукції або етапи життєвого циклу;
- г) а також об'єднання показників і характеристик якості продукції.

Отже, доцільно при визначенні складу та змісту об'єкта при управлінні якістю використовувати підхід до формування об'єкта досліджень, тобто цей підхід визначає цілі, критерії, обмеження об'єкта і зовнішнього середовища, характер відносин об'єкта і середовища, уточнити склад об'єкта, який задовольняє вимогам суб'єкта, розробити моделі об'єкта, встановити його особливості і властивості.

Серед різних вимог щодо якості продукції в машинобудуванні одне з перших місць посідають вимоги до точності. Отримати оцінки точності та стабіль-

ності технологічних процесів, а також показників якості продукції неможливо без використання статистичних методів [20, с. 41].

Одним із поширених статистичних методів є метод «шість сигм», що базується на прямій кореляції між числом дефектів продукції, збільшенням виробничих витрат і рівнем задоволення споживчих потреб. Основною перевагою цього методу є дуже висока чутливість до змін розкиду характеристики [21, с. 36].

Л. Бондар [20, с. 41] приділив увагу використанню статичних методів тому, що спостерігається певний резонанс статистичних процедур при управлінні процесами, а це є одним із принципів менеджменту якості за новою версією стандартів серії ISO 9000. Отже, ми можемо зазначити, що класичні статистичні методи не задовольняють створити вирішальну практичну процедуру в управлінні якістю.

**Висновки.** Проведені дослідження показали, що сьогодні недостатньо приділяється уваги до проблеми управління якістю як економічної категорії. При цьому врахування тільки вихідних показників готової продукції також недостатньо. Дослідження виробничих умов машинобудівного підприємства показали, що процес формування показників якості продукції складний та від виробничих умов окремих етапів виробництва залежить якість готового виробу. Тому вважаємо, що потрібно проводити дослідження умов створення якості продукції, тим паче, що ці умови дуже складні. Складними вважаємо виробничі процеси створення машинобудівної продукції, не меншою складністю характеризуються впливи зовнішнього середовища та складні взаємозв'язки структури виробничо-економічної системи підприємства.

Для того щоб ефективно управляти якістю продукції, потрібно враховувати цей рівень складності, множину різноманітних факторів та впливів, а також множину різноманітних рішень, які потрібні щодо забезпечення якості та створення умов щодо його підвищення.

Враховуючи сучасний стан та сучасні вимоги щодо якості продукції, вважаємо, що слід розглядати та досліджувати якість машинобудівної продукції

як основну складову економічної категорії – конкурентоспроможності цієї продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества. – К. : Наук. думка, 2002 – 496 с.
2. Ситченко В. Тенденції якості у новому тисячолітті. Стандартизація, сертифікація, якість. – 2001. – № 1. – С. 54-56.
3. Внуков Ю., Дорошенко Ю., Дубровін В. Стандартизація у сфері управління якістю. – 2001. – № 2. – С. 24-27.
4. Философский энциклопедический словарь // С.С. Аверинцев. – 2-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.
5. Кривошеков В.И. Менеджмент: теория и практика управления качеством продукции. – Днепропетровск : «Наука і освіта», 2006.
6. Новіков В. Стандартизація, сертифікація, якість. – 2008. – № 2.
7. Каліта П. У бізнесі, як у спорті, перемагає найсильніший. – 2003. – № 1. – С. 45-51.
8. ISO 8402:1994 / Quality management and quality assurance / Terms and definitions.
9. ДСТУ ISO 9000:2001. Система управління якістю. Основні положення та словник.
10. Віткін Л. Місце у світовій та європейській якості. – 2011. – № 13. – С. 43-49.
11. Орлов П. Впровадження системи управління якістю : стан, проблеми, перспективи. – 2006. – № 6. – С. 59-63.
12. Миронюк Г. Державна політика у сфері якості. – 2011. – № 4. – С. 32-34.
13. Адлер Ю.П. Анатомія організацій з погляду фізіології. – 2001. – № 3. – С. 31-36.
14. Котлер Ф. Основы маркетингу : Пер. з англ. – М. : Прогрес, 1990. – 736 с.
15. Адлер Ю.П. Качество и рынок, или как организация настраивается на обеспечение требований потребителей. – 2000. – 128 с.
16. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. – Питер, 2001. – 432 с.
17. Проников А.С. Надежность машин. – М. : Машиностроение, 2002. – 592 с.
18. Фасхиев Х.А. Анализ методов оценки качества и конкурентоспособности автомобилей. – 2013. – С. 24-26.
19. Криворучко О. Система об'єктів при управлінні якістю в АТП. – 2013. – № 14. – С. 56-60.
20. Бондар Л., Зелик А. Атестація виробництва: проблеми та досвід. – 2011. – № 7. – С. 40-47.
21. Сомов А. Шість сигм – стратегія прориву. – 2001. – № 4. – С. 36-38.



УДК 339.9:339.7

**Токменко В.В.***аспірант кафедри міжнародного бізнесу  
Інституту міжнародних відносин**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОФШОРНОГО БІЗНЕСУ**

У статті розглядаються сучасні тенденції глобального регулювання офшорного бізнесу. Проаналізовано діяльність міжнародних інституцій, які здійснюють це регулювання: Організація економічного співробітництва та розвитку, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, Рада з фінансової стабільності, Міжнародний валютний фонд, Tax Justice Network та ін. Запропоновано класифікацію та рівні глобального регулювання офшорного бізнесу.

**Ключові слова:** офшорний фінансовий центр, офшорний бізнес, обмін фінансовою інформацією, угоди про уникнення подвійного оподаткування, FATCA.

**Токменко В.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОФШОРНОГО БИЗНЕСА**

В статье рассматриваются современные тенденции глобального регулирования офшорного бизнеса. Проанализирована деятельность международных институций, которые проводят данное регулирование: Организация экономического сотрудничества и развития, Группа разработки финансовых мер по борьбе с отмыванием денег, Совет финансовой стабильности, Международный валютный фонд, Tax Justice Network и др. Предложена классификация и уровни глобального регулирования офшорного бизнеса.

**Ключевые слова:** офшорный финансовый центр, офшорный бизнес, обмен финансовой информацией, соглашения об избежании двойного налогообложения, FATCA.

**Tokmenko V.V. CURRENT STATE AND TRENDS OF GLOBAL REGULATION OF OFFSHORE BUSINESS**

The article highlights present-day global trends in offshore business regulation. The activities of international institutions that have such regulatory functions are analyzed, particularly Organization for Economic Cooperation and Development, Financial Action Task Force on Money Laundering, Financial Stability Board, International Monetary Fund, Tax Justice Network and others. Classification and levels of global offshore business regulation were proposed.

**Keywords:** offshore financial center, offshore business, financial information exchange, double taxation treaties, FATCA.

**Постановка проблеми.** Офшорний бізнес сприяє експорту та імпорту капіталу, суттєвому зростанню офшорних операцій та зростанню кількості офшорних фінансових інституцій. Протиріччя між національними урядами, які стверджують, що офшорні фінансові операції є засобом ухилення від оподаткування та відмивання грошей, та їхніми опонентами, які наполягають, що це є лише одним із способів ведення бізнесу, призводять до необхідності глобального регулювання офшорного бізнесу. Як відомо, європейська інтеграція спочатку сприяла розвитку офшорних зон в Європі, але сьогодні загрожує їхнім знищенням. Подальший розвиток офшорних зон в Європі залежить від політики ЄС, яка спрямована на податкову гармонізацію законодавств усіх держав-членів ЄС. Оптимізація податкових витрат та глобальне регулювання офшорних фінансових операцій мають сприяти податковому плануванню.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам регулювання, становлення та функціонування офшорних фінансових центрів присвячено дослідження А. М. Венардоса, В. А. Вергуна, Дж. Е. Віннема, Ю. О. Волкова, А. Ф. Волобуєва, М. П. Гемптона, О. М. Дюгованець, І. І. Д'яконової, Дж. П. Еббота, О. В. Іванова, С. А. Квасова, О. Є. Користіна, Н. П. Кучерявенка, В. В. Лисенко, Г. А. Матусовського, В. А. Предбовського, Ю. В. Сорокіна, О. І. Стуницького, Т. А. Тищук, С. А. Худоля, І. І. Черленяка, М. А. Янг.

**Постановка завдання.** Метою статті є систематизація тенденцій глобального регулювання офшорного бізнесу, а також аналіз міжнародних інституцій, які здійснюють це регулювання.

**Вклад основного матеріалу.** Офшорні фінансові центри (ОФЦ) або «податкові гавані» є складовою

частиною глобальної економіки. У світі існує близько 70 ОФЦ. Згідно з визначенням Міжнародного валютного фонду (МВФ), ОФЦ є центром, де частка фінансового сектору є офшорною на обох частинах балансу, де операції ініціюються не в даній державі та де більшість пов'язаних інституцій контролюються нерезидентами [9]. Міжнародний офшорний бізнес заснований на мистецтві «приховувати джерела» фінансів, які перетинають кордони. Внаслідок цього фірми, компанії і капітали мігрують не туди, де вони будуть максимально продуктивними для економік, а туди, де можна отримати максимальні податкові пільги, що зрештою шкодить перспективам розвитку [6, с. 28].

МВФ запровадив класифікацію офшорних центрів: міжнародні фінансові центри, регіональні фінансові центри та власне ОФЦ. Згідно з цією класифікацією, міжнародні фінансові центри надають повний спектр фінансових послуг, мають досконалі розрахункові системи, підтримують великі внутрішні економіки з глибокими та ліквідними ринками капіталу, а також мають регуляторну базу, яка є адекватною для гарантування цілісності їхньої фінансової системи. До них входять Лондон, Нью-Йорк та Токіо. Регіональні фінансові центри мають розвинені фінансові ринки та надають широкий спектр фінансових послуг, мають досконалі розрахункові системи, а також регуляторну базу, яка є відповідною для структури та природи їхньої фінансової системи. Проте, регіональні фінансові центри, на відміну від міжнародних, підтримують менші внутрішні економіки та перш за все їх функцією є посередництво за потоками капіталу в регіон, в якому вони розташовані, та з нього. До них належать Бахрейн, Гонконг та Сінгапур. Власне ОФЦ

надають спеціалізовані фінансові послуги головним фінансовим інституціям, мають адекватну інфраструктуру, але обмежені ресурси для посередництва потоків капіталу. Такі центри майже не регулюються, мають низькі податки або взагалі є зонами без податків, а також у них діють закони про банківську таємницю. ОФЦ є малими економіками і хоча багато фінансових інституцій реєструються резидентами під цими юрисдикціями, вони часто мають невелику фізичну присутність або взагалі її не мають. До них належать Бермудські острови, Кайманові острови та Британські Віргінські острови [8].

Таким чином, такі ОФЦ стали міжнародним ресурсом спільної власності для транснаціональних корпорацій (ТНК) у таких аспектах:

- як центри доміцилію, через які міжнародні компанії можуть включати та управляти комерційними холдинговими компаніями та закордонними дочірніми підприємствами в найвигіднішому фіскальному кліматі та при мінімальному валютному контролю;
- як холдингові компанії, які переважно використовуються для контролю промислових та інвестиційних компаній, володіючи більшістю акцій, фінансування компаній у групі, створюючи фонди, а також отримання дивідендів, процентів, роялті;
- як місця, де використовується міжнародний капітал та грошові ринки з більшою свободою дій, ніж у країнах їхнього походження. Євробонди створюють нагальну потребу в послугах країн зі сприятливим податковим законодавством, наприклад, відсутністю прибуткового податку з процентів та дивідендів;
- як «безпечні гавані» для міжнародних прибутків, заощаджень та пулів міжнародних ліквідних засобів для інвестицій у нейтральне до оподаткування середовище;
- як центри збору компонентів, які вироблені в оншорних центрах та реекспортовані в оншор через вільні торговельні зони [10, с. 18-19].

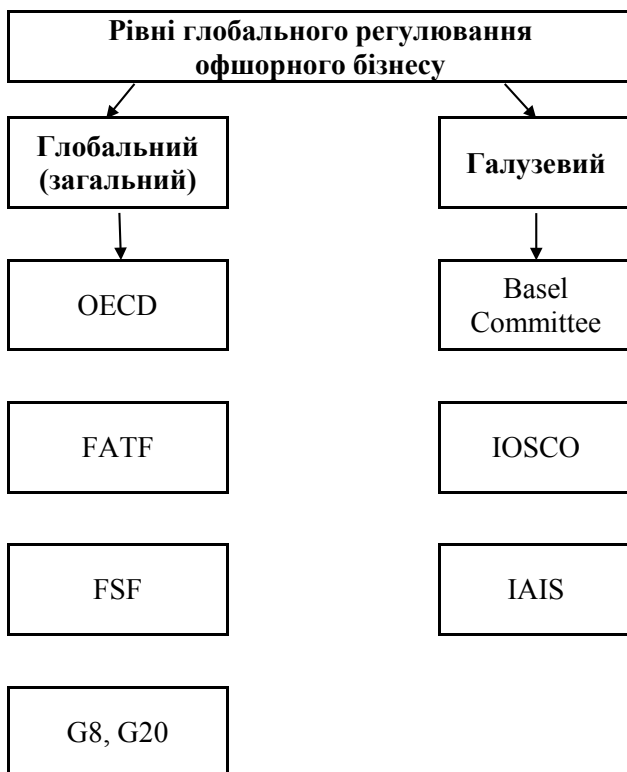


Рис. 1. Рівні глобального регулювання офшорного бізнесу

Ознаками ОФЦ є: велика кількість у юрисдикції фінансових інститутів, які переважно задіяні в бізнесі нерезидентів країни; великі обсяги зовнішніх вимог та зобов'язань порівняно з обсягами фінансових операцій на внутрішньому ринку; надання хоча б однієї з таких переваг для ведення бізнесу (низький або нульовий рівень оподаткування, прості та лояльні регуляторні процедури у фінансовій діяльності, забезпечення банківськими установами секретності та анонімності) [5, с. 25].

На рисунку 1 представлено авторське визначення рівнів та класифікації глобального регулювання офшорного бізнесу.

Глобальне регулювання офшорного бізнесу здійснюється Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ), Радою з фінансової стабільності, МВФ, міжнародною неурядовою організацією Tax Justice Network. Діяльність міжнародних організацій, які координують діяльність ОФЦ та виконують регуляторну функцію міжнародних фінансів, сьогодні спрямована на обмеження операцій, які фінансуються за рахунок капіталу кримінального походження та запобігання транснаціональному руху капіталу незаконним шляхом [2, с. 19]. Одними із основних міжнародних угод у сфері функціонування офшорного бізнесу є Угоди щодо уникнення подвійного оподаткування та Угоди щодо обміну податковою інформацією (ТІЕА), які були запропоновані ОЕСР.

ОЕСР об'єднує сьогодні 34 країни, включаючи країн-членів «великої сімки» та Європейського Союзу. Ця організація допомагає урядам країн-учасниць протистояти економічним, соціальним та управлінським викликам глобальної економіки. Організація започаткувала Глобальний форум з прозорості, який при колегіальному огляді фінансової системи країни щодо її прозорості формує рекомендації щодо внесення змін до законодавства країни. Питання, які сьогодні ставить перед собою ОЕСР щодо діяльності «податкових гаваней» полягають в ефективному обміні релевантною інформацією з урядами країн з низьким або нульовим рівнем оподаткування про платників податків, прозорості, а також вимозі, що така діяльність повинна бути істотною. Було зроблено 19 рекомендацій, які поділяють на три категорії [10, с. 40-41]:

- 1) рекомендації щодо внутрішнього законодавства – різні заходи протидії у внутрішньому законодавстві;
- 2) рекомендації щодо податкових договорів – переваги податкових конвенцій, податкова конкуренція, застосування внутрішніх заходів протидії, обмін інформацією;

3) рекомендації щодо інтенсифікації міжнародного співробітництва – нові шляхи колективної діяльності країн проти небезпечної податкової конкуренції.

ФАТФ створена в 1989 році і до неї входять 36 країн-учасниць, переважно країн-учасниць ОЕСР. Основним завданням організації є створення стандартів, пов'язаних з законодавством у сфері боротьби з відмиванням грошей, а також впровадження цих стандартів у всьому світі. ФАТФ було надано мандат боротьби з тероризмом після атак у США. Щодо регулювання ОФЦ ФАТФ видала 40 рекомендацій, які пов'язані з боротьбою з відмиванням грошей. Спираючись на ці рекомендації, країни-учасниці організації пройшли процес внутрішнього моніторингу з метою приведення їхнього внутрішнього законодавства у відповідність до них. Пагубні правила та практики, які дозволяють злочинцям уникати відповідальності

за відмивання грошей було проаналізовано в чотирьох категоріях: лазівки у фінансовому регулюванні; перешкоди, спричинені регуляторними вимогами; перешкоди міжнародному співробітництву; неадекватні ресурси для запобігання та розслідування діяльності з відмивання грошей.

Робота Ради з фінансової стабільності пов'язана зі стабільністю глобальної фінансової системи. Ця організація забезпечує міждисциплінарний форум для зацікавлених у регуляторних питаннях щодо міжнародної фінансової системи. Раду було створено в 1999 році з метою координації на міжнародному рівні роботу національних фінансових установ та міжнародних органів, які встановлюють стандарти, а також розвитку та сприяння імплементації регуляторних, наглядових та інших стандартів фінансового сектору. Ця організація об'єднує національні установи, які відповідають за фінансову стабільність у важливих міжнародних фінансових центрах, міжнародні фінансові інституції, міжнародні групи з регулювання та нагляду, а також комісії експертів центральних банків. Рада з фінансової стабільності підготувала 7 критеріїв, пов'язаних діяльністю ОФЦ [10, с. 80]: відсутність чітких вимог щодо фінансових інституцій з метою перевірки власників та вигодонабувачів таких компаній; неадекватні правила щодо фінансових інституцій про відкриття матеріальної інформації регуляторам та фінансовим ринкам; обмеження, покладені на регулятори, щодо діяльності, яку вони проводять у межах своєї юрисдикції; недостатній моніторинг розподілених ресурсів; обмеження щодо співробітництва з регуляторами в інших юрисдикціях; наявність секретних законів, які забороняють обмін інформацією з іноземними інституціями; відсутність політичної волі удосконалити якість регулятивного нагляду.

МВФ, який сьогодні налічує 188 країн-учасниць, було створено з метою сприяння міжнародному монетарному співробітництву, валютній стабільності, пришвидшення економічного зростання та високого рівня зайнятості, а також надання тимчасової фінансової допомоги країнам при дефіциті платіжного балансу. МВФ регулює діяльність ОФЦ у таких сферах: постійний моніторинг активності ОФЦ та узгодження з стандартами нагляду; прозорість систем нагляду та діяльності ОФЦ; технічна допомога, пов'язана з країнами-донорами на двосторонній та багатосторонній основі; співробітництво з регуляторами стандартів та оншорним й офшорним наглядом з метою зміцнення стандартів та обміну інформацією.

Група Tax Justice Network створена з метою сприяння прозорості в сфері міжнародних фінансів та відмови від таємниці фінансових операцій. Ця група виступає проти ухилення від сплати податків та всіх механізмів, які дозволяють власникам і розпорядникам капіталів уникнути їх обов'язку щодо компаній, діяльність яких створює додану вартість. Ця організація запровадила Індекс фінансової секретності, який дозволяє виявляти країни, уряди яких створюють умови для таємниці фінансових потоків, виявити поточні тенденції збільшення чи зменшення рівня таємності серед країн, виявити нових гравців у цій сфері. Показник таємності складається з таких складових: банківська таємниця; реєстрація трастів та фінансових утворень; можливість визначення кінцевого власника компанії; можливість визначення вигодонабувачів громадських об'єднань; здійснення обліку громадських об'єднань; обмін інформацією між країнами; ступінь співставності інформації для обміну; ефективність роботи податкової адміністрації;

наявність лазівок для податкового ухилення; ступінь складності державного механізму регулювання; заходи боротьби з відмиванням коштів; автоматичний обмін інформацією; наявність двосторонніх договорів щодо обміну інформацією; наявність міжнародних зобов'язань із прозорості міжнародних операцій; співпраця в міжнародних судових провадженнях [5, с. 24-25].

Закон про оподаткування зарубіжних рахунків США (FATCA – Foreign Account Tax Compliance Act) вступив у силу в липні 2014 року. Закон зобов'язує банки та інші фінансові інститути надавати інформацію про своїх клієнтів – фізичних та юридичних осіб (дані про номери рахунків та залишки на них, а також обороти по рахунках) податкову службу США (IRS). Закон FATCA спрямований на протидію ухиленню від сплати податків американськими платниками податків, які володіють іноземними фінансовими рахунками. Закон вимагає від компаній-нерезидентів США ідентифікувати американських платників податків, які володіють безпосередньо або опосередковано певними фінансовими рахунками і передавати відповідну інформацію в податкові органи. Цей закон потенційно має наслідки для всіх фізичних та юридичних осіб, що працюють з ОФЦ та мають відношення до США [13].

Європейська комісія затвердила Директиву ЄС щодо менеджерів альтернативних інвестиційних фондів (AIFMD). Вона стосується, перш за все, менеджерів фондів-нерезидентів ЄС, що займаються Private equity, нерухомістю, інфраструктурою, хедж-фонди.

«Велика двадцятка» за результатами щорічних самітів презентує власні рекомендації щодо змін у законодавстві про функціонування ОФЦ. Базельським комітетом з банківського нагляду також створено Офшорну групу банківського нагляду, яка тісно співпрацює з «великою двадцяткою». Деякі науковці стверджують, що політика «великої двадцятки» в жодному разі серйозно не вплине на рентабельність офшорного бізнесу, оскільки усуне лише одну з багатьох переваг офшорних юрисдикцій – конфіденційність фінансової інформації, а безперешкодний доступ до інформації надаватимуть винятково компетентним державним органам на вимогу [1, с. 64].

Сьогодні перед сучасним глобальним регулюванням офшорного бізнесу постає багато питань. Глобальне регулювання офшорного бізнесу здійснюється за двома напрямками: боротьба з несумлінною податковою конкуренцією та протидія фінансуванню кримінальної діяльності. На міжнародному рівні це є сферою діяльності ОЕСР. На національному рівні офшорне регулювання полягає у створенні законодавства з метою істотно знизити втрати від діяльності офшорних компаній. З метою контролю глобальних фінансових операцій, а також запобігання можливості використання офшорних зон нерезидентами для ухилення від виконання законів своєї країни необхідно створити законодавчу базу, узгоджену з усіма державами світу. Необхідно узгодити застосування жорстких заходів з моніторингу та контролю офшорного бізнесу, боротьбою з незаконними фінансовими операціями з відмиванням грошей і кримінальних прибутків. Держави, які занесені до «чорного списку» повинні провести масштабні реформи правової та контролюючої систем регулювання фінансового сектору. У країнах з розвинутою економікою серйозні компанії намагаються все частіше не підписувати контракти з офшорними компаніями.



Питання щодо розкриття кінцевих бенефіціаріїв офшорних рахунків було розглянуто на саміті G8 у 2013 році. Більшість урядовців висловились за розкриття такої інформації для того щоб допомогти банкам проводити боротьбу з відмиванням брудних коштів та інші дії, спрямовані на прозорість бізнесу та співробітництво з урядовими установами в сфері несплати податків [14].

Наразі негативними аспектами функціонування ОФЦ виступають: недобросовісна податкова конкуренція та ухилення від податків; створення умов для відтоку капіталу; створення елементів нестабільності у світовій економіці та фінансах; підтримка тіньової економіки; збільшення безробіття в країнах-донорах; отримання неконкурентних переваг тими офшорними компаніями [3, с. 120-121].

**Висновки з проведеного дослідження.** Основними наслідками жорсткого державного та міждержавного регулювання офшорного бізнесу стали зменшення рівня банківської таємниці; розширення можливості доступу органів влади до інформації про реальних власників офшорних інструментів; розширення міжнародного обміну інформацією; істотне обмеження офшорного банківського бізнесу та зміни у структурі офшорного бізнесу.

Таким чином, ОФЦ є малими економіками, які майже не регулюються, мають низьке або нульове оподаткування і там діють закони про банківську таємницю. Основними типами ОФЦ є: країни, які не мають податку на прибуток або в яких є розширений перелік податкових винятків; країни, в яких діє територіальний принцип оподаткування, який виключає іноземний прибуток; країни, які поєднують попередні типи на договірній основі; країни з низьким рівнем оподаткування; країни з високим рівнем оподаткування, які надають спеціальні стимули офшорним компаніям.

Глобальне регулювання офшорного бізнесу здійснюється Організацією економічного співробітництва та розвитку, Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей, Радою з фінансової стабільності, МВФ, Tax Justice Network. Ці міжнародні інституції пропонують рекомендації щодо змін внутрішнього законодавства, ухвалення податкових конвенцій, обміну фінансовою інформацією між країнами, інтенсифікації міжнародного співробітництва та боротьби з незаконним відмиванням грошей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вергун В. А. Глобальний рівень регулювання практики створення і діяльності офшорних зон і територій / Вергун В. А., Ступницький О. І. // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : региональный аспект : сб. науч. тр. / ред. Ю. В. Макогон [и др.]. – Донецк : ДНУ, 2012. – С. 60-65.
2. Д'яконова І. І. Діяльність офшорних зон у міжнародних фінансових відносинах : значення та регулювання / І. І. Д'яконова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014 – Вип. 38. – С. 15-20.
3. Москаленко Н. В. Проблеми, зумовлені функціонуванням офшорних юрисдикцій, та шляхи їх розв'язання / Н. В. Москаленко // Актуальні проблеми економіки. – К. : ВНЗ «НАУ», 2009ю – № 10. – С. 117-121.
4. Тищук Т. А. Виведення капіталів з України : масштаби та напрямки запобігання : аналітична доповідь / Тищук Т. А., Павлова А. М., Махортих Д. О., Іванов О. В. – К. : НІСД, 2013. – 39 с.
5. Тищук Т. А. Шляхи протидії прихованому впливу капіталу з України : аналітична доповідь / Тищук Т. А., Іванов О. В. – К. : НІСД, 2012. – 31 с.
6. Черленяк І. І. Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система / Черленяк І. І., Дюгованець О. М. // Проблеми економіки. – Харків : ІНЖЕК, 2014. – № 2. – С. 24-29.
7. Offshore Finance Centers and Tax Havens : The Rise of Global Capital / ed. by Mark P. Hampton and Jason P. Abbott. – Hampshire : Macmillan Press Ltd, 1999. – 263 p.
8. Offshore Financial Centers : IMF Background Paper [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/eng/back.htm>.
9. Offshore Financial Centers : The Role of the IMF [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/mae/oshore/2000/eng/role.htm>.
10. Venardos A. M. The Global Regulation of Offshore Financial Centers wuth Reference to Singapore [Електронний ресурс] / Angelo M. Venardos. – Режим доступу : <http://epublications.bond.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?filename=0&article=1086&context=theses&type=additional>.
11. Vinnem J. E. Offshore Risk Assessment : Principles, Modelling and Applications of QRA Studies : 2nd Edition / Jan Erik Vinnem. – L. : Springer-Verlag London Limited, 2007. – 550 p.
12. Young M. A. Banking Secrecy and Offshore Financial Centers : Money Laundering and Offshore Banking / Mary Alice Young. – Oхon : Routledge, 2013. – 178 p.
13. Сайт Федеральної служби доходів США [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.irs.gov/Businesses/Corporations/Foreign-Account-Tax-Compliance-Act-FATCA>.
14. Offshore 2020 [Електронний ресурс] // OIL Offshore Incorporations. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.offshore-inc.com/en/insights/offshore-2020.html>.



## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.101

**Будько О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку й аудиту  
Дніпродзержинського державного технічного університету*

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Вказано на необхідність визначення поняття сталого розвитку з метою дієвої реалізації шляхів його забезпечення. Здійснено аналіз історичного шляху становлення категорії «сталий розвиток». Наведено поняття сталого розвитку у трактуванні вітчизняних і зарубіжних вчених. Окреслено підходи до визначення поняття сталого розвитку. На основі узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду визначено поняття сталого розвитку.

**Ключові слова:** поняття, сталий розвиток, економічна складова, екологічна складова, соціальна складова, системний підхід.

#### **Будько О.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОНЯТИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Указано на необходимость определения понятия устойчивого развития с целью действенной реализации путей его обеспечения. Осуществлен анализ исторического пути становления категории «устойчивое развитие». Приведены понятия устойчивого развития в трактовке отечественных и зарубежных ученых. Очерчены подходы к определению понятия устойчивого развития. На основе обобщения отечественного и зарубежного опыта определено понятие устойчивого развития.

**Ключевые слова:** понятие, устойчивое развитие, экономическая составляющая, экологическая составляющая, социальная составляющая, системный подход.

#### **Budko O.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL JUSTIFICATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

Indicated the need for the definition of sustainable development with the aim of effective implementation of the ways of achieving it. Historical development path of the category «sustainable development» has analyzed. The notions of sustainable development in the interpretation of a number of domestic and foreign scientists. Approaches to defining the concept of sustainable development have defined. On the basis of generalization of domestic and foreign experience has defined the concept of sustainable development.

**Keywords:** concept, sustainable development, economic component, environmental component, social component, system approach.

**Постановка проблеми.** Одним із найголовніших питань розвитку суспільства як в глобальному, так і в національному масштабі є забезпечення його сталого розвитку. Складність цього процесу обумовлюється необхідністю збалансованого поєднання його складових: економічної, екологічної та соціальної.

Для окреслення мети і завдань сталого розвитку слід чітко визначити і обґрунтувати зміст поняття «сталий розвиток», яке на сьогодні залишається дискусійним. Відсутність затвердженої на офіційному рівні концепції та стратегії сталого розвитку свідчить про різноманітність та різноспрямованість поглядів і підходів до цього поняття. Отже, необхідність теоретико-методологічного обґрунтування поняття «сталий розвиток» обумовлена нагальною потребою в розробці конкретних завдань щодо реалізації пріоритетних цілей національної економіки та, відповідно, обґрунтування та втілення в життя концепції і стратегії сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Поняття сталого розвитку отримало широке висвітлення в працях провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як О.Г. Білорус, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, В.І. Данилов-Данильян, Г. Дейлі, С.І. Дорогунцов, М.З. Згуровський, Д.Х. Медоуз, Д.Я. Медоуз, Л.Г. Мельник, М.М. Моїсєєв, К.С. Лосєв, В.П. Прадун, І.О. Тарасенко, В.М. Трегобчук, М.К. Шапочка, А.Д. Урсул, Т.А. Урсул, М.В. Фоміна, М.А. Хвесик, В.Я. Шевчук, О.В. Шубравська та ін.

Разом з тим поняття «сталий розвиток» потребує подальшої конкретизації, уточнення та обґрунтуван-

ня визначення з метою розробки концептуальних засад і механізмів розвитку економіки.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз і систематизація основних підходів до визначення сутності поняття сталого розвитку та конкретизація його змісту на основі узагальнення теоретичного вітчизняного і зарубіжного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Впровадження поняття «сталий розвиток» відбувалося з розумінням необхідності нової парадигми розвитку суспільства. Ідеї сталого розвитку були започатковані у концепціях вчених Римського клубу – добровільної асоціації провідних західних вчених, політичних діячів та бізнесменів, метою якого було дослідження моделей суспільного розвитку та їх перспектив. Перші результати дослідження були оприлюднені в праці «Межі росту», в якій було прогнозовано розвиток світової системи та вперше доведено, що екологічні проблеми та відсутність адекватних суспільних важелів регулювання світових і національних екологічних дій призведуть людство до екологічної катастрофи, різкого зниження обсягів виробництва та неконтрольованого падіння чисельності населення.

Визначну роль також в основі становлення концепції сталого розвитку мала конференція ООН, яка відбулася в 1972 році у Стокгольмі. Тоді вперше було сформульовано право людей жити в навколишньому середовищі такої якості, яке передбачає життя, сповнене гідності і добробуту. При цьому проблеми навколишнього середовища були включені до числа пріоритетних завдань на національному і регіональ-

ному рівнях. Так з'явилося поняття «екорозвиток», яке було використано у 1980 році Міжнародним союзом охорони природи в доповіді «Всесвітня стратегія охорони природи».

Поняття «сталий розвиток» (sustainable development) уперше було використано в доповіді Міжнародної комісії по навколишньому середовищу і розвитку на чолі з прем'єр-міністром Норвегії Г.Х. Брундтланд «Наше спільне майбутнє» у 1987 році. Дослівно поняття «sustainable development» перекладається як розвиток, що самопідтримується. Тому низка вчених пропонують визначати це поняття як «гармонійний», «збалансований» розвиток, «розвиток, узгоджений із станом природи та її законами» або «екологічно стійкий економічний розвиток». У доповіді ж під сталим розвитком розуміється «розвиток, що забезпечує потреби нинішнього покоління, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти свої власні потреби» [11, с. 23]. При цьому сталий розвиток передбачає відмову від реалізації винятково екологічної або винятково економічної стратегії.

Подальшу конкретизацію поняття сталого розвитку було здійснено на Конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992 році, де було визнано Концепцію сталого розвитку домінантною ідеологією функціонування земної цивілізації у XXI ст. На конференції був схвалений план дій, що отримав назву «Порядок денний на XXI століття». Згідно із визначенням, прийнятим на конференції, сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, при якому здійснюється задоволення потреб теперішніх поколінь, але не ставиться під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Сталий розвиток почали розглядати як сукупність трьох складових: економічної, екологічної та соціальної, недооцінка кожної з яких буде призводити до проблем у забезпеченні сталого розвитку.

У 2002 році в Йоганнесбурзі, на Всесвітньому саміті по сталому розвитку було прийнято «План виконання рішень на найвищому рівні». На цьому саміті констатувалося, що ідея сталого розвитку за десятиліття не стала актуальною та не набула суттєвого розвитку в практичній діяльності.

Не дивлячись на тривалий еволюційний процес, який характеризує становлення сучасного розуміння поняття «сталий розвиток», воно залишається багатозначним. На сьогодні сформувалася значна кількість визначень сутності поняття «сталий розвиток», які втілюють у собі підходи, інколи протилежні один до одного, що стримує єдине розуміння теоретико-методологічної сутності сталого розвитку з метою розробки національної концепції та стратегії сталого розвитку. Дискусії ще обумовлені й тим, що вчені різних наукових галузей трактують це поняття, роблячи акцент на понятті зі своєї точки зору (цілей, предмета, завдань науки).

Визначення сталого розвитку, розроблені провідними вітчизняними та зарубіжними вченими, представлені у таблиці 1.

У таблиці наведено різноманітні визначення сталого розвитку, які відрізняються один від одного акцентом на різних проблемах:

- 1) збереженні біорізноманіття;
- 2) збереженні природних ресурсів;
- 3) рівновазі між економічною діяльністю і станом навколишнього середовища;
- 4) стійкому економічному зростанні;
- 5) справедливих відносинах між поколіннями;

6) якості життя, соціальних та культурних цінностях;

7) забезпеченні безпеки розвитку;

8) необхідності синергії факторів розвитку тощо.

У кінцевому ж підсумку в більшості визначень наголошується, що основною метою сталого розвитку є задоволення потреб і прагнень людини.

Оскільки в понятті сталого розвитку розрізняють взаємодію тріади складових – економічної, екологічної і соціальної, підходи до визначення поняття поділяються в залежності від того, який акцент здійснюється на одній з них.

Так, якщо вказується можливість сталого розвитку внаслідок отримання економічної користі від природних благ, то при цьому підході акцент робиться на економічній складовій. Сталий розвиток часто розглядається через категорії економічного зростання, економічного розвитку території, господарського комплексу, підприємства, у яких відбувається гармонійний (збалансований) розвиток факторів виробництва і продуктивних сил.

При іншому підході підкреслюється важливість збереження навколишнього середовища – тільки за пріоритету цієї складової можливий сталий розвиток.

Прихильники третього підходу вказують на особливу увагу та важливість підтримки якості життя людини, її соціальної захищеності, що в подальшому дозволить реалізувати завдання економічного і екологічного розвитку.

Всі визначення об'єднуються у три групи: перша – відображає точку зору біологів і означає підтримання продуктивності біологічних ресурсів; друга – екологів, які вважають, що сталий розвиток означає підтримання різноманітності видів в екосистемах, які знаходяться під тим чи іншим антропогенним впливом; третя – економістів, на думку яких, «сталий розвиток» – це підтримання економічного розвитку на основі раціонального використання наявних ресурсів та їх збереження для наступних поколінь людства. У цих визначеннях спостерігається неповне відображення сутності поняття, так як у наведених групах охоплюються лише дві сторони: екологічна і економічна. Це свідчить про переваги екологічної складової або поєднання економічної та екологічної з певним ігноруванням соціальної складової, що обумовлює недооцінку використання соціальних ресурсів у досягненні цілей сталого розвитку, незалученість важелів соціального капіталу до цих процесів [11, с. 25].

Більшість визначень сформульовано за допомогою комплексного підходу: або поєднанням всіх трьох складових, або акцент робиться на зв'язку соціальної та екологічної складових, соціальної та економічної складових, економічної і екологічної складових. Так, взаємний зв'язок соціальної та екологічної складових обумовлює необхідність збереження однакових прав сьогоднішніх і майбутніх поколінь на використання природних ресурсів. Взаємодія соціальної та економічної складових вимагає досягнення справедливості при розподілі матеріальних благ між людьми. Взаємозв'язок екологічної та економічної складових вказує на необхідність вартісної оцінки техногенних впливів на навколишнє природне середовище. Існують також і інші підходи. М.В. Фоміна вказує, що розрізняють суспільно-соціальний, еколого-економічний і економіко-екологічний підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку. Вона зазначає, що перший підхід носить глобальний характер і стосується проблем розвитку цілісної особистості на основі підпорядкування їй природи та

Таблиця 1

## Визначення поняття сталого розвитку

Автор	Визначення
1. В.Я. Шевчук [18, с. 44]	Гармонійний процес, який забезпечує збалансоване економічне сходження, збереження природно-ресурсного потенціалу, гарантує біосферний простір та екологічну безпеку з метою задоволення життєво необхідних потреб людей і суспільства в цілому
2. З.В. Герасимчук [3, с. 10]	Процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах, протягом тривалого проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та поліпшення якості життя сучасних і майбутніх поколінь за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища
3. Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак [4, с. 10]	Сталий розвиток як система відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, зростанням матеріальних і духовних потреб населення
4. С.І. Дорогунцов, А.М. Федорищева [7, с. 11]	Докорінна зміна функцій виробництва стосовно природного середовища
5. Л.П. Масловська, [10, с. 44]	Динамічна і зрівноважена суспільно-природна взаємодія (виробнича, соціальна, екстична тощо), яка забезпечує економічний прогрес, екологічний і соціальний добробут та безпеку на основі досконалої системи територіального управління й економічних методів природокористування
6. І.О. Тарасенко [15, с. 11]	Керований процес гармонічних, закономірних, цілеспрямованих змін, основними результатами якого є не лише економічне зростання та суспільний добробут, а й ощадне використання всіх видів ресурсів та збереження навколишнього природного середовища
7. В.А. Рабош [13, с. 43]	Основою сталого розвитку будь-якої системи є самоорганізація її важлива властивість синергія, ... синергія факторів розвитку, безперервна взаємодія елементів, які визначають динаміку системи, її транзитну детермінацію, так і зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі
8. Л.А. Крохмаль [9, с. 9]	Стабільне і тривале існування організації в підприємницькому середовищі, яке динамічно змінюється
9. З.В. Коробкова [8, с. 167]	Сталий розвиток – це новий тип суспільного розвитку, при якому досягнення стабільного соціально-економічного стану в країні чи регіоні, складаючи мету розвитку, в той же час повинно створювати надійні передумови сталого розвитку в довгостроковому майбутньому
10. Х.А. Барлибаєв [1, с. 21]	Сталий розвиток є поняттям, концепцією, теорією про можливість збалансованого, зрівняного динамічного стану та розвитку світового співтовариства у єдності з оточуючим середовищем у межах соціоприродної системи, який оцінюється за певними критеріями чи індикаторами
11. П. Самуельсон	Урівноважений розвиток, при якому здійснюється здатність суспільства до саморегуляції
12. Д. Стігліц	Розвиток, який має дозволити людству уникнути можливого передчасного зникнення з обличчя Землі в результаті самознищення під впливом власних варварських дій стосовно оточуючої дійсності
13. В.І. Данилов-Данильєв [5]	Такий суспільний розвиток, при якому не руйнуються його природна основа, умови життя, які створюються, не тягнуть деградації людини і соціально-деструктивні процеси не розвиваються до масштабів, які загрожують безпеці суспільства
14. А.Д. Урсул	Сталий розвиток – це керований системно-збалансований соціоприродний розвиток, який не руйнує природне середовище, забезпечує виживання та безпечно довге існування цивілізації
15. А.Д. Урсул, Т.А. Урсул [16, с. 26]	Під сталим розвитком розуміють не лише системну єдність економічних, соціальних та екологічних видів та аспектів діяльності, але й іманентну взаємозв'язків розвитку та безпеки, скоріше забезпечення безпеки через розвиток і розвиток через забезпечення безпеки
16. Г. Дейлі [6, с. 14]	Гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес усієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли в процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками
17. О.М. Бизяркіна [2, с. 14]	Це такий розвиток єдиної системи «природа і людина», обидві складові якої співіснують за принципами симбіозу, що забезпечує, з одного боку, покращення якості людей, а з іншої – покращення якості навколишнього середовища, що приводить до підвищення стійкості цієї системи протягом необмеженого періоду часу
18. В.П. Прадун [12, с. 27]	Сталим є такий розвиток, який забезпечує певний тип рівноваги, тобто баланс між усіма складовими елементами інтегрованої екосистеми, насамперед культурної, у т.ч. й агрозооекосистеми. Рівновага і збалансованість мають перебувати в основі сталого соціально-економічного розвитку регіонів
19. М.В. Фоміна [17, с. 24]	Змістовність визначення сталого розвитку може трактуватися в залежності від означених пріоритетів, як збереження фізичних властивостей навколишнього середовища: сталість економічних вигід від використання природних багатств; підтримка незмінної корисності, яка включає життя у найширшому трактуванні і цінності, які створені людиною, у найвужчому

економіки. У той же час суспільство не має такого розвитку, який би дозволив реалізувати цей підхід. Тому потребують дослідження інші підходи. Еколого-економічний підхід уособлює первинність екологічної складової, яка є метою і головним джерелом сталого розвитку. Економіко-екологічний підхід на меті має сталий екологічний розвиток, а джерелом досягнення – економічну складову [17, с. 7].

Отже, змістовності та повноти поняттю сталого розвитку зможуть надати тільки підходи, які враховуватимуть необхідність гармонізації економічної, еколо-

гічної та соціальної складових розвитку на макрорівні (держава) і мікрорівні (суб'єкт господарювання).

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних вчених свідчить про використання системного підходу у визначенні сталого розвитку. Системний підхід до визначення поняття сталого розвитку здійснює акцент на тому, що сталий розвиток включає в себе багато аспектів, таких як соціальна, економічна, екологічна, політична взаємодія відповідних систем. Системний підхід дозволяє виявити показники взаємодії, які мають цільову спрямованість. При цьому можуть



виділятися показники входу – ті, які визначають вплив людини на систему, процеси і параметри сталого розвитку; показники стану – ті, які оцінюють поточні параметри системи, зміни сталості та інших аспектів функціонування; показники управління, що характеризують елементи, які дозволяють системі реагувати на вплив зовнішніх факторів, що загрожують її сталому розвитку. За цих умов ряд вчених у сталому розвитку вбачають складну систему, основними рисами якої є структурованість, ієрархічність, цілісність і емерджентність, стійкість, адаптивність і неперервність розвитку.

Всі вчені у визначеннях сталого розвитку намагаються знайти засоби для досягнення такого розвитку. З цієї точки зору можна виділити такі підходи до поняття сталого розвитку:

1) неокласичний підхід передбачає дослідження ринкової оцінки природних ресурсів. При цьому сталий розвиток може бути забезпечений у результаті впровадження саморегуляційних ринкових механізмів;

2) неокейнсіанський підхід спрямований на розробку питань прямого державного регулювання між суспільством і природою за допомогою адміністративно-розпорядчих інструментів. За цього підходу сталий розвиток буде досягнутий за умови ефективного державного регулювання економічних процесів;

3) інституціональний підхід вбачає забезпечення сталого розвитку шляхом вирішення екологічних проблем у зміні поведінки людей і взаємному впливі суспільства і держави на створення нових інститутів.

Усі розглянуті підходи так чи інакше мають втілюватися у визначеннях сталого розвитку. Поняття сталого розвитку повинно відображати не тільки стратегічні цілі, а й шлях практичних дій. Сталий розвиток слід розглядати не як суму складових (економічної, екологічної і соціальної), а як систему, елементи якої перебувають у взаємодії і яка, відповідно, є цілісною. Для визначення сталого розвитку, яке б відповідало його цілям і завданням, слід також не відкидати такі психологічні поняття, як мислення, свідомість та відповідальність. Тільки за умови зміни відношення людини до навколишнього середовища та проблем суспільства може бути забезпечений сталий розвиток.

**Висновки.** Узагальнивши напрацювання вітчизняних і зарубіжних вчених, можна визначити сталий розвиток як збалансований розвиток, при якому досягаються поставлені економічні цілі при збереженні соціальної і екологічної стабільності, узгодження інтересів суб'єктів господарювання з метою стабільного розвитку макроекономіки на підставі екологізації форм суспільної і індивідуальної свідомості на нескінченно тривалому інтервалі часу.

В цілому поняття сталого розвитку має втілювати у собі та описувати підхід до розвитку економічної системи та окремого її суб'єкта у напрямі збереження навколишнього середовища, яка дозволить задовольняти потреби людства, забезпечуючи при цьому вирішення проблем економічного, соціального, демографічного і духовного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барлыбаев Х.А. Глобализация: за и против устойчивого развития? / Х.А. Барлыбаев. – М. : Изд-во РАГС. 2006. – 262 с.

2. Бизяркина Е.Н. Экологически устойчивое социально-экономическое развитие: основы теории и методологии : автореф. дис. ... на соискание уч. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е.Н. Бизяркина. – Москва. – 2008. – 48 с.
3. Герасимчук З.В. Еколого-економічні основи формування та реалізації регіональної політики сталого розвитку (питання методології та практики) : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.10.01 – Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка [Текст] / З.В. Герасимчук. – Львів. – 2002. – 47 с.
4. Данилишин Б.М., Шостак Л.Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б.М. Данилишин, Л.Б. Шостак. – К. : СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
5. Данилов-Данильян В.И. Устойчивое развитие (теоретико-методологический анализ) [Электронный ресурс] / В.И. Данилов-Данильян // Сайт «Устойчивое развитие». – Режим доступа : <http://www.ustochivo.ru/biblio/view/71.html>.
6. Дэйли Г., Кобб Дж. Ради общего блага / Перевод на русский язык (под редакцией А.Ю. Ретенюма и П.И. Сафонова) / Г. Дэйли, Дж. Кобб. – М. : Российское отделение ISEE, 1994. – 323 с.
7. Дорогунцов С.І., Федорищева А.М. Сталість розвитку еколого-економічного потенціалу України та її регіонів / С.І. Дорогунцов, А.М. Федорищева // Економіка України. – 1996. – № 7. – С. 4-17.
8. Коробкова З.В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике / З.В. Коробкова // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности : сб. науч. тр. ; под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск : ИЭОПП СОРАН, 2005. – С. 90-101.
9. Крохмаль Л.А. Современные инструменты повышения устойчивости предпринимательства в условиях кластерной организации аграрного производства : автореф. дис. ... на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством / Л.А. Крохмаль. – Владивосток, 2009. – 23 с.
10. Масловська Л.Ц. Сталий розвиток продуктивних сил регіонів: теорія, методологія, практика : монографія / Л.Ц. Масловська. – К. : КНТЕУ, 2003. – 365 с.
11. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. ; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2012. – 534 с.
12. Прадун В.П. Економіко-екологічні основи сталого розвитку регіональних агропромислових комплексів : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.07.02 – економіка сільського господарства та АПК / В.П. Прадун. – Об'єднаний інститут економіки НАН України. – К. – 2005. – 38 с.
13. Рабош В.А. Философско-методологические основания устойчивого развития : сборник научных трудов / В.А. Рабош // Философия человека и процессы глобализации. – СПб. : Издательство РХГА, 2006. – 678 с.
14. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учебник / под. ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2007. – 1120 с.
15. Тарасенко І.О. Методологічні основи сталого розвитку підприємств легкої промисловості : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / І.О. Тарасенко. – Київ. – 2011. – 32 с.
16. Урсул А.Д., Урсул Т.А. Становление и сущность устойчивого развития : курс лекцій / Под ред. Н.М. Мамедова / А.Д. Урсул, Т.А. Урсул. – М., 2002. – 687 с.
17. Фоміна М.В. Сталий розвиток економіки в умовах глобалізації: теорія і методологія : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / М.В. Фоміна. – Донецьк. – 2010. – 32 с.
18. Шевчук В.Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В.Я. Шевчук. – К. : Геопринт, 2006. – 200 с.





УДК 336.144.2

**Гвоздей Н.І.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів і кредиту  
Уманського національного університету садівництва***Бержанір І.А.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів і кредиту  
Уманського національного університету садівництва***Ульянич Ю.В.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів і кредиту  
Уманського національного університету садівництва*

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЧИГИРИНСЬКОГО РАЙОНУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена оцінці сучасного стану інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області і напрямів її активізації. Розглядаються методи оцінки інвестиційної діяльності, формування інвестиційної стратегії, інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку та інвестування проектів, основні етапи його розвитку. Проаналізовано динаміку обсягів основних засобів, інвестицій сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області, капітальних інвестицій в економіку Черкаської області.

**Ключові слова:** фінансовий план, фінансові інвестиції, інвестиційні видатки, надходження, прибуток, виплата кредиту і процентів за використання кредитних ресурсів.

### **Гвоздей Н.И., Бержанир И.А., Ульянич Ю.В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧИГИРИНСКОГО РАЙОНА ЧЕРКАССКОЙ ОБЛАСТИ**

Статья посвящена оценке современного состояния инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий Чигиринского района Черкаской области и направлений ее активизации. Рассматриваются методы оценки инвестиционной деятельности, формирования инвестиционной стратегии, инвестиционного обеспечения инновационного развития и инвестирования проектов, основные этапы его развития. Проанализирована динамика объемов основных средств, инвестиций сельскохозяйственных предприятий Чигиринского района Черкаской области, капитальных инвестиций в экономику Черкаской области.

**Ключевые слова:** финансовый план, финансовые инвестиции, инвестиционные расходы, поступления, прибыль, выплата кредита и процентов за использование кредитных ресурсов.

### **Gvozdei N.I., Berzhanir I.A., Ulyanych Yu.V. EVALUATION OF FINANCIAL SUPPORT PLANNING OF INVESTMENT ACTIVITY OF CHYHYRYN DISTRICT CHERKASY REGION**

The article is dedicated to the estimation of the current state of investment activity of agricultural enterprises of Chyhyryn district Cherkasy region and directions of its activation. Methods of estimation of investment activity, the formation of investment strategy, investment support of innovation development and investment of projects, the main stages of its development are discussed. It was established that investment is an effective economic tool by which a promising development, achievement of strategic goals and obtaining stable financial results of activity in the future are provided. Due to investment, enterprises renew and increase fixed assets, production and sales, increase their financial potential.

**Keywords:** financial plan, financial investment, investment costs, revenues, profits, payment of the loan and interest for the use of credit resources.

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах виробнича діяльність та економічний розвиток підприємств значною мірою залежать від їх конкурентоспроможності, що потребує забезпечення відповідного рівня матеріально-технічної бази та використання сучасних технологій, технічних засобів, нових високопродуктивних сортів рослин та порід тварин. Вирішення цього завдання неможливе без реалізації великомасштабних інвестиційних проектів, які вимагають значних обсягів фінансових та матеріальних ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств досліджують такі вчені, як С.О. Буткевич, М.І. Кисіль, М.Ю. Коденська, М.М. Кропивко, Є.О. Ланченко, О.В. Ролінський, П.Т. Саблук, П.А. Стецюк, О.Ю. Старіков, О.П. Шпак [2-5]. Однак економічну трансформацію сільського господарства не завершено, виникають нові проблеми розвитку галузі, змінюються тенденції в інвестуванні, що

вимагає продовження досліджень з цієї проблеми й пошуку шляхів розв'язання як старих, так і нових завдань.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка сучасного стану інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств і розробка напрямів її активізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із становленням та розвитком ринкових відносин в аграрному секторі економіки з'явилися нові господарські формування, що базуються на різних формах власності, відбулися істотні зміни у податковій, інвестиційній та амортизаційній політиці держави, виникли альтернативні джерела формування фінансових ресурсів. Для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в умовах членства в СОТ існує нагальна потреба створення сучасної матеріально-технічної бази, впровадження у виробництво нових технологій, машин, сортів рослин та порід тварин. Вирішення цього завдання не мож-

ливе без реалізації великомасштабних інвестиційних проектів, які вимагають значних обсягів фінансових та матеріальних ресурсів, що іммобілізуються з господарського обороту на досить тривалий час. Разом з тим нині існує протиріччя між реальною потребою в обсягах інвестиційної діяльності, спрямованої на оновлення та розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, та наявними джерелами власних фінансових ресурсів. Все це зумовило актуальність наукового обґрунтування нових підходів до фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Фінансування інвестиційної діяльності є не окрема відособлена сфера, а невід'ємна складова частина системи управління формуванням та використанням фінансових ресурсів. Всі управлінські рішення у цій сфері прямо чи опосередковано впливають на результати не тільки інвестиційної, а й основної діяльності підприємства. З цих позицій воно підпорядковане загальній економічній стратегії підприємства, яка визначає базові фінансові умови розвитку інвестиційної діяльності.

На особливості фінансового забезпечення інвестиційного процесу суб'єктів господарювання у сільському господарстві та відшкодування використаних на ці цілі фінансових ресурсів головним чином впливає специфіка активів, які створюються в результаті здійснення інвестицій. Вона проявляється у:

- територіальній локалізації та обмеженій мобільності засобів праці, яка зумовлена необхідністю певного виду спеціалізації сільськогосподарського виробництва залежно від природно-кліматичних умов;
- технологічній специфічності, пов'язаній з існуванням істотного розриву між часом виробництва та робочим часом, біологічними особливостями використовуваних живих організмів;
- часовій обмеженості використання активів, визначену сезонним характером сільськогосподарського виробництва.

У процесі інвестиційної діяльності відбувається рух фінансових ресурсів, особливість якого впливає на вибір методології управління цими процесами. На передінвестиційній стадії проводиться селекція об'єктів їх вкладення та оцінка відповідності стратегічній і тактичній завданням економічного розвитку підприємства; оцінюється доступність та доцільність використання наявних джерел фінансування; акумулюються фінансові та інші ресурси, необхідні для реалізації інвестицій; аналізуються можливі наслідки та результати здійснення інвестицій; оцінюється ймовірність отримання негативних результатів та вплив на це таких чинників як ризики і інфляційні процеси; порівнюються альтернативні варіанти спрямування фінансових ресурсів та відбирається кращий з них для реалізації. Управління фінансовими ресурсами на цій стадії пов'язане з прогнозно-аналітичними розрахунками та ухваленням фінансових рішень.

На інвестиційній стадії відбувається капіталізація фінансових ресурсів, перетворення у менш ліквідну форму активів та втрата на тривалий час їх визначальної трансформаційної властивості. Така особливість суттєво впливає на фінансовий стан підприємства та можливі наслідки прийнятих рішень. З матеріалізацією фінансових ресурсів практично втрачається можливість для внесення змін і коректив. Тому в цей момент важливе значення надається контрольній функції управління.

Експлуатаційна стадія інвестиційного процесу пов'язана із створенням нової вартості та відшкодуванням використаних фінансових ресурсів. Акценти

в управлінні зміщуються на регулювання процесу експлуатації та стимулювання досягнення максимального результату. Крім того, у цей період життєвого циклу необхідні заходи із залучення додаткових фінансових ресурсів для приросту оборотних активів, фінансування витрат з підтримання у функціонуючому стані та модернізації створених активів.

Отже, на всіх стадіях інвестиційного процесу існує необхідність прийняття управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів. Від їх якості істотно залежать перспективи економічного розвитку підприємства. Тому методологія прийняття таких рішень має вирішальне значення.

Оцінка прогнозованих результатів та наслідків є основою прийняття виважених управлінських рішень. В умовах централізованої системи управління економікою критерієм прийняття таких рішень виступало нормативне значення ефективності. З переходом до ринкового механізму господарювання таким критерієм слугує індивідуальне сприйняття цінності або значимості певних результатів власником фінансових ресурсів. Це стало підґрунтям використання як різних критеріїв доцільності та ефективності фінансових рішень, так і методів їх розрахунку.

Не обов'язково, що рішення про фінансування будуть прийняті за умови відповідності прогнозних оцінок наперед встановленим критеріям їх прийнятності. Вони виступають лише одним із елементів алгоритму обґрунтування і умовою зниження ризику ухвалення помилкових рішень. З цієї точки зору, жоден із запропонованих показників не можна абсолютизувати.

Визначальним в аналізі фінансових ресурсів є вибір як системи показників, так і окремих вимірників з їх складу. Нині певною мірою конкурують два підходи і відповідні їм методики: а) абсолютної і порівняльної ефективності капітальних вкладень, що використовувалися в практиці управління централізованою радянською економікою; б) статичні (прості) та динамічні (фінансові) методи, обґрунтовані західною фінансовою наукою і використовувані багатьма зарубіжними підприємствами. При цьому варто відмітити, що між показниками першого підходу і статичними методами другого існує певна методична подібність.

Існування значної кількості аналітичних методів актуалізує питання їх вибору. Воно насущне у зв'язку з тим, що результати використання різних показників для аналізу одних і тих же об'єктів досить часто мають між собою протиріччя щодо їх інтерпретації, які пов'язані з обсягом використовуваних фінансових ресурсів.

Інвестиції – це ефективний економічний інструмент, за допомогою якого забезпечується перспективний розвиток, досягнення стратегічних цілей та отримання стабільних фінансових результатів діяльності в перспективі. За рахунок інвестицій підприємства відновлюють і нарощують основні засоби, виробництво та збут продукції, збільшують свій фінансовий потенціал. Вони виступають драйвером поступального розвитку підприємства за рахунок трансформації наявних, у першу чергу фінансових ресурсів, у новий капітал, що забезпечує зростання ефективності його господарської діяльності [6].

Важливе значення для успішної реалізації капітальних вкладень має інвестиційне планування, особливо його фінансова частина. Інвестиційне планування може здійснюватися у різних формах: інвестиційного меморандуму, проспекту емісії пайових та боргових зобов'язань, інвестиційного проекту, техніко-економічного обґрунтування інвестицій, бізнес-

Таблиця 1

**Динаміка основних засобів сільськогосподарських підприємств  
Чигиринського району Черкаської області**

Основні засоби	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Первісна вартість, тис. грн	140510,4	128042,1	150460,5	161339,4	207634,2
Залишкова вартість, тис. грн	84104,1	80239,4	97360,2	102742,3	132948,1
Знос, тис. грн	56406,3	47802,7	53100,3	58597,1	74686,1
%	40,14	37,33	35,29	36,32	35,97

плану інвестиційного проекту тощо. Інвестиційний блок присутній і в усіх видах фінансових планів від стратегічного до бюджетного. Тож, існує необхідність більш детального аналізу практики планування та реалізації інвестиційних проектів підприємствами Чигиринського району Черкаської області.

Капітальні інвестиції спрямовані у першу чергу на створення, підтримку у функціонуючому стані, відтворення та модернізацію засобів. Як видно із даних таблиці 1, обсяг основних засобів в аналізованих підприємствах зростає, а їх фізичний стан покращується. Очевидно, що це є свідченням активізації інвестиційного процесу, завдяки чому відбувається не лише просте, а й розширене відтворення засобів виробництва.

Таблиця 2

**Динаміка капітальних інвестицій в економіку  
Черкаської області**

Роки	Освоєно, всього	У тому числі				
		інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)	витрати на інші необоротні матеріальні активи	Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (капітальний ремонт)	інвестиції в нематеріальні активи	витрати на формування основного стада
у фактичних цінах, млн грн						
2007	706,8	581,6	15,4	101,2	5,5	3,1
2008	1142,7	966,9	21,1	145,3	5,7	3,8
2009	2690,6	2408,4	42,3	215,2	17,0	7,7
2010	2408,2	2046,4	37,4	305,2	14,3	4,9
2011	3734,8	3303,6	40,4	357,9	22,8	10,0
2012	4808,3	4236,2	52,2	444,2	26,3	49,4
2013	5814,6	5128,2	50,3	582,2	40,1	13,9
у % до загального обсягу						
2007	100	82,3	2,2	14,3	0,8	0,4
2008	100	84,6	1,9	12,7	0,5	0,3
2009	100	89,5	1,6	8,0	0,6	0,3
2010	100	85,0	1,5	12,7	0,6	0,2
2011	100	88,4	1,1	9,6	0,6	0,3
2012	100	88,1	1,1	9,2	0,6	1,0
2013	100	88,2	0,9	10,0	0,7	0,2

У Черкаській області створена позитивна інвестиційна ситуація, нині тут діє Програма сприяння залученню інвестицій в економіку Черкаської області на 2010–2015 рр. Тому відзначена динаміка адекватна загальному інвестиційному стану в агропромисловому комплексі Черкаської області. Протягом останніх років спостерігається позитивна динаміка освоєння капітальних вкладень, як їх загальних обсягів, так і окремих складових (табл. 2).

За даними обласного управління статистики, у 2013 році в агропромисловий комплекс області залучено 1,1 млрд гривень коштів, що у 1,5 рази більше

середньорічного показника за три попередні роки. Обсяг іноземних інвестицій складає 28,3 млн дол. США, що у 1,5 рази більше середньорічного за попередні роки.

За останні чотири роки в області реалізовано або знаходяться у стадії виконання низка важливих для економіки інвестиційних проектів. Нині сільгоспідприємствами, підприємствами переробної та харчової промисловості виробляється більше 60 відсотків валової продукції Черкащини. Спостерігається стійка тенденція поновлення машинно-тракторного парку підприємств новою сільськогосподарською технікою [4].

Дані таблиці 2 не повністю характеризують реальний стан основних засобів досліджуваних сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області. Значна їх частина представлена майновими паями, які обліковуються на позабалансових рахунках і не знаходять свого відображення у бухгалтерській звітності. А з орендованими основними засобами ситуація значно гірша. Враховуючи час їх створення, більшість із них перевершили повний експлуатаційний період і повністю амортизовані. Ця обставина вимагає їх заміни, а отже і додаткових інвестицій в основний капітал.

Про досить низький рівень інвестиційної активності у підприємствах Чигиринського району свідчать дані таблиці 3.

У таблиці 3 представлені підприємства, які реалізовували інвестиції в аналізований період. Видно, що переважна більшість з них здійснюють інвестування час від часу. Основний обсяг капітальних вкладень припадає на два-три підприємства. Так, у 2010 р. на ПП «Вершаци» та ТОВ «Чигиринзерно» припадає 84% загальнорайонної інвестиційної програми, а в 2013 р. таку частку забезпечило ТОВ АПР «Маїс».

Реалізація великомасштабних інвестиційних проектів малоефективна без попереднього аналізу доцільності їх здійснення та детального планування реалізації. При цьому фінансові аналітично-прогнозні розрахунки здійснення інвестицій є визначальними для прийняття остаточного рішення.

Інвестиційна політика сільськогосподарських підприємств є одним із основних етапів його адаптивної поведінки. Вона виступає загальним керівництвом з формування програми інвестиційної діяльності, відбору проектів та ухваленню рішень щодо їх реалізації й фінансування, на основі яких створюється надійне підґрунтя для стабільного довготривалого зростання та забезпечується успішне досягнення перспективних економічних цілей [6].

Нині управління реалізацією інвестиційних проектів детерміноване до їх життєвого циклу, який визначається періодом часу між здійсненням перших витрат та ліквідацією активів, створених за рахунок цих інвестицій. Життєвий цикл інвестиційного проекту ділять на три фази: передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну. Кожна із цих фаз має свою специфіку, яка визначає зміст, склад та точність фінансових розрахунків.

Таблиця 3

**Динаміка інвестицій сільськогосподарських підприємств  
Чигиринського району Черкаської області, тис. грн**

Сільськогосподарські підприємства	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
СТВО «Тясмин»	71,0	729,0	91,0	163,0
СТВО «Красносільське»	47,0	152,0	126,0	-
ТВО «Зам'ятниця»	-	348,0	-	-
ТВО «Тіньки»	96,0	27,1	297,0	-
СТВО «Чигиринська аграрна компанія»	1144,0	1319,0	318,0	1560,0
ПП «Вершаці»	5141,0	-	-	-
ТОВ «Чигиринзерно»	6908,0	6342,0	1495,0	191,0
СТВО «Дружба»	98,0	1088,0	569,0	251,0
ЗАТ «Боровицьке»	828,0	-	-	-
ПП «Колос Чигиринщини»	-	441,0	-	-
ТОВ «Олекс»	-	21,0	568,0	-
ТОВ «Біоагропром»	-	42,0	45,0	-
ФГ «Житниця»	-	300,0	-	-
ТОВ «Терра»	-	8893,0	-	-
ТОВ «Перспектива»	-	5307,0	-	-
ТОВ АПР «Маїс»	-	-	15201,0	15787,0
ТОВ «Продагроінвест»	-	-	1250,0	448,0
Всього	14333,0	25009,1	19960,0	18000,0

На передінвестиційній фазі підприємство проводить вибір активів, у які планується здійснити інвестування. Як правило, підґрунтям для цього слугують плани перспективного економічного розвитку та потреби ресурсного забезпечення поточної виробничої діяльності підприємства [8].

Вивчення досвіду інвестування сільськогосподарських підприємств Чигиринського району Черкаської області засвідчило, що вибір об'єктів вкладення інвестицій на практиці здійснюється з позиції поточної ситуації. Стратегічних планів економічного розвитку підприємства не мають, а отже діють у залежності від розвитку подій. Ще однією характерною особливістю цього етапу передінвестиційної фази є те, що підприємства практично не розглядають альтернативні варіанти вкладення фінансових ресурсів. Такий підхід обмежує можливість фінансового маневру та негативно впливає на результати здійснення інвестицій.

Згідно з рекомендаціями теорії інвестиційного аналізу, після вибору об'єкта інвестування здійснюється пошук джерел його фінансування. У практиці досліджуваних підприємств відбувається навпаки – спочатку визначаються наявні та доступні джерела формування фінансових ресурсів, а потім здійснюється пошук об'єкта їх вкладення [9].

Розрахунок ефективності інвестицій виконується і в тому разі, якщо для їх фінансування використовуються кредити комерційних банків. Останні, у випадку звернення сільськогосподарських підприємств за кредитом, вимагають підготовки бізнес-плану, складовою частиною якого є фінансовий план. У цьому разі використовується значно ширший арсенал прийомів, методів та інструментів аналізу. Показники для оцінки ефективності інвестицій ґрунтуються на процедурах дисконтування чистих грошових потоків. Крім того, до складу фінансової частини бізнес-плану можуть входити аналіз ризиків, розрахунок графіка погашення кредитів тощо. Однак не всі банки цікавляться бізнес-планами, більший інтерес представляє застава кредиту. У такій ситуації обсяг

та якість прогнозних фінансових обчислень мають бути кращими.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, запропоновані підходи щодо планування фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств створюють методичне поле для реалізації механізму фінансової адаптивності в процесі здійснення програм модернізації їх матеріально-технічної бази та подальшого економічного розвитку. Це виступає конструктивною основою активізації інвестиційного процесу, зростання конкурентоспроможності, підвищення фінансової стійкості та розширення фінансових можливостей підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лук'яник М.М. Стан інвестиційної діяльності та напрями її активізації в сільському господарстві регіону / М.М. Лук'яник // АгроІнКом. – 2007. – № 11-12. – С. 28-31.
2. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Каблук, М.І. Кисіль, М.Ю. Коденська та ін. ; За ред. М.І. Киселя, М.Ю. Коденської. – К. : НЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
3. Кисіль М.І. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного процесу / М.І. Кисіль // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 66-71.
4. Ланченко Є.О. Історичні аспекти розвитку інвестиційних процесів / Є.О. Ланченко // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 86-92.
5. Старіков О.Ю. Інвестиційна діяльність у сільському господарстві України / О.Ю. Старіков // Вісник Львівського державного аграрного університету: Економіка АПК, № 5. – Л. : Львівський держ. аграр. ун-т, 2010. – С. 175-178.
6. Шпак А.П. Инвестиционная деятельность в сельском хозяйстве и ее роль в развитии отрасли / Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. – М. : ВИАПИ, 2000. – С. 120-123.
7. Нестерчук Ю.О. Ресурсний потенціал підприємств продуктивних підкомплексів АПК [Текст] : монографія / Ю.О. Нестерчук, Н.В. Бутко. – Черкаси : ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2013. – 215 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ck.ukrstat.gov.ua>.





УДК 669.02/09(477)

Ніколаєнко Д.В.

аспірант

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ СТРУКТУРОУТВОРЮЮЧИХ ФУНКЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

У статті здійснена спроба комплексного розгляду функцій металургії в українській економіці. Обґрунтовано фактори оцінки ефективності функціонування металургійного виробництва. Зроблено висновок про те, що ситуацію на українському ринку металу визначають такі тенденції: абсолютний пріоритет експортних поставок металу; відсутність попиту з боку вітчизняної металообробної промисловості на металургійні підприємства. Розвинуто гіпотезу про структурну невідповідність металургійного виробництва внутрішнім потребам економіки України. Доведено, що відродження металургії неможливе без відновлення традиційних структуроутворюючих функцій в економіці країни.

**Ключові слова:** металургійна промисловість, проблеми, функції, структура економіки.

### Николаенко Д.В. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СТРУКТУРООБРАЗУЮЩИХ ФУНКЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

В статье сделана попытка комплексного рассмотрения функций металлургии в украинской экономике. Обоснованы факторы оценки эффективности функционирования металлургического производства. Сделан вывод, что ситуацию на украинском рынке металла определяют следующие тенденции: абсолютный приоритет экспортных поставок металла; отсутствие спроса со стороны отечественной металлообрабатывающей промышленности на металлургические предприятия. Выдвинута гипотеза о структурном несоответствии металлургического производства внутренним потребностям экономики Украины. Доказано, что возрождение металлургии невозможно без восстановления традиционных структурообразующих функций в экономике страны.

**Ключевые слова:** металлургическая промышленность, проблемы, функции, структура экономики.

### Nikolaenko D.V. IMPLEMENTATION PROBLEMS METALLURGICAL ENTERPRISE STRUCTURING FUNCTIONS IN THE ECONOMY OF THE COUNTRY

In this paper it is attempted to review the complex functions of metallurgy in Ukrainian economy. It has been grounded factors of assessment of metallurgical production operation effect. The situation on the Ukrainian metal market is defined by the following trends: absolute priority metal exports; domestic metallurgical industry demand has virtually no effect on the metallurgical industry. It has been developed the hypothesis about structural metallurgical industry mismatch of Ukrainian economic needs. It has been proved that the revival of metallurgy is impossible without the restoration of traditional structural functions in the country economy.

**Keywords:** metallurgical industry, problems, functions, economic structure.

**Постановка проблеми.** В умовах становлення постіндустріальної економіки і безпрецедентного загострення міжнародної конкурентної боротьби за ринки збуту тільки науково-технічна та інноваційна активність здатні забезпечити країні вже не просто місце в ряду технологічно розвинених держав, а її шанси на елементарне виживання.

**Актуальність теми.** Вітчизняна металургія у процесі виробничої діяльності сприяє вирішенню багатьох важливих народногосподарських завдань. Металургію традиційно визначають як базисну галузь промисловості, яка забезпечує конструкційними матеріалами народне господарство. Розвиток металургії став основою економічного зростання України. Структуроутворююча роль металургії полягає в містоутворювальному характері металургійних підприємств, безпосередній залежності систем життєзабезпечення багатьох районів від стану металургійного виробництва. Металургійні підприємства є великими експортерами (металургія займає друге місце в країні як джерело валютних надходжень), забезпечуючи входження України у світовий ринок.

В умовах світової фінансової кризи металургійні підприємства України здають свої позиції на світових товарних ринках. Скорочення виробництва сталі в країні у 2009–2012 роках склало 20%, у той час як загалом у світі виплавка сталі за цей період знизилася на 0,5%. Виробництво чавуну знизилося на 35%, сталі – на 38%, прокату – на 34%. Внутрішній ринок споживання металопрокату в Україні скоротився на 50,9% і ці результати ставлять українську металургію на межу виживання [4].

Сучасна українська металургійна промисловість має низку проблем, які вимагають, зокрема, нових підходів до управління.

Така форма управління є необхідною умовою сталого розвитку не тільки металургійних підприємств, а й економіки в цілому, а забезпечення структурного розвитку як обов'язкової умови досягнення конкурентоспроможності металургійної продукції є важливою проблемою для української економіки.

**Ступінь розробленості проблеми.** Серед праць, присвячених питанням галузевого розвитку, слід відзначити праці М. Беркович, З. Братіної. Проблеми розвитку металургійного комплексу досліджували В. Амітан, В. Бандуров, А. Гальчинський, А. Кінах, В. Семиноженко, А. Савчук та ін.

У цих роботах відображений вітчизняний та зарубіжний практичний досвід у розробці політики розвитку народногосподарського комплексу країни і у формуванні стратегій галузевого розвитку. Автори відзначають необхідність структурних перетворень на основі цільових інвестиційних програм, розробляють окремі механізми стимулювання інвестиційного процесу. Проте проблема забезпечення галузевого розвитку на державному рівні залишається недостатньо вивченою, зокрема не визначені механізми формування та реалізації напрямів розвитку структуроутворюючих галузей економіки країни.

Таким чином, метою статті є визначення проблем, які обумовлюють розвиток металургійних підприємств та дослідження місця металургії в Україні як структуроутворюючої ланки розвитку економіки країни.

**Виклад основного матеріалу.** Суперечності в діях металургійних підприємств з реалізації інноваційних

функцій різко загострилися. Відбулася зміна функціонального навантаження на металургію, що не могло не відбитися на всій системі міжгалузевих зв'язків, підтримці відтворювальних процесів. Зміна системи функціональних пріоритетів негативно вплинула на ситуацію в металургії і в народному господарстві.

Раніше специфіка підприємств (індивідуальні витрати виробництва, сортамент виробленої металопродукції, територіальна віддаленість підприємств) передбачала індивідуальний підхід до формування умов їх функціонування. В умовах реформ головними оціночними показниками металургії стали економічні характеристики.

Посилення економічних функцій металургії, які суперечать специфіці металургійного виробництва, могли мати наслідком тільки негативний ефект. Розгляд ефективності металургійного виробництва поза рамками виконуваних галуззю народногосподарських функцій може призвести до прийняття неправильних стратегічних рішень. Економіка металургійних комбінатів (зважаючи виробничо-технологічні особливості) буде усього не стільки на поточній ринковій кон'юнктурі, скільки на стійкості довгострокових взаємовигідних зв'язків. Тому принцип максимальної ефективності поточного збуту металу неприйнятний як визначальний для металургійного виробництва. Специфіка металургії як галузі, що займає проміжне положення у системі народногосподарських зв'язків, робить залежними її економічні показники від ефективності як базових галузей (цін пропозиції базових ресурсів), так і кінцевих. Металургія забезпечує збалансованість пропозиції ресурсів і кінцевого народногосподарського попиту і, отже, її збитки (доходи) – це можливий наслідок необґрунтованої прибутковості (збитковості) сполучених галузей.

При оцінці ефекту функціонування металургійного виробництва слід брати до уваги такі обставини.

Металургійне підприємство, як правило, володіє широким спектром кооперованих зв'язків і є центральною ланкою регіональної економічної системи. Тому збитки підприємства можуть бути наслідком завищених прибутків постачальників ресурсів, споживачів продукції та пов'язаних виробництв. В умовах перехідної економіки завдання забезпечення первісного нагромадження капіталу вступає у протиріччя з необхідністю оптимізації прибутків для забезпечення функціонування в ринкових умовах.

Економічні результати роботи підприємств визначаються безліччю керуючих впливів з боку державних органів. Основна частина витрат на металургійне виробництво (60-80% залежно від його виду) формується під впливом енергетичних і транспортних тарифів, ставок податкових відрахувань (насамперед на користування надрами) [4; 5, с. 59]. Уряд регулює тарифи підконтрольних організацій на основі витратної концепції ціноутворення, що передбачає відшкодування галузям-монополістам усіх проведених витрат. Включення до витрат соціальної та інвестиційної складових, завищення заробітної плати, необґрунтованого рівня податків призводять до невідповідності ціни послуги безпосередніх витрат на її надання. Парадоксально, що металургія стає банкрутом через неможливість виконати соціальні зобов'язання держави або інвестиційні програми інших галузей.

На сьогодні ця парадигма є провідною в розвитку вітчизняної металургійної галузі, незважаючи на те, що вітчизняна металургія входить у першу десятку світових лідерів – імпортерів металургійної продукції. У той же час цей результат є наслідком

тієї спадщини, яку Україна отримала від СРСР, після розпаду якого наша держава успадкувала близько 35% колишнього союзного гірничо-металургійного комплексу. Сьогодні вітчизняний сектор чорної металургії об'єднує більше 200 підприємств, до яких входять 19 металургійних комбінатів, 12 трубних заводів, більше 20 метизних, 12 коксохімічних, 14 вогнетривких, 12 гірничорудних, біля 100 спеціалізованих підприємств з переробки металобрухту та відходів [1, с. 26].

Структура витрат на виробництво продукції, узагальнюючи позаелементні витрати, показує витрати, що мають найбільшу питому вагу, що дуже важливо для аналізу факторів формування і визначення напрямів зниження собівартості продукції. Виходячи із зазначеного, можна зробити висновок, що концентрація обсягів виробництва, збільшення потужності металургійних агрегатів та інші фактори на великих підприємствах сприяють зниженню витрат на виробництво металопродукції [2, с. 250].

Головними факторами, що зумовили позитивний та динамічний характер їх розвитку, були:

1. Зміна тенденцій у розвитку світового металургійного виробництва – збільшення попиту на напівфабрикати, виробництво яких переміщується до країн, які мають дешеві ресурси і робочу силу, а також ліберальне законодавство стосовно охорони навколишнього середовища – виготовлення напівфабрикатів є «брудною» (плавильною) частиною металургійного виробництва.

2. Поява нових масштабних ринків збуту металопродукції – Азії, Африки та Південної Америки, вхід на ринки яких нових експортерів значно легший через менший конкурентний тиск з боку розвинених країн.

3. Існування системи державної підтримки в різних формах та великі лобістські можливості з боку фінансово-промислових груп, які є власниками переважної більшості металургійних підприємств.

4. Підвищення світових цін на металопродукцію на початку XXI століття, що призвело до ейфорії щодо можливостей металургійного комплексу і помилкової оцінки конкурентної позиції підприємств галузі на світовому ринку [6, с. 118].

Однак ці фактори не стали передумовою для стійкого розвитку галузі, криза світової економіки показала слабкість підприємств металургійного комплексу України, більшість з яких опинилися на межі виживання, хоча ця ситуація була наслідком тих процесів, які відбувалися в металургійному комплексі протягом останніх 20 років.

Зниження ефективності металургійного виробництва внаслідок погіршення структури сировинних матеріалів (результат державної зовнішньоторгівельної політики, яка призводить до зростання експорту ресурсів – брухту, руди, концентратів, матеріалів і заготовок), зміни структури випуску продукції та місткості ринків збуту лише в незначній мірі залежать від позиції металургів. На металургійні підприємства покладаються значні позавиробничі навантаження – витрати на підтримку соціальної сфери, освоєння територій, розвиток інфраструктури. Металургія змушена реалізовувати раніше покладені на неї функції, що створює додаткове фінансове навантаження на діюче виробництво.

Металургійні підприємства України за часи незалежності значно скоротили марочний і розмірний асортиментний ряд своєї продукції, значно зменшили виробництво високотехнологічної продукції, для розширення експорту перейшли на збільшення виробництва напівфабрикатів. За асортиментом і якіс-

ттю продукції відставання українських меткомбінатів, наприклад, від російських, настільки значний, що для його подолання необхідно десяти років роботи за умови здійснення модернізації.

У результаті об'єктивні дані статистики свідчать, що українська металургійна галузь має суттєві проблеми, які перешкоджають її адаптації до умов зовнішнього середовища, а результати економічної діяльності є вкрай невтішними. Зокрема, у металургійній галузі України у 2012 році не було жодного рентабельного підприємства, усі без виключення підприємства отримали збитки. Загальні збитки металургійної галузі України за підсумками 2012 року збільшилися у 3,3 рази, або на 9,5 млрд грн, порівняно з 2011 роком – до 13,7 млрд грн. Металургійні підприємства України у минулому році отримали чистий дохід від реалізації продукції в сумі 153,3 млрд грн, що на 17,2%, або майже на 31,9 млрд грн, менше, ніж у 2011 році [3].

Собівартість реалізованої продукції у 2012 році, з урахуванням збуту та інших витрат, зросла порівняно до 2011 року на 4,3% і склала 107,8 коп. на 1 гривню ВВП. Це свідчить про випереджальне зростання цін на сировину та паливно-енергетичні ресурси. А енергоносії становлять майже 40% у структурі собівартості металопродукції. На рівень собівартості також значно впливає низька якість українських сировинних ресурсів – залізної руди, вугілля і коксу. Металурги змушені технологічно збільшувати витрати сировини при виплавці чавуну. На 1 тону чавуну в Україні витрачається 1 840 кг сировинних ресурсів, у Росії – 1720 кг, у далекому зарубіжжі – 1620 кг.

У 2012 році у розвитку металургійної галузі було інвестовано близько 6 млрд грн, у 2011 році об'єм інвестицій склав близько 6,4 млрд грн. З 2002 року інвестиції металургійних підприємств у модернізацію виробництва зростали і у 2007 році досягли 10,4 млрд грн. Починаючи з 2008 року, через негативний вплив світової кризи об'єм інвестицій щороку знижувався. Мінімальний обсяг зафіксований у 2010 році – 4,5 млрд грн. Якщо у 2007 році інвестиції на виробництво 1 тону сталі склали 47,88 дол. США, то у 2012 році показник скоротився у двічі – до 23 дол. США [4].

Тому основним джерелом зростання економічної ефективності металургії повинні стати інноваційні заходи щодо відновлення структуроутворюючих функцій підприємств, а не з підвищення технічного рівня виробництва.

У період реформ домінуючого значення набули зовнішньоекономічні функції металургії і народного господарства в цілому. Інтеграція у систему світового ринку та створення для цього необхідних умов мали забезпечити металургії вихід на світові ринки продукції і капіталу та реалізацію програми її структурної перебудови як складової частини світової металургії. Штучний поділ завдань розвитку металургії та вітчизняної економіки свідчило про нерозуміння ролі металургії в Україні та ігнорувало весь попередній досвід розвитку цієї галузі.

Між тим історичний досвід показує, що провідні позиції на світовому ринку металу самі по собі ще не гарантують благополуччя металургійного виробництва.

Розвиток економіки розвинутих країн сприяє здешевленню всіх компонентів металургійного виробництва (зниження цін на метал на світових ринках), у той час як в українській економіці превалює тенденція його подорожчання [6, с. 59]. У даний час експортні поставки металу перетворюються на самоціль, не пов'язану із загальними завданнями народ-

ногосподарського розвитку. При цьому ігнорується той факт, що експорт металу створює ресурсні обмеження для розвитку вітчизняної обробної промисловості і стає однією з причин кризи. Очевидно, що підприємства металургії з виходом на світовий ринок не здобули необхідної стабільності поточного функціонування і, тим більше, стратегічних перспектив розвитку. Про те, що металургія не зуміла знайти стратегічно важливі ринки збуту металопродукції, свідчить постійна зміна структури експорту металопродукції.

В Україні формується нераціональна, експортно-орієнтована структура металургійного комплексу. Здійснюються проекти, безпосередньо пов'язані з експортом металу, і скорочуються потужності, що не мають експортних перспектив. Тим самим посилюється структурна невідповідність металургійного виробництва внутрішнім потребам економіки України. Зростають диспропорції між структурою потенційного попиту на метал (визначеного існуючими потужностями металообробки), структурою металопродукції, що користується попитом на внутрішньому ринку, і особливо структурою експортованого металу. В майбутньому значні потужності з виробництва деяких видів металу будуть перевищувати найоптимістичніші потреби вітчизняного ринку. Це створює для України небезпеку реальних ресурсних обмежень для індустріального розвитку. В даний час стає очевидним, що продовження експортно-орієнтованої стратегії веде до деградації галузі.

У всіх країнах світу задоволення потреб народного господарства в металі є основною функцією металургії. Незалежно від системи економічної організації держава створює передумови для реалізації металургією даної функції (включаючи питання обсягів, сортаментної структури та цінової доступності). Особливі умови вітчизняного внутрішнього виробництва і споживання металу забезпечують металургії не тільки реалізацію її функцій щодо забезпечення народного господарства металом, але і є основою реалізації металургією структуроутворюючої функції в економіці країни.

Зміна положення на ринку металу в країні, усунення диктату виробника, створення відносного надлишку металопродукції в Україні і поліпшення системи забезпечення металопродукцією вітчизняних споживачів висувалися в якості цілей ринкових реформ. Проте в результаті реформування металургії найбільшою мірою постраждали саме споживачі металу.

Відмова металургії від першочергового задоволення потреб вітчизняної промисловості була викликана переорієнтацією поставок на експорт. Рівень забезпеченості економіки країни основними конструкційними матеріалами значно нижче показників розвинених країн. При цьому відставання спостерігається за рівнем не тільки споживання металу на душу населення, а й виробництва. Таким чином, ситуацію на українському ринку металу визначають такі тенденції:

- абсолютним пріоритетом користуються експортні поставки металу. Відносну конкуренцію прямому експорту створював непрямий експорт, т. з. експорт виробів з металу;

- попит (платоспроможний) з боку вітчизняної металообробної промисловості практично не впливає на металургійні підприємства. Через відносно невеликі обсяги замовлень він не цікавить металургів. Споживачі металу воліють купувати метал по імпорту, або у посередників, що забезпечує економію засобів.

Змінити ситуацію вкрай складно. Виконання завдання доведення металу до споживача, забезпе-

чення його якості і кількості неможливо здійснити лише зусиллями металургів. У країнах з розвиненими ринковими відносинами (як і в колишньому СРСР) функції виробництва і розподілу металопродукції розділені. Спеціалізований сектор посередницьких послуг (сервіс-центри) в західних країнах забезпечує реалізацію близько третини виробленої металопродукції. Металургійні підприємства, як правило, вирішують завдання ефективного виробництва металу, а для його ефективної реалізації існує посередницький сектор. В українській економіці торгово-виробничий блок, здатний забезпечувати металом підприємства металообробної промисловості, знаходиться на початковій стадії формування. Він не володіє достатнім впливом на формування виробничих програм металургійних підприємств і реальними важелями управління попитом на метал.

**Висновки.** Вибір підходів і методів реформування зробив безпосередній вплив на зміну структуроутворюючих функцій металургії в українській економіці, що спричинило зміну виробничо-технологічної структури галузі й позначилося на ефективності виробництва і реалізації металопродукції. Дезорганізації роботи металургії як єдиного народногосподарського комплексу, що виконує функцію ресурсного забезпечення вітчизняних споживачів, сприяла пріоритетність окремих виробництв (під гаслом «Більше самостійності»). Роздільна приватизація технологічно пов'язаних виробництв тільки загострила проблеми забезпечення народногосподарських потреб у металопродукції. Руйнування внутрішньогалузевої кооперації в металургійному комплексі призвело до простоїв потужностей, багато з яких оснащені найсучаснішим обладнанням і

мають високий технічний рівень на підприємствах, орієнтованих на привізну сировину і матеріали. Змінилася підгалузєва структура металургійного комплексу, різко скоротився сортамент металопродукції на вітчизняному ринку.

Розвиток металургії можливий, якщо відновити традиційні пріоритети розвитку металургійної галузі. Освоюючи наявні природні ресурси і формуючи промислову структуру регіонів, металургія повинна бути націлена на виконання основного завдання – забезпечення потреб економіки в металопродукції. Для цього необхідно на основі ринкових механізмів забезпечити корінний перегляд усіх систем державного впливу на металургію. Тільки це дозволить створити на базі самостійних металургійних підприємств єдиний металургійний комплекс, здатний виконувати покладені на нього державою функції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бандуров В.В. Современное состояние черной металлургии Украины: инновационный аспект / В.В. Бандуров // Економіка і управління інноваціями. – 2007. – № 1. – С. 25-29.
2. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія / Гальчинський А., Кінах А., Семиноженко В. – К.: Знання України, 2007. – 336 с.
3. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні / І.М. Кулик // Бізнесінформ. – 2012. – № 5. – С. 118.
4. Металургійна галузь України в 2012 році збільшила збитки у 3,3 рази [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/news/157709-metallurgijna-galuz-ukrajini-v-2012-rotsi-zbilshila-zbitki-u-33-raza.html>.
5. Шакура О.А. Анализ инновационного развития металлургической промышленности в Украине / О.А. Шакура // Економіка і організація управління. – 2008. – № 4. – С. 58-64.





УДК 330.341:634.8.07

**Петричко М.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та фінансів  
Мукачівського державного університету***Лінтур І.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та фінансів  
Мукачівського державного університету*

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено теоретичну парадигму сутності інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виноградарсько-виноробної галузі України. Розглянуто методичні підходи щодо узагальнюючої оцінки інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виноградарсько-виноробної галузі на основі чіткого критеріального підходу.

**Ключові слова:** інвестиційне забезпечення, інноваційний розвиток, виноградарсько-виноробна галузь, національна економіка.

### **Petrychko M.M., Lintur I.V. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ВИНОГРАДАРСКО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

В статье исследована теоретическая парадигма сущности инвестиционного обеспечения инновационного развития виноградарско-винодельческой отрасли Украины. Рассмотрены методические подходы к обобщающей оценке инвестиционного обеспечения инновационного развития виноградарско-винодельческой отрасли на основе четкого критерияльного подхода.

**Ключевые слова:** инвестиционное обеспечение, инновационное развитие, виноградарско-винодельческая отрасль, национальная экономика.

### **Petrychko M.M., Lintur I.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM INVESTMENT PROVIDING INNOVATIVE PROCESSES IN THE VINEYARD-WINE INDUSTRY UKRAINE**

This article explores the theoretical paradigm essence of investment support innovative development of viticulture, wine industry Ukraine. Methodical approaches to generalizing the assessment of investment support innovative development of viticulture, wine industry based on strict criteria approach.

**Keywords:** investment providing innovative development, viticulture, wine industry, national economy.

**Постановка проблеми.** Світова соціально-економічна практика свідчить про вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку. Визначальним фактором прискорення економічної динаміки, найбільш адекватним сучасному стану розвитку світової економіки, стають науково-технічні досягнення та інновації на всіх стадіях життєвого циклу продукту. Саме інноваційні процеси лежать в основі сучасних моделей розвитку провідних економік світу. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку.

Аналіз досягнень і публікацій щодо проблем інноваційної активності в Україні та її інвестиційного забезпечення показує, що перетворення останніх двох десятиліть радикально змінили економічні умови господарювання, проте не створили необхідних умов для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, не торкнулися принципів основ існуючої інституційної моделі інноваційної діяльності.

Особливо гостро постає необхідність оцінки інвестиційного забезпечення, оскільки саме інвестиційний клімат в цілому й інвестиційна привабливість окремих суб'єктів господарювання виноградарства та виноробства та їх видів продукції впливають на темпи структурних зрушень в економіці країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки ефективності інноваційної діяльності та інноваційного розвитку агропромислового вироб-

ництва в цілому та виноградарсько-виноробного виробництва зокрема досліджувалися у працях А. Бузні, А. Гаркуші, В. Россохи, І. Федуна, І. Червена, С. Черемісіної та інших вчених. При значущості проведених досліджень вони мають здебільш загальний характер, специфіка галузевого виробництва враховувалася недостатньо. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, їхнє наукове та практичне значення, низка питань стосовно інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виноградарсько-виноробної галузі вимагає уточнення та нових підходів. Зокрема, потребують подальшого дослідження й удосконалення методи ефективного організаційно-економічного механізму інвестиційного забезпечення інноваційних процесів виноградарсько-виноробної галузі у сучасних економічних умовах на довгострокову перспективу.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення основних аспектів інвестиційного забезпечення інноваційних процесів виноградарсько-виноробної галузі у сучасних економічних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливо гостро постає необхідність оцінки інвестиційного забезпечення, оскільки саме інвестиційний клімат у цілому й інвестиційна привабливість окремих суб'єктів господарювання виноградарства та виноробства та їх видів продукції впливають на темпи структурних зрушень в економіці країни.

Для створення таких основ винятково важливо-го значення набуває визначення механізмів узагальнюючої оцінки інвестиційного забезпечення іннова-

дійного розвитку галузі на основі чітко визначеного критеріального підходу. Оцінка інвестиційного забезпечення здійснюється за чотирма основними напрямками (рис. 1).

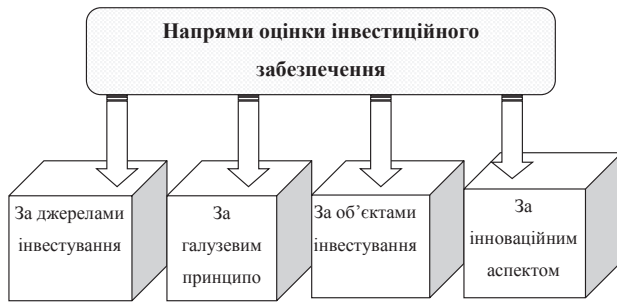


Рис. 1. Напрями оцінки інвестиційного забезпечення

(Розроблено автором)

Зауважимо, що оцінка інвестиційного забезпечення за джерелами інвестування має свої особливості в залежності від самого джерела. До джерел інвестиційного забезпечення розвитку галузі слід відносити: вкладення в підприємства виноградарсько-виноробної галузі іноземного та вітчизняного капіталу, кредитні фінансові ресурси, внутрішні інвестиційні джерела підприємств (амортизація, прибуток), заощадження населення (напрямку та через фінансові установи).

У сучасних реаліях України для підвищення інвестиційного інтересу з боку іноземного інвестора є безліч умов, обумовлених рядом досить суперечливих факторів. Відсутність у даний час ефективної конкуренції серед вітчизняних підприємств галузі, дешева робоча сила, відносно недорогий і ємний (хоча і не досить якісний) ринок матеріально-технічної бази, неосяжний споживчий ринок і, насамперед, можливість одержання значно більш високих норм прибутку в порівнянні з розвинутими країнами – все це повинно робити українську економіку особливо привабливою для іноземних підприємців [1]. У той же час більшість іноземних експертів виділяють вирішальними факторами інвестиційної привабливості країни стабільність економічної, політичної та соціальної ситуації в регіоні, відсутність яких в Україні фактично ліквідує всі попередньо зазначені умови.

Стосовно внутрішніх джерел інвестування слід визнати, що потреби підприємств виноградарства та виноробства в прямих капіталовкладеннях значно перевищують існуючу на вітчизняному фінансовому ринку інвестиційну пропозицію. Так, кредит займає особливе місце у системі внутрішніх джерел управління інвестиційною діяльністю. На жаль, негативний вплив світової фінансової кризи на економіку України закономірним чином позначився й на розвитку системи кредитування вітчизняного підприємництва. Так, у 2013 р. банківські кредитні програми для корпоративного сектора подорожчали порівняно з 2007 р. приблизно у 1,5 рази. Зараз відсоткові ставки за кредитами для великих компаній становлять 20-25% річних у гривні (рік тому кредитні відсотки були на рівні 15-17%). Отже, за таких умов кредит як вагомий інструмент інвестиційного забезпечення втрачає свої функції.

Більшість авторів дотримуються тієї точки зору, що важливим джерелом самофінансування інвестицій є амортизація [2]. Поступове зношування основних засобів виражається в амортизаційних відрахуваннях, які зараховуються до витрат об'єктів діяльності. З цих відрахувань створюється аморти-

заційний фонд, акумульовані грошові ресурси якого дають змогу ефективніше ними управляти, а відтак інвестувати, забезпечуючи просте, та по можливості розширене відтворення основних фондів. Окрім того, велике значення мають норми, за якими буде нараховуватися амортизація [3]. Так, занижені норми амортизації в Україні призводять до зменшення амортизаційних відрахувань, що у свою чергу не дає можливості швидкого відтворення майнового потенціалу національних підприємств виноградарсько-виноробної галузі.

Оцінка інвестиційного забезпечення за галузевим принципом передбачає виокремлення сукупності видів діяльності, що забезпечують розвиток галузі.

Повільну модернізацію вітчизняної матеріально-технічної бази виноградарства та виноробства пояснює також зайва бюрократизація і корупція. Саме тому вже прийняті рішення щодо скасування податку на прибуток для нових інвестиційних проектів можуть не спрацювати, якщо у державі не будуть запроваджені загальноєвропейські підходи в оподаткуванні інвестиційно-інноваційної діяльності в цілому [4].

Також загально визнаний на сьогодні факт засвідчує, що передумовою підвищення інвестиційної привабливості господарств виноградарсько-виноробної галузі для всіх регіонів є покращення інформованості потенційних інвесторів про стан інвестиційного клімату в галузі, в регіоні, та створення і постійне оновлення інформаційного банку даних про інвестиційні проекти у галузі. Однак частка отримуваних з бюджету коштів на зазначені заходи є дуже низькою, а тому абсолютно зрозуміло, що як на внутрішньому ринку, так і за кордоном важко отримати інформацію про інноваційні проекти у виноробстві та виноградарстві та можливості інвестування в її розвиток [5].

Оцінка інвестиційного забезпечення за об'єктами інвестування передбачає визначення суми інвестицій в придбання та поліпшення предметів майнового потенціалу галузі, або де саме були використані інвестиційні кошти. Зазначимо, що однією із ключових тез Програми розвитку виноградарства [6] було створення умов для залучення іноземних і вітчизняних інвестиційних та кредитних коштів у розвиток матеріально-технічної бази цієї галузі. Крім того, оцінка інвестиційного забезпечення за інноваційним аспектом передбачає оцінку вкладання інвестиційного капіталу в розвиток нових видів продукції, технологій та нового обладнання.

Вченими-економістами запропоновано дві групи показників оцінки ефективності інвестиційного процесу [7; 8]:

1) показники економічної ефективності інвестиційного процесу – включають в себе: приріст виробництва валової продукції на 1 грн. сукупних інвестицій (капіталовіддача); приріст виручки від реалізації на 1 грн сукупних інвестицій (коефіцієнт оборотності інвестицій); приріст валового прибутку на 1 грн сукупних інвестицій (коефіцієнт валової рентабельності інвестицій); приріст чистого прибутку на 1 грн сукупних інвестицій (коефіцієнт рентабельності інвестицій);

2) показники соціального ефекту інвестування виноробного підприємства включають: приріст оплати праці працівників виноробного підприємства з розрахунку на 1 грн сукупних інвестицій; приріст вартості об'єктів житлового фонду з розрахунку на 1 грн сукупних інвестицій; приріст вартості об'єктів соціально-культурного призначення з розрахунку на 1 грн сукупних інвестицій; приріст обсягу коштів, спрямованих на благодійні цілі, з розрахунку на 1 грн сукупних інвестицій. Визначення даних показників

необхідне для проведення ретроспективного аналізу і розробки інвестиційної стратегії підприємств виноградарства та виноробства.

Необхідно окреслити основні існуючі види інноваційної діяльності, за якими необхідно проводити оцінку інноваційного розвитку підприємств виноградарсько-виноробної галузі: здійснення внутрішніх науково-дослідних розробок (творча діяльність на систематичній основі, яка виконується власними силами з метою збільшення обсягу знань для розробки нових і вдосконалених продуктів та процесів (включно з розробкою програмного забезпечення власними силами підприємства, що відповідає цій меті); придбання зовнішніх науково-дослідних розробок; придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (для впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів і процесів); придбання зовнішніх знань (купівля або ліцензування патентів та незапатентованих винаходів, ноу-хау тощо); навчальна підготовка для інноваційної діяльності; ринкове впровадження інновацій тощо [9].

На основі аналізу літературних джерел та методичних положень щодо проведення оцінки інноваційної діяльності нами визначено зміни, що не визнаються інноваціями, які необхідно враховувати при оцінці, а саме:

1. Припинення використання якогось процесу, методу маркетингу або організації чи продажу якогось продукту, навіть якщо це поліпшує функціонування підприємства.

2. Просте переміщення або розширення капіталу – придбання устаткування, ідентичного тому, що вже використовується, або невеликі доповнення і модернізація вже існуючого устаткування або програмного забезпечення – не є процесовими інноваціями. Придбане устаткування та доповнення до нього повинні бути одночасно новими для фірми і мати істотно кращі характеристики або суттєво поліпшувати властивості всього парку устаткування.

3. Зміни, які зумовлені виключно варіацією цін на фактори виробництва. Наприклад, якщо той самий вид вина виробляється, розливається і продається за зниженою ціною лише тому, що знизилася ціна на коркову пробку.

4. Пристосування до запитів користувачів – виробництво на замовлення товарів (виконання одиничних або комплексних замовлень своїх клієнтів), які не мають істотних відмінностей від тих, що вироблялися підприємством раніше. Це стосується лише випадків змін у продукті в інтересах споживача, але не впровадження практики виробництва на замовлення. Наприклад, об'єднання операцій з виробництва, продажу й доставки може бути організаційною інновацією.

5. Регулярні сезонні та інші зміни, що повторюються. Однак якщо сезонні зміни є приводом для фундаментальної зміни вигляду товару, здійснюваної в розвиток нового маркетингового підходу, який уперше використовується підприємством, це можна вважати маркетинговою інновацією [10].

Враховуючи вищезгадану класифікацію інновацій за різними ознаками, можна зробити висновок, що інновації можуть мати ознаки відразу двох або більше типів. Нами охарактеризовано відмінності та граничні ситуації, за якими розрізняють типи інновацій на підприємствах галузі, що необхідно враховувати при узагальнюючій оцінці інноваційного розвитку підприємства.

Вважаємо, що такими відмінностями та граничними ситуаціями, за якими розрізняють типи інновацій, є:

1. Основна ознака, що відрізняє продуктивні інновації від маркетингових, – наявність значної зміни у функціях або в способах використання продукту. Товари або послуги, що мають значно поліпшені функціональні або споживчі характеристики порівняно з уже існуючими, є продуктивними інноваціями. З іншого боку, прийняття нової концепції маркетингу, що припускає значну зміну в дизайні будь-якого вже існуючого продукту, є маркетинговою інновацією, але не продуктивною, оскільки функціональні або споживчі характеристики продукту не зазнали істотних змін. Наприклад, винопродукція, вироблена з використанням нових інгредієнтів з поліпшеними характеристиками, є продуктивною інновацією, але перша поява на ринку нового виду вина, розрахованого на нову групу споживачів, або такого, що підвищує рівень винятковості (що, відповідно, дозволяє установити більш високу торговельну націнку порівняно з попередньою версією того самого продукту), є маркетинговою інновацією.

2. Інновації можуть уважатися одночасно як продуктивними, так і маркетинговими, якщо в уже існуючу продукцію вносяться такі зміни, які істотно змінюють і її функції, і способи використання, й одночасно форму, вигляд або упакування продукції, що є частиною нової маркетингової концепції.

3. І процесові, і маркетингові інновації можуть включати нові методи просування інформації або товарів, але їхні цілі різні. Продуктивні інновації стосуються методів виробництва і доставки, а також різноманітної допоміжної діяльності, маючи на меті зниження собівартості або підвищення якості продукції. Одночасною метою маркетингових інновацій є збільшення обсягів продажу або частки ринку (в останньому випадку – за рахунок змін у позиціонуванні або репутації продукту).

4. Граничні ситуації виникають, якщо маркетингові інновації включають освоєння нових шляхів реалізації. Наприклад, інновації, що передбачають установлення нового шляху реалізації (наприклад, нового способу продажу товарів і послуг споживачам), можуть включати ще й упровадження нових методів логістики (наприклад, транспортування, складування й обробки продукції). Якщо ці інновації націлені одночасно на збільшення продажу і зниження питомих витрат на розподіл, вони повинні вважатися і процесовими, і маркетинговими.

5. Необхідно відрізнити процесові інновації від організаційних, оскільки багато інновацій мають ознаки обох типів. Такі організаційні інновації, як перше впровадження системи наскрізного керування якістю, можуть містити значні вдосконалення в методах виробництва, наприклад системи виробничої логістики для виключення певних типів браку або нові більш ефективні інформаційні системи на основі нового програмного забезпечення і нового ІКТ-устаткування.

6. Головною ознакою для розрізнення процесових та організаційних інновацій є вид діяльності. Процесові інновації пов'язані головним чином з упровадженням нового обладнання, програмного забезпечення і конкретних технологій або процесів, тоді як організаційні інновації стосуються в першу чергу персоналу й організації робіт. Для розрізнення цих двох типів у складних випадках необхідно проаналізувати таке: якщо інновація містить нові або значно поліпшені методи виробництва або постачання, націлені на скорочення питомих витрат або підвищення якості продукції, – це процесова інновація; якщо інновація містить перше використання нових



методів організації в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків – це організаційна інновація; якщо інновація містить як нові або значно поліпшені методи виробництва або постачання, так і перше використання нових методів організації – це одночасно і процесова, й організаційна інновація.

7. Граничні ситуації можуть виникати у випадках інновацій, що включають перше впровадження і маркетингових, й організаційних методів. Як зазначено вище, якщо інновація має ознаки обох типів, тоді це одночасно і маркетингова, й організаційна інновація. Однак організаційні інновації, що стосуються діяльності з продажу (наприклад, об'єднання відділу продажу з іншими відділами), але не включають упровадження нових методів маркетингу, не є маркетинговими інноваціями.

Аналіз теоретичних аспектів [10; 11] дав змогу чітко окреслити джерела інформації для здійснення інноваційної діяльності та її оцінки на підприємствах галузі (табл. 1).

Таблиця 1  
Джерела інформації для здійснення інноваційної діяльності

Види джерел	Джерела інформації
Внутрішні	Фахівці підприємства або групи підприємств
Ринкові	Постачальники обладнання, матеріалів, компонентів чи програмного забезпечення
	Клієнти чи покушці
	Конкуренти чи інші підприємства галузі, до якої відноситься підприємство
Інституційні	Консультанти, фахівці комерційних лабораторій або приватних науково-дослідних інститутів
	Університети та інші вищі навчальні заклади
Інші	Державні науково-дослідні інститути
	Конференції, торгові ярмарки, виставки
	Наукові журнали та торгові / технічні публікації
	Професійні та промислові асоціації

При проведенні оцінки інноваційної діяльності підприємств виноградарсько-виноробної галузі необхідно звертати увагу на технологічні інновації та їх цілі, характерні для такого виробництва: розширення номенклатури товарів або послуг; заміна застарілих продуктів або процесів; вихід на нові ринки чи збільшення частки ринку; поліпшення якості товарів або послуг; скорочення часу, необхідного для виходу інновації на ринок; підвищення гнучкості при виробництві товарів або послуг; збільшення потужності для виробництва товарів або послуг; зменшення витрат праці на одиницю продукції; зменшення витрат матеріалів та енергії на одиницю продукції; зменшення впливу на навколишнє середовище; поліпшення якості здоров'я та рівня безпеки [10].

Вважаємо, що важливим аспектом є визначення чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності підприємств виноградарства та виноробства, основні з яких нами визначено та охарактеризовано (табл. 2).

Також при проведенні оцінки інноваційного розвитку підприємств галузі визначити класифікаційні ознаки розрахункових показників, якими є: види інноваційної діяльності; джерела фінансування; територіальне призначення інновацій; інноваційна продукція за рівнем інноваційності; види інноваційних

процесів; види технологічних процесів; форми придбання (передачі) нових технологій [11].

Таблиця 2  
Чинники, що перешкоджають інноваційній діяльності

Чинники	Характеристика
Цінові чинники	Відсутність коштів у межах підприємства або групи підприємств
	Відсутність фінансування з джерел за межами підприємства
	Занадто високі витрати на інноваційну діяльність
Інформаційні чинники	Відсутність кваліфікованого персоналу
	Відсутність інформації про технології
	Відсутність інформації про ринки
Ринкові чинники	Труднощі знаходження партнерів для інноваційної діяльності
	На ринку домінують певні підприємства
Причини інноваційної бездіяльності	Не визначений попит на інноваційні товари чи послуги
	Немає необхідності у зв'язку з попередньою інноваційною діяльністю підприємства
	Не потрібно у зв'язку з невизначеним попитом або відсутністю попиту на інновації

Джерела фінансування визначимо такі, як: власні кошти; кошти державного бюджету; кошти місцевих бюджетів; кошти позабюджетних фондів; кошти вітчизняних інвесторів; кошти іноземних інвесторів; кредити; кредити на пільгових умовах; кошти інших джерел.

Вважаємо, що при розробці методики узагальнюючої оцінки інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку виноградарсько-виноробної галузі на основі чіткого критеріального підходу необхідно враховувати і основні домінуючі фактори, що здійснюють на неї вплив:

- об'єктивні (фінансові кризи, стихійні лиха тощо);
- суб'єктивні (рівень менеджменту в управлінні як підприємствами, так і державою);
- вибір науково-технічної, інвестиційної та фінансової політики тощо);
- мікроекономічні (розміри організації, фінансовий стан організації, методи обчислення амортизації, науково-технічна політика організації, організаційно-правова форма господарювання);
- макроекономічні (стан і динаміка розвитку економіки країни; рівень інфляції);
- залучення іноземного капіталу;
- податкове законодавство;
- рівень розвитку малого та середнього бізнесу в країні;
- інвестиційна політика держави;
- правове забезпечення інвестиційної діяльності;
- соціальне та політичне становище в суспільстві;
- наявність вільних економічних зон;
- ступінь ризику вкладення інвестицій.

Вказані фактори тісно взаємопов'язані і в кінцевому підсумку всі вони впливають не тільки на інвестиційно-інноваційну діяльність суб'єкта галузі, але й на стан економіки країни в цілому.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновок, що для сучасного інноваційного розвитку виноградарсько-виноробної галузі характерним є явище дестабілізації, що є наслідком прояву основних проблем інвестиційно-інноваційних про-



цесів: недосконалий механізм фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційних програм; високий ступінь зносу основних виробничих фондів; важкий фінансовий стан підприємств і відсутність ефективного менеджменту; нерозвиненість регіональної інфраструктури інвестиційно-інноваційного процесу тощо.

При цьому слід зазначити, що інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку галузі визначається ресурсним забезпеченням; мотиваційним блоком та організаційним забезпеченням; інформаційним та методичним забезпеченням, і без цих складових, інноваційний розвиток неможливий. Запровадження системи інвестиційно-інноваційних заходів та проведення оцінки їх ефективності дасть можливість підприємствам виноградарсько-виноробної галузі бути конкурентоспроможними на ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антофій Н.М. Проблеми та перспективи розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності аграрних підприємств / Н.М. Антофій // АгроСвіт. – 2012. – № 24. – С. 69-71.
2. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств : методичні рекомендації від 28.07.2006 Центральної спілки споживчих товариств України // Вісті. Діловий випуск. – Київ : Центральна спілка споживчих товариств України, 2006. – № 30(386). – 28 липня. – С. 8-24.
3. Мішеніна Н. Стратегії інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України / Н. Мішеніна, І. Мареха // Економіст. – 2011. – № 2. – С. 33-38.
4. Валуєв Б. Проблема вибору власником пріоритетних інвесторів у стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства / Б. Валуєв, Ю. Валуєв, В. Узунов // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 21-25.
5. Авидзба А.М. Економіка виноградарства Крима: теорія і практика функціонування / А.М. Авидзба, С.Г. Черемисина. – Ялта : Магарач, 2003. – 220 с.
6. Авидзба А.М. Програма розвитку виноградарства і виноделія в Україні до 2025 г. // Виноградарство і виноделіє. – Т. XXXIX, 2009. – С. 5-9.
7. Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н. Макарій // Економіст. – 2001. – № 10. – С. 53-60.
8. Малова Т.Л. Розвиток методичних засад рейтингової оцінки інвестиційної привабливості акціонерних підприємств / Т.Л. Малова, Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 40-43.
9. Гаркуша О.М. Основні тенденції і проблеми розвитку виноградарства та виноробства в сучасних умовах / Гаркуша О.М. // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Випуск 3. – 2011. – С. 44-47.
10. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.11.1998 № 22 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18-28.
11. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств : методичні рекомендації від 28.07.2006 Центральної спілки споживчих товариств України // Вісті. Діловий випуск. – Київ : Центральна спілка споживчих товариств України, 2006. – № 30(386). – 28 липня. – С. 8-24.

УДК 336.7

**Рамський А.Ю.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів,  
менеджменту та економіки  
Київського університету імені Бориса Грінченка

## АДЕКВАТНІСТЬ РІЗНИХ СИСТЕМ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

У статті аналізується рейтингова оцінка діяльності комерційних банків як важливого чинника розвитку банківської системи України в цілому. Розглянуто різні конкретні методи обчислення рейтингу банку, як класичні, якими користуються рейтингові агентства у щоденній практиці, так і авторські теоретичні розробки, представлені в економічній літературі. Слід зазначити, що значна кількість рейтингів банків за різними критеріями оцінок експертів, які у своїй більшості є суперечливими або протилежними, відсутність відповідальності про достовірність рекомендацій роблять таку інформацію малокорисною для первинного інвестора – домогосподарства.

**Ключові слова:** рейтинг банку, інвестиційний продукт, ринок інвестицій, заощадження домогосподарств, рейтингові агентства.

### Рамский А.Ю. АДЕКВАТНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

В статье анализируется рейтинговая оценка деятельности коммерческих банков как важного фактора развития банковской системы Украины в целом. Рассмотрены различные конкретные методики вычисления рейтинга банка, как классические, которыми пользуются рейтинговые агентства в ежедневной практике, так и авторские теоретические разработки, представленные в экономической литературе. Следует отметить, что значительное количество рейтингов банков по различным критериям оценок экспертов, которые в своем большинстве являются противоречивыми или противоположными, отсутствие ответственности о достоверности рекомендаций делают такую информацию малополезной для первичного инвестора – домохозяйства.

**Ключевые слова:** рейтинг банка, инвестиционный продукт, рынок инвестиций, сбережения домохозяйств, рейтинговые агентства.

### Ramskiy A.Y. ADEQUACY OF DIFFERENT SYSTEMS OF RATINGS ESTIMATIONS OF ACTIVITY BANKS

The paper analyzes the grade of commercial banks as an important factor in the development of the banking system of Ukraine as a whole. Various specific methods of calculating the ranking bank as a classic, used by rating agencies in daily practice and copyright theoretical developments presented in the economic literature. It should be noted that a significant number of ratings of banks by various criteria experts estimate that the majority are contradictory or conflicting, lack of responsibility on the reliability of recommendations makes little use such information for initial investors – households.

**Keywords:** rating of the bank, investment product, market investment, household savings, credit rating agencies.

**Постановка проблеми.** Банківська діяльність супроводжується можливістю втрат унаслідок операційних, ринкових, макроекономічних та інших ризиків як для самих банків, так і для їхніх клієнтів – домогосподарств, тому потенційні вкладники потребують систематизованої, повної та достовірної інформації, щоб обрати справді надійний банк. Усе частіше орієнтиром для прийняття виважених рішень слугують різні вітчизняні, а також міжнародні рейтингові методики оцінювання банківської діяльності.

Важливу роль у дослідженні рейтингу банку відіграли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені та економісти: І. Бабкіна, В. Батковський, І. Гумен, О. Єлісеєва, Л. Єріс, О. Крехмаль, А. Кармінський, П. Матвієнко, Р. Михайлюк, А. Незнамова, С. Ніколаєнко, С. Пуплік, Л. Роуз, І. Рижкова, Б. Самородов, О. Сенченко, Л. Сисоєва, А. Фалюта, І. Фомін, О. Хотетовська та інші. У роботах зазначені автори переважно розглядають теоретичні аспекти та значення рейтингування банків, напрями його використання. Проте залишається невирішеною проблемою достовірність включення та визначення рейтингу, оскільки в Україні застосовуються велика кількість різних авторських методик, розрахунків, за якими отримують різні результати.

**Постановка завдання.** На основі зазначеного можна сформулювати завдання дослідження: розкрити концептуальні положення методики оцінювання банківської діяльності, якими користуються рейтингові агентства; дослідити процедуру присвоєння рейтингу; ідентифікувати проблеми, що виникають при рейтингуванні банківських установ; визначити вимоги, які регулюють діяльність рейтингових агентств.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Зарубіжний досвід застосування професійних оцінок фінансового стану, стійкості суб'єктів фінансового ринку, зокрема для прийняття домогосподарствами фінансових рішень, показав дієвість проведення рейтингових розрахунків та формування і періодичне оновлення рейтингів різної спрямованості.

Введення у законодавче поле категорії рейтинг банків та інших фінансових корпорацій створило передумови для переведення оцінки у площину загальнодоступних професійних консультацій. Проте залишається невирішеною проблемою достовірність включення та визначення рейтингу, оскільки застосовуються різні авторські методики, розрахунки, за якими дають різні результати. Це може ввести домогосподарства в оману при прийнятті фінансових рішень і у подальшому позначатиметься на їхній фінансовій поведінці.

Наприклад, методика Р. Корнилюка включає трактування рейтингу банку та порядок формування вибірки і послідовність розрахунків. Рейтинг банків визначено як ранжування банків України на підставі комплексної оцінки їх стресостійкості та лояльності вкладників. У науковій літературі є й інші визначення терміну «рейтинг банку». На практиці використовують три основні методи побудови рейтингу: номерний, бальний та індексний. Найвідомішими системами рейтингування банків є системи, розроблені світовими лідерами у цій сфері – рейтинговими компаніями Standard & Poor's, Moody's Investors Service та Fitch Ratings. Національний банк визначає рейтинг банків за результатами кожної інспекційної перевірки. Базовим вважають рейтинг, визначений за результатами останньої інспекційної перевірки банку. Поряд з рейтингуванням банків Національним банком існує система внутрішніх банківських рейтингів. Внутрішні рейтинги – це стандартизована

оцінка індивідуального кредитного ризику, яка виражається як узагальнений показник, що має літерну або цифрову семантику. Банк визначає рейтинг контрагента самостійно, на підставі внутрішньої методології [1].

Рейтинг враховує найбільш важливі показники з відкритих джерел інформації, що впливають на вибір банку для вкладу. Вибірка банків для рейтингу включає банки 1-3 груп за класифікацією Національного банку України, що активно працюють на ринку роздрібних депозитів, а також окремі банки з 4-ї групи з обсягом депозитів фізичних осіб більше 1 млрд грн. З рейтингової вибірки виключаються неплатоспроможні банки, в яких здійснюється тимчасова адміністрація. Періодичність розрахунку рейтингу: щокварталу не пізніше одного календарного місяця після публікації квартальної звітності банків НБУ. Джерела інформації: показники фінансової звітності банків та інша необхідна інформація з відкритих джерел: офіційних сайтів банківських регуляторів, банків, банківських асоціацій, рейтингових агенцій тощо.

Експерти Міністерства фінансів України, які залучаються до складання рейтингу, отримують у своє розпорядження ренкінг, складений на підставі даних з офіційної звітності, а після цього коректують отриману оцінку, беручи до уваги власні прогнози і розрахунки банку. При цьому зазначається, що рейтинг банків «Мінфін» – це інформаційний продукт, що відображає думку авторів сайту про рівень привабливості депозитних продуктів банку з точки зору стресостійкості банку і лояльності вкладників. Наведений вище підхід побудови рейтингу не слід сприймати як рейтинг надійності, оскільки, крім оцінки стресостійкості банку на основі відкритих джерел, рейтинг банків враховує фактор лояльності вкладників. Рейтинг не можна сприймати як рекомендацію для вибору банківських продуктів. Рейтинг «Мінфін» та його розробники не відповідають за рішення фізичних та юридичних осіб, що приймаються винятково виходячи з результатів даного рейтингу.

Рейтинг стійкості банків за IV кв. 2013 р. складено на основі даних офіційної фінансової звітності (станом на 01.01.2014 р.) та з урахуванням експертних оцінок інвестиційної компанії *Dragon Capital*, рейтингових агентств «Експерт-рейтинг», «Кредит-рейтинг» (табл. 1).

В Укресімбанку, що займає перше місце з 54 банків, фінансові показники на 01.01.2014 (займає третє місце з 169 по розміру активів за даними НБУ) обсяг кредитного портфелю становив 42,3 млрд грн, резерви під кредитні ризики – 9,0 млрд грн, чисті активи – 94,3 млрд грн, ліквідні кошти – 7,2 млрд грн, власний капітал – 18,1 млрд грн, статутний капітал – 16,5 млрд грн, засоби банків – 12,3 млрд грн, загальний обсяг вкладів – 43,0 млрд грн, депозити домогосподарств 17,3 млрд грн, чистий прибуток 199 млн грн.

Показники стресостійкості: загальний бал – 3,8; якість активів – 21,37% (2 бали), якість фондування – 0,39% (5 балів), прибутковість – 0,22% (3 бали), ліквідність – 13,07% (3 бали), достатність капіталу – 19,17% (5 балів), масштаб діяльності банку (4,9 балів), показник лояльності вкладників (4,6 балів), частка банку на ринку роздрібних депозитів – 3,91% (5 балів), абсолютне зростання роздрібною портфелю вкладів за квартал 610,73 млн грн (5 балів), відносне зростання роздрібною портфелю вкладів за квартал 3,67% (3 бали), досвід роботи на ринку (5 балів) [2].

Якщо порівняти наведений вище рейтинг банків з іншим, розробленим експертами «Офіційний

рейтинг», розміщеним на Українському банківському порталі, то перше місце у рейтингу станом на 01.01.2014 р. займає «Приватбанк». При цьому Приватбанк має не лише найбільшу суму дивідендів (близько 30,96%), але й 64,2% зобов'язань (табл. 2).

Таблиця 1  
Рейтинг стійкості банків за IV кв. 2013 р.  
(перші за рейтингом 20 банків)

№	Банк	Загальний рейтинг	Стресо-стійкість	Лояльність вкладників	Кореляція аналітиків	Номер за розміром активів
1	Укресімбанк	5.19	3.80	4.60	1.00	3
2	Ощадбанк	4.77	3.90	3.60	1.00	2
3	«Сбербанк Росії»	4.75	3.60	4.60	0.67	8
4	УкрСиббанк	4.55	3.50	3.60	1.00	14
5	Креди Агриколь Банк	4.48	3.60	3.40	1.00	19
6	Промінвестбанк	4.36	3.60	3.80	0.67	7
7	Укрсоцбанк	4.34	3.70	3.60	0.67	6
8	Кредобанк	4.33	3.50	3.20	1.00	48
9	Укргазбанк	4.27	3.60	3.60	0.67	15
10	Альфа-Банк	4.22	4.40	4.00	0	11
11	ПУМБ	4.07	3.60	3.20	0.67	9
12	Райффайзен Банк Аваль	4.06	3.90	3.60	0.33	5
13	Ідея Банк	4.05	3.20	3.60	0.67	62
14	Мегабанк	4.03	2.50	3.60	1	40
15	ВТБ Банк	3.98	3.20	3.40	0.67	13
16	ПроКредит Банк	3.93	3.50	3.00	0.67	70
17	БТА Банк	3.92	3.80	3.40	0.33	33
18	Златобанк	3.92	3.20	4.00	0.33	29
19	ВАБ Банк	3.83	3.30	5.00	-0.33	17
20	УПБ	3.82	3.20	3.80	0.33	54

Джерело: сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/banks/rating/>

Наведені вище рейтинги значно відрізняються від даних рейтингу *Forbes*. *Forbes* проаналізував фінансові результати банків і визначив найбільш успішні з них, які протягом 2013 р. досягли кращих результатів за темпами приросту активів, власного капіталу і рентабельності. У першу п'ятірку увійшли Експобанк, Радикал Банк, Сбербанк Росії, Укргазбанк і банк «Російський стандарт». Метою рейтингу успішності банків є не оцінка їх надійності або якості банківських послуг, а визначення найбільш активних і ефективних фінансово-кредитних установ, які змогли максимально наростити масштаби своєї діяльності і одночасно показати високий прибуток за останній рік.

Для визначення успішності банківського бізнесу аналітики зазвичай використовують приріст активів або власного капіталу, від яких безпосередньо залежать темпи зростання ринкової частки на банківському ринку. Результати рейтингу різняться з огляду на застосовані методики визначення рейтингу успішності. Метою цього рейтингу є проведення комплексної оцінки успішності розвитку банків в Україні, враховуючи найбільш важливі показники ефективності та нарощування ділової активності, які можливо розрахувати на основі публічної інформації. Предметом рейтингу визначено загальну успіш-

ність діяльності банків, яка визначається кількісно з рівномірним урахуванням балів, отриманих за факторами успішності, – абсолютний і відносний приріст активів і власного капіталу (враховується у пропорції 50/50).

Таблиця 2  
«Офіційний рейтинг» банків України

Найменування банку	Сума депозитів, млн грн	Питома вага, %	Частка в зобов'язаннях, %
Приватбанк	105 260,92	30,96	64,21
Ощадбанк	34 603,02	10,18	42,49
Дельта Банк	25 860,49	7,61	47,59
Райффайзен Банк Аваль	13 873,32	4,08	39,57
Сбербанк России	11 687,27	3,44	37,77
Укрсоцбанк UniCredit Bank	11 370,20	3,35	35,55
ПУМБ	10 678,38	3,14	39,48
Альфа-Банк	9 000,77	2,65	36,61
Промінвестбанк	7 761,16	2,28	23,08
ВТБ	6 561,56	1,93	28,89
Надра	6 541,01	1,92	24,39
Брокбізнесбанк	5 638,78	1,66	34,34
ОТР Банк	5 158,17	1,52	34,98
Імексбанк	4 938,95	1,45	50,97
Форум	4 765,66	1,40	53,83
Фінансова ініціатива	4 707,93	1,39	41,34
Платинум банк	4 232,93	1,25	76,91
Південний	4 146,29	1,22	44,02
Київська Русь	3 969,66	1,17	48,79
Златобанк	2 882,77	0,85	44,10

Джерело: Рейтинг успішності українських банків-2013. – 04.03. 2014 р. / матеріали Українського банківського порталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://banker.ua/officialrating/>

При підготовці рейтингу до уваги беруться такі фактори, що визначають успішність банків з точки зору економічної ефективності та нарощування ділової активності: абсолютний і відносний приріст активів за 12 місяців, рентабельність активів, абсолютний і відносний приріст власного капіталу за 12 місяців рентабельність власного капіталу.

При цьому зазначається, що рейтинг носить виключно інформаційний характер. Він виражає лише думку редакції щодо успішності банку в обраному періоді. Рейтинг не можна розглядати як рекомендацію для вибору банківських продуктів. Крім цього, в деяких банках, які займали високі місця у рейтингу у 2013р. на початку 2014 р., було введено тимчасові адміністрації.

Національний банк України здійснює групування банків за обсягом активів (табл. 3). Для порівняльного аналізу діяльності банків та розподілу наглядових функцій у 2014 р. було визначено граничні норми: група 1 (група великих банків) – активи становлять більш ніж 21,0 млрд грн; група 2 – більше 6,0 млрд грн; група 3 – 3,0 млрд грн; група 4 – менше 3,0 млрд грн.

Міжнародне рейтингове агентство *Fitch Ratings* за даними на початок року знизило з рівня «В-» до «ССС» довгострокові рейтинги дефолту емітента в іноземній валюті 13 українських банків: Укресімбанку, Ощадбанку, ПриватБанку, Промінвестбанку, УкрСіббанку, Укрсоцбанку, ВТБ Банку (Україна),



ПроКредит Банку (Україна), Правекс-Банку, Креді Агріколь Банку, Альфа-Банку (Україна), Банку Південний і Індустріалбанку.

Таблиця 3

**Класифікація банків за розміром активів у 2014 р., проведена НБУ**

№ з/п	№ у групі	Назва банку	№ з/п	№ у групі	Назва банку
Група I			11	11	Надра
1	1	ПриватБанк	12	12	ВТБ Банк
2	2	Ощадбанк	13	13	УкрСіббанк
3	3	Укрексімбанк	14	14	Банк «Фінанси і кредит»
4	4	Дельта банк	15	15	Укргазбанк
5	5	Райффайзен банк Аваль	Група II		
6	6	Промінвестбанк	16	1	Віейбі банк
7	7	Укрсоцбанк – UniCredit Bank	17	2	Брокбізнесбанк
8	8	Перший український міжнародний банк	18	3	ОТП БАНК
9	9	Сбербанк Росії	19	4	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК
10	10	Альфа-банк	20	5	Фінансова ініціатива

Джерело: дані Національного банку України

Пониження довгострокових РДЕ в національній валюті Промінвестбанку, УкрСіббанку, Укрсоцбанку, ВТБ Банку (Україна), ПроКредит Банку (Україна), Правекс-Банку та Креді Агріколь Банку з рівня «В» до «В-» відображає думку Fitch про високу кореляцію між ризиком введення обмежень щодо зобов'язань в іноземній і національній валюті при посиленні стресу для суверенного емітента. На думку Fitch, у разі прискорення відтоку депозитів в Україні може з'явитися підвищений ризик введення обмежень на здатність банків обслуговувати свої зобов'язання в національній валюті. Так як довгострокові рейтинги дефолту емітента в національній валюті ПриватБанку і Альфа-Банку (Україна) вже знаходилися на рівні «В-». Рейтинги дефолту емітента, підтримки та пріоритетного боргу зазначених восьми банків, що знаходяться у власності іноземних банків, складаються з урахуванням імовірності надання їм фінансової підтримки від мажоритарних акціонерів. Такі та інші очікування поведінки банків можуть займати більш вагоме місце, ніж показники фінансової звітності за попередній період. Це свідчить про ймовірність отримання рейтингових оцінок, в яких переважає суб'єктивність певних експертів.

При цьому слід зазначити, що міжнародне рейтингове агентство Moody's давало на дату, що аналізується, дещо інші оцінки. Зокрема, агентство знизило до рівня Саа3 (з Саа2) довгострокові рейтинги депозитів в іноземній валюті 12 українських банків. Згідно з повідомленням агентства, мова йде про валютні депозити ПриватБанку, Ощадбанку, Укрексімбанку, Райффайзен Банку Аваль, Дочірнього банку Ощадбанку Росії, ПУМБу, Промінвестбанку, ОТП Банку, VAB Банку, банків Південний, Кредит Дніпро і Фінанси та Кредит [3]. Довгострокові кредитні рейтинги визначаються за:

*інвестиційним рівнем:* Ааа (надійні та стабільні фірми найвищої якості), Аа (хороші фірми із дещо вищим ризиком у довготривалій перспективі ніж Ааа), А (економічне положення мусить прийматися до уваги), Ваа (помірно хороші фірми, що діють задовільно);

*спекулятивним рівнем:* Ва (сильно залежні від економічного стану), В (фінансова ситуація помітно мінлива), Саа (спекулятивні облигації, низька прибутковість фірми), Са (як правило, неплатоспроможні компанії), С (дуже погане господарське становище, майже банкрут);

*спеціальні:* WR (відмовлено від рейтингування), NR (не в рейтингу), Р (умовний).

Рейтингові оцінки *Standard & Poor's* або S&P застосовують інші позначення: від оцінки ААА, що присвоюється виключно надійним емітентам, до оцінки D, що присвоюється емітенту, який оголосив про дефолт. Між оцінками АА та В можуть бути проміжні оцінки, які позначаються знаками плюс та мінус (наприклад, ВВВ+, ВВВ і ВВВ-). Короткострокові кредитні рейтинги визначають вірогідність своєчасного погашення короткострокових боргових зобов'язань. Оцінки за короткостроковими борговими зобов'язаннями позначаються буквами та цифрами: від найвищої оцінки А-1 до найнижчої оцінки D. Надійніші зобов'язання з категорії А-1 можуть бути позначені додатковим знаком плюс. Оцінки з категорії В також можуть бути позначені цифрою (В-1, В-2, В-3).

Одночасно з цим рейтингом застосовується рейтинг *ГАММА*, що оцінює нефінансові ризики, пов'язані з купівлею акцій компаній на ринках, що розвиваються, та призначений для інвесторів, які вкладають кошти в акції цих компаній. Рейтинг *ГАММА* відображає думку *Standard & Poor's* про відносні плюси і мінуси практики корпоративного управління даної компанії з точки зору інтересів інвесторів, тобто про здатність компанії не допустити зниження своєї вартості через можливі недоліки у системі корпоративного управління або невміння створити вартість.

Рейтинг *ГАММА* присвоюється за шкалою від *ГАММА-1* (найнижчий бал) до *ГАММА-10* (найвищий бал). Крім рейтингів оцінки рівня ймовірності дефолту емітента, агентство оцінює рівень повернення активів у разі настання дефолту. До його настання використовується градація за такою шкалою: RR1 (виключно високі перспективи повернення інвестицій при дефолті (рівень повернення 91-100%); RR2 (високі перспективи (71-90%); RR3 (хороші перспективи (51-70%); RR4 (середні перспективи (31-50%); RR5 (перспективи повернення інвестицій нижче середнього (11-30%); RR6 (низькі перспективи (0-10%). Дані рейтинги присвоюються емітентам, що мають рейтинг нижче ВВ.

Офіційно визнана та законодавчо закріплена [4] є система рейтингування банків *CAMELS*. Рейтингова система передбачає загальний аналіз стану банку, який проводиться під час запланованої комплексної інспекційної перевірки. Система *CAMELS* є бальною та ґрунтується на поєднанні бухгалтерського та експертного підходів. Нагляд за банками, що ґрунтується на оцінках ризиків за цією рейтинговою системою, полягає у визначенні загального стану банку на підставі єдиних критеріїв, що охоплюють усі напрями його діяльності. Метою оцінки банків за рейтинговою системою *CAMELS* є визначення їх фінансового стану, якості операцій та менеджменту, виявлення недоліків, що можуть призвести до банкрутства банку та вимагають посиленого контролю з боку органів банківського нагляду, а також вжиття відповідних заходів для виправлення недоліків і стабілізації фінансового стану банку. Основою рейтингової системи *CAMELS* є оцінка ризиків і визначення рейтингових оцінок. Оцінка проводиться за такими основними компонентами: 1) *достатність капіта-*



лу – Capital Adequacy (C) – оцінка розміру капіталу банку з точки зору його достатності для захисту інтересів вкладників і підтримки платоспроможності; 2) *якість активів* – Asset Quality (A) – спроможність забезпечити повернення активів, вплив проблемних кредитів на загальний фінансовий стан банку; 3) *менеджмент* – Management (M) – оцінка методів управління банком з точки зору ефективності діяльності, методів управління та контролю; 4) *надходження* – Earnings (E) – достатність доходів банку для перспективного розвитку та зростання; 5) *ліквідність* – Liquidity (L) – здатність банку забезпечити своєчасне та повне виконання своїх зобов'язань; 6) *чутливість до ринкового ризику* – Sensitivity to Risk (S) – ступінь реагування банку на зміну ситуації на ринку. За рейтинговою системою CAMELS, для кожного банку встановлюється цифровий рейтинг за шістьма компонентами, а комплексна рейтингова оцінка визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із цих компонентів. Кожен компонент рейтингової системи оцінюється за п'ятибальною шкалою, де оцінка «1» є найвищою, а оцінка «5» – найнижчою. Комплексна рейтингова оцінка банку визначається за такими критеріями: 1) оцінка «1» – стан банку «сильний»; 2) оцінка «2» – стан банку «стабільний»; 3) оцінка «3» – стан банку «задовільний»; 4) оцінка «4» – стан банку «слабкий, критичний»; 5) оцінка «5» – стан банку «незадовільний».

Л.Ю. Сисоєва зазначає, що дана система не дає можливості виявляти вчасно слабкі місця у банківському секторі під час економічної турбулентності [5]. Недосконалість даної системи полягає також у недостатньому рівні адаптації зарубіжного досвіду до української банківської системи. Звідси виникають основні проблемні моменти: суб'єктивність оцінок експертів та недосконалість існуючої бальної оцінки. Однак кожна з них знаходиться в комплексі з іншими, що потребує однакової уваги до кожної з проблем [5].

На нашу думку, проблемою цієї оцінки є закритість результатів рейтингування для інвесторів, неоперативність (при проведенні інспекції банку), а також її ненадійність. Національний банк України висвітлює інформацію лише про банки, які перебувають у стадії реорганізації (у 2013 р. ПАТ «Унікредитбанк», ПАТ «Фідоккомбанк»), тимчасову адміністрацію та ліквідацію банків (ПАТ «Банк Форум», АТ Банк «Меркурій», АТ «Брокбізнесбанк» та ін.), а

також про банки, за якими Фонд здійснював виплати (ПАТ АБ «Синтез», ПАТ «Земельний банк», ВАТ КБ «Іпобанк», ВАТ «Селянський комерційний банк «Дністер» та інші) [6].

**Висновки з проведеного дослідження.** Підводячи підсумок, слід зазначити, що значна кількість рейтингів банків за різними критеріями оцінок експертів, які у своїй більшості є суперечливими або протилежними, відсутність відповідальності про достовірність рекомендацій роблять таку інформацію малокорисною для первинного інвестора – домогосподарства. З іншого боку, своєчасна непоінформованість домогосподарств призводить до збільшення вкладників банків, які можуть знаходитися на межі банкрутства (або фіктивного банкрутства). Фіктивність банкрутства у сукупності з елементами шахрайства призводитиме до додаткових втрат Фонду гарантування вкладів фізичним особам.

На ринку інвестицій рейтинг як професійна оцінка має проводитися не лише за банками, а й за усіма інвестиційними продуктами ринку (банківськими, страховими, пенсійними тощо). Запровадження складання рейтингу всіх програм, проектів, які пропонуються на ринку, та рівень їх гарантування унеможливить втрати домогосподарств через наявність асиметричної інформації, через інші ризики. Зважаючи на це, невіршено продовжує залишатися проблема інвестування через комерційних фінансових посередників.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с. – (Інституційні засади розвитку банківської системи України).
2. Рейтинг банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://minfin.com.ua/banks/rating>>.
3. Fitch понизило рейтинги 13 українських банків до уровня CCC, 14.02.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://finance.liga.net/banks/2014/2/14/news/37408.htm>>.
4. Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS // Постанова Правління Національного банку України від 08.05.2002 р. № 171.
5. Сисоєва Л.Ю. Проблеми рейтингування банків за системою CAMELS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <[http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu123\\_63/e123sys.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu123_63/e123sys.pdf)>.
6. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.fg.gov.ua/payments/daniel-69.html>>.

УДК 332.142.4.6:339.434

**Рогач С.М.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри економіки підприємства  
імені професора І.Н. Романенка  
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

У статті проаналізовано сучасні форми та проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного природокористування в Україні. З урахуванням досвіду розвинутих країн запропоновано шляхи удосконалення фінансово-кредитного механізму регулювання аграрного природокористування через використання альтернативних джерел фінансування природоохоронних проєктів, створення екологічних фондів, урегулювання екологічного оподаткування, запровадження форм державно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** фінансово-кредитний механізм, фінансування, аграрне природокористування, екологічний податок, екологічні фонди, державно-приватне партнерство.

### **Рогач С.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

В статье проанализировано современные формы и проблемы финансово-кредитного обеспечения аграрного природопользования Украины. С учетом опыта развитых стран предложено пути усовершенствования финансово-кредитного механизма регулирования аграрного природопользования через использование альтернативных источников финансирования природоохранных проектов, создания экологических фондов, урегулирования экологического налогообложения, внедрения форм государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** финансово-кредитный механизм, финансирование, аграрное природопользование, экологический налог, экологические фонды, государственно-частное партнерство

### **Rogach S.M. IMPROVEMENT OF MODERN FORMS OF FINANCIAL-CREDIT SUPPORT OF AGRICULTURAL NATURE MANAGEMENT**

It was analyzed the modern forms and problems of financial-credit support of agricultural nature management in Ukraine. Based on the experience of developed countries is proposed the ways of improvement financial-credit mechanism of regulation agrarian nature management through the use of alternative funding sources nature protection projects, creation of environmental funds, regularization of environmental taxation, introducing of forms state-private partnership.

**Keywords:** financial-credit mechanism, financing, agrarian nature management, environmental tax, environmental funds, state-private partnerships.

**Постановка проблеми.** Повноцінний розвиток національного господарства в умовах лібералізації економічної політики та інституціоналізації різноманітних форм підприємницької діяльності неможливий без розвинутої ринкової інфраструктури, де провідну роль відіграють фінансово-кредитні інститути. Не є винятком і сфера аграрного природокористування, попередній досвід прямого державного субсидування та дотування якої, довів свою безперспективність. Час вимагає поширення різноманітних форм капіталізації і комерціалізації природної складової продуктивних сил, а позитивне вирішення цього завдання безпосередньо залежить від ефективності діяльності фінансово-кредитних установ у сфері природокористування. Враховуючи те, що аграрна сфера завжди рахувалася інвестиційно непривабливою, порівняно з деякими галузями промисловості, у найближчій перспективі особливої активізації фінансово-кредитних установ щодо фінансування природоохоронних проєктів у цій сфері очікувати не приходиться.

З огляду на це, спектр національної аграрної політики має включати стимулюючі важелі, які зможуть зацікавити фінансово-кредитні установи вкладати інвестиційні ресурси в сферу господарського освоєння природно-ресурсного потенціалу та екологічну інфраструктуру агропромислового комплексу. Саме фінансово-кредитна складова економічного регулювання раціонального природокористування в аграрному секторі є найменш дослідженою і потребує новаторських підходів.

**Аналіз останніх досліджень.** В останні роки проблема удосконалення фінансово-кредитного забезпе-

чення аграрного природокористування перебуває в центрі уваги науковців, представників виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також представників фінансових органів України. До цього часу спроби її реформування не привели до створення виваженої системи розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування, до розробки адекватних механізмів формування місцевих бюджетів і вирівнювання їх фінансових можливостей.

Відповідно, першочергового значення набувають питання вдосконалення міжбюджетних відносин щодо розподілу ресурсних платежів, а також фінансування природоохоронних програм. Дана проблематика активно піднімається в працях відомих вітчизняних учених, зокрема, В. Алієва, А. Бодюка, О. Веклич, Л. Горбач, В. Міщенко, О. Рюміна, М. Хвесика та інших.

Однак, теоретичні підходи науковців і фахівців щодо формування багаторівневих бюджетних систем потребують критичного узагальнення, дослідження можливостей і передумов для їх застосування та удосконалення.

Відповідно цілями статті є дослідження проблем функціонування діючого фінансово-кредитного механізму аграрного природокористування та обґрунтування пріоритетних напрямів удосконалення його забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансово-кредитний механізм є складовою частиною загальногосподарського механізму регулювання сфери природокористування.

Застосування методу системного підходу при дослідженні проблем функціонування фінансово-кредитного механізму раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища дає можливість виділити в його структурі окремі підсистеми, блоки та їх елементи (рис. 1).

Практичне значення взаємозв'язків основних блоків та елементів фінансово-кредитного механізму сфери природокористування полягає в їх сприянні ефективнішому вирішенню завдань раціонального використання та охорони навколишнього природного середовища, а також досягненню необхідної його якості. Важливий також розподіл компетенції щодо регулювання взаємодії підсистем фінансово-кредитного механізму між органами управління різного ієрархічного рівня.

На думку фахівців, саме позабюджетне фінансування має становити домінуючу частину витрат на здійснення природоохоронної політики. Для цього необхідна концентрація платежів за забруднення навколишнього природного середовища та за спеціальне використання природних ресурсів, надходжень від штрафів та компенсації шкоди, завданої внаслідок порушення природоохоронного законодавства, у Національному екологічному фонді, який діятиме на правах юридичної особи на загальнодержавному та регіональному рівнях [4, с. 168-169].

Ідея про відновлення самостійного каналу фінансування раціонального природокористування та охорони навколишнього природного середовища в Україні через позабюджетні екологічні фонди є досить поширеною серед управлінців та вчених-економістів. Зокрема, її висловлюють у роботах О. Веклич, М. Пилипчук, В. Колмакова [3; 5] та ряд інших авторів.

У свій час, екологічні фонди виникли в країнах з перехідною економікою як альтернатива нестачі бюджетного фінансування природоохоронних заходів. Завдяки їм нагромаджуються матеріальні ресурси для реалізації екологічних програм і здійснюється спільне фінансування витрат на оздоровлення навколишнього середовища. Без функціонування позабюджетних фондів неможливо розв'язати конкретні екологічні проблеми, особливо в умовах хронічного дефіциту Державного бюджету [3, с. 70].

Екологічні фонди як юридичні інституційні суб'єкти функціонують у Болгарії, Чехії, Угорщині, Словаччині, Польщі, Російській Федерації, Естонії. У перших чотирьох країнах вони створені на загальнонаціональному рівні, у Польщі – на загальнодержавному (Національний фонд охорони навколишнього середовища та водного господарства) і регіональних (воєводських) рівнях, у Російській Федерації – на трьох рівнях: один загальнонаціональний (федеральний); 80 обласних, республіканських та районні, міські. Екологічні фонди функціонують і в країнах з високо розвинутою ринковою економікою, наприклад у Франції, Нідерландах, «Суперфонд» у США [5, с. 77].

Головною метою створення позабюджетних екологічних фондів в Україні було формування автономного, незалежного від бюджету фінансування природоохоронної діяльності. При цьому передбачалося, що кошти екофондів мають не підміняти, а доповнювати бюджетні кошти і кошти, що виділяються для даної мети підприємствами-природокористувачами. В умовах хронічного дефіциту державного бюджету такий додатковий автономний канал фінансування природоохоронної діяльності набуває особливої ваги.

Крім цього, зважаючи на незадовільний фінансовий стан агроекологічного регулювання в Україні та



Рис. 1. Фінансово-кредитний механізм сфери аграрного природокористування



Рис. 2. Альтернативні джерела фінансування природоохоронних господарських проєктів в аграрній сфері [4 ; 5 ; 6 ; 8]

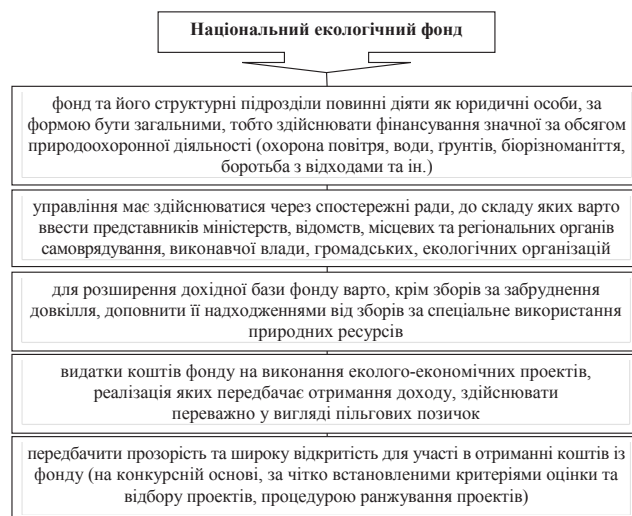


Рис. 3. Умови створення та напрями функціонування Національного екологічного фонду [8]

на загострення екологічних проблем природокористування в сільському господарстві, хронічну нестачу державних інвестицій, доцільно було б, змінити адресність надходження платежів за користування природними ресурсами в аграрній сфері, тобто направляти ці кошти не до бюджету, а на рахунки позабюджетних екологічних фондів. Адже саме таким чином можна компенсувати недостатність бюджетного фінансування агроекологічних програм. Тим паче, що кошти від плати за землю та збору за спеціальне використання водних ресурсів усіма суб'єктами економічної діяльності становлять достатньо значні суми в доходах Зведеного бюджету України. Що ж стосується питомої ваги зазначених коштів, які надходять від сільського господарства, то вона в кілька разів нижча, а отже, не відіграє істотної ролі в наповненні бюджету.

Фахівці зазначають, що платежі за користування природними ресурсами, які виконують функцію екологічного податку в Україні, хоча і становлять значні суми, однак мають яскраво виражений фіскальний характер. Екологічний податок спрямований головним чином на поповнення бюджетних коштів справляється, по суті, за рахунок експлуатації та забруднення природного середовища. Таку ситуацію аж ніяк не можна вважати задовільною, оскільки бюджетні доходи від природокористування широко застосовуються для виправлення інших перекосів у економіці [7, с. 422].

Безсумнівно, щорічне використання кількох сотень мільйонів гривень на фінансування агроекологічних програм дало б суттєвий позитивний результат у підвищенні продуктивності сільськогосподарських угідь та оздоровленні природного середовища сільської місцевості. А поки, при зарахуванні земельного податку та плати за забір води до бюджету та за існуючої системи розподілу державних фінансів, ці види екологічних платежів використовуються на інші цілі і лише за залишковим принципом направляються в аграрний сектор для вирішення екологічних проблем.

Тому, зрозумілою є необхідність одночасної зміни й адресності зворотного фінансування зібраних коштів товаровиробникам-забруднювачам для підтримки конкретних екологічних програм. Пропонована цільова спрямованість зворотного надходження коштів від екологічного податку через позабюджетні фонди охорони природи дозволяє також нагромаджувати потрібні фінансові ресурси на місцевому рівні та інвестувати дохід від екологічного податку в субсидування чи кредитування природоохоронних заходів безпосередньо для підприємств-товаровиробників тієї самої галузі.

Доцільно змінити й порядок стягнення екологічного податку, а саме: нараховувати суму податку не із собівартості екологічно деструктивної продукції (тобто не включати її до ціни і не перекладати на споживача), а з прибутку товаровиробника, і в такий спосіб економічно стимулювати його до екологічно конструктивних змін у технології виробництва, а відтак – і до скорочення забруднення навколишнього середовища; закласти в основу розрахунків екологічного податку принцип залежності від середніх граничних витрат товаровиробників на зменшення забруднення; запровадити коефіцієнти коригування суми екологічного податку залежно від зростання або зниження концентрації токсичних речовин в оподатковуваній продукції, тобто встановити прогресивне або регресивне екологічне оподаткування. Завдяки запропонованим заходам можна очікувати

підвищення ефективності цього інструменту як стимулятора обмеження виробництва і споживання безпосередньо екологічно небезпечної або ресурсомісткої продукції.

Зокрема, досвід розвинутих країн показує, що активне застосування екологічного податку сприяє зниженню загального рівня забруднення природного середовища. У цих країнах значного поширення набув підхід доповнення (заміщення) податків на працю і капітал податками на забруднення. Знижуючи рівень інших податків, які стягуються з підприємства, екологічний податок виконує функцію субсидування його фінансової діяльності.

Необхідно також запровадити систему моніторингу за наявністю, освоєнням та використанням природних ресурсів місцевого значення, щоб розширити податкову базу стягнення зборів за використання конкретних природних ресурсів, тим більше вони в повному обсязі надходять до бюджетів територіальних громад. Потребують перегляду підходи щодо формування фондів охорони навколишнього середовища. У першу чергу, необхідно урізноманітнити важелі та методи стимулювання природоохоронної діяльності та розширити базу для наповнення екологічних фондів.

Важливим питанням, що має науково-практичне значення є розробка нетрадиційних ринкових джерел фінансування природоохоронної діяльності, наприклад, запровадження екологічного лізингу, страхування екологічних ризиків у сфері аграрного виробництва. А також запровадження механізму «озеленення» податкової системи, який сприятиме зростанню екологічних платежів при зменшенні інших податків.

Вирішення цих питань вимагає стабільності в економіці та податковому законодавстві, обґрунтованості та виваженості при їх змінах. Такий досвід уже накопичений у Чехії, Словаччині, де на п'ять років звільняють від оподаткування прибутку, отриманий підприємством при впровадженні сонячної, вітрової, гідроелектричної енергії. У Польщі надаються податкові пільги при використанні відходів виробництва, при інвестиціях на охорону довкілля в сільському господарстві і не оподатковуються добровільні внески та діяльність громадських екологічних організацій. Російське законодавство передбачає пільги тим підприємствам, які за рахунок свого прибутку здійснюють капітальні вкладення на природоохоронні заходи. Прибуток до оподаткування, у даному випадку, зменшується на суму в розмірі 30% від таких вкладень [1, с. 134-140].

Для врахування екологічних вимог у ході розгортання приватизаційних процесів дедалі більшого значення повинен набувати екологічний аудит. Впровадження екологічного аудиту в практику сприятиме одержанню основних даних про несприятливі, з точки зору екології, підприємства для приватизаційної діяльності, визначенню першочергових завдань у короткотерміновий період.

Особливої актуальності в напрямі удосконалення фінансово-кредитного забезпечення аграрного природокористування набуває питання щодо залучення максимальної кількості можливих джерел фінансування перспективних природоохоронних господарських проектів в аграрній сфері (рис. 2).

Для забезпечення стабільного надходження коштів на здійснення природоохоронних заходів пріоритетне значення має надаватися розвитку економічного механізму природокористування. Реформування вітчизняного ціноутворення, з ураху-



ванням екологічного фактору, необхідно розпочати з приведення нормативних витрат на охорону природних ресурсів у відповідність з цінами виробника та урахуванням цих витрат при визначенні обґрунтованості підвищення цін на споживчі товари тощо. Доцільно також встановити ринкові ціни на відходи виробництва.

З метою посилення відповідальності підприємств та інших природокористувачів за порушення діючих норм і правил використання природних ресурсів необхідно удосконалити систему економічних санкцій за понадлімітне і нераціональне використання природних ресурсів у вигляді штрафних платежів. Їх розмір повинен забезпечувати умови, за яких порушення стає не вигідним з точки зору господарських інтересів природокористувача. З досвіду розвинених країн, штрафні платежі встановлюються в кратному розмірі щодо нормативних показників плати або щодо величини недоодержаного прибутку.

Разом з тим, такі платежі націлені здебільшого на відшкодування збитків, уже завданих екосистемам. При такій орієнтації на перший план виступає відшкодування уже заподіяної шкоди, але втрачається регулююча роль платежу. У цьому аспекті, важливим є регулювання не тільки самого відшкодування, а й причин виникнення шкоди.

Для фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, згідно зі ст. 47 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» утворюються Державний, республіканський Автономної Республіки Крим та місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища. Кошти зазначених фондів можуть використовуватися лише за цільовим призначенням, тобто для фінансування природоохоронних і ресурсозберігаючих заходів, у тому числі наукових досліджень з цих питань, ведення державного кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду, а також заходів для зниження впливу забруднення навколишнього природного середовища на здоров'я населення та стимулювання працівників спеціально уповноважених державних органів у галузі охорони навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів.

Проте, оскільки фонди консолідовані в бюджеті, вони також зазнають впливу негативних факторів бюджетного фінансування. На нашу думку, чіткий механізм контролю за використанням коштів фондів та незалежний статус є передумовою успішного їх функціонування. Саме тому надзвичайно важливим вважається питання про прийняття Закону України «Про Національний екологічний фонд».

За експертними оцінками, річний бюджет Національного екологічного фонду на загальнодержавному та регіональному рівнях від консолідації екологічних платежів може становити близько 500 млн. грн. [8, с. 281].

Згідно з чинним законодавством, в Україні можуть утворюватися й інші фонди для стимулювання і фінансування заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки (наприклад, екологічні фонди підприємств, фонди заповідників тощо). Однак, варто визначити основною державною фінансовою інституцією в природоохоронній діяльності – Національний екологічний фонд. Він має бути створеним на чітких визначених засадах, на базі фондів охорони навколишнього природного середовища або замісто них, з метою мобілізації фінансових ресурсів усіх джерел для креди-

тування та фінансування цільових екологічних програм та проєктів, управління екологічними зборами (рис. 3).

Національний екологічний фонд на загальнодержавному рівні та республіканський АР Крим, області, Київський та Севастопольський міські екологічні фонди з метою реалізації єдиної екологічної політики повинні складати відповідну інституцію та бути об'єднаними за асоційованим принципом, що забезпечить надійні можливості взаємного страхування, кредитування, мобілізації ресурсів при виконанні спільних екологічних проєктів.

Необхідно створити, крім Національного екологічного фонду, дохідну частину якого планується формувати за рахунок зборів за спеціальне використання природних ресурсів та забруднення довкілля, ще один Екологічний фонд, доходами якого можуть бути кошти в рахунок погашення країнами-кредиторами боргів, за умови фінансування природоохоронних заходів за визначеними міжнародними пріоритетами (так звана «екологічна конверсія боргів»). Варто розглянути можливість «екоконверсії» щодо внутрішньої заборгованості (лише безнадійної) підприємствами-забруднювачами за всіма видами податків, зборів, у тому числі через систему взаємозаліків, вексельних зобов'язань. Введення системи платежів за забруднення призвело до появи підприємств-боржників. Одним із рішень цієї проблеми може бути зарахування природоохоронних інвестицій підприємств-боржників у рахунок внесення платежів за забруднення.

Ефективне функціонування зазначених вище інститутів вимагає відповідної законодавчої підтримки. Адже, сьогодні в Україні недосконалість законів доповнюється їх нестабільністю. Не відповідає вимогам часу законодавство щодо створення в рамках спеціалізованих фінансово-кредитних установ ефективного механізму акумуляції вільних коштів для реалізації інвестиційних та інноваційних програм та проєктів раціонального природокористування.

Відсутність у держави і територіальних громад достатньої концентрації фінансових ресурсів для здійснення модернізації, реконструкції і технічного переоснащення природно-ресурсних об'єктів, обумовлює необхідність впровадження перспективних схем підприємницької діяльності, які дадуть змогу залучити приватний капітал для розбудови низько ліквідних та недостатньо інвестиційно привабливих об'єктів природоохоронної інфраструктури.

Найбільш прийнятною формою взаємодоповнення регулюючих механізмів держави й бізнесу в сфері аграрного природокористування є державно-приватне партнерство, під час якого держава передає компанія частину своїх традиційних функцій.

Так, Н. Арзуманова переконана, що результатом інституціонально-економічних трансформаційних процесів є формування і розвиток системи приватно-державного партнерства на принципово іншому рівні побудови відносин між установами державного сектору та представниками приватного бізнесу. Відносини формуються на основі взаємодії і взаємовигідного співробітництва, що дає змогу створити і впровадити в практику організаційно-економічного управління соціально-економічними системами принципи партнерства, узгодженості та взаємовигідного розвитку [2].

Отже, державно-приватне партнерство більшістю фахівців розглядається як найбільш дієва форма консолідації зусиль держави та підприємницьких структур щодо реалізації масштабних інфраструктурних проєктів, які дадуть змогу підняти розвиток агро-

промислового комплексу та сфери аграрного природокористування на якісно новий рівень. Важливою перевагою цієї форми підприємництва є збереження державного управління тими об'єктами, приватизація яких в умовах нестабільності базисних інститутів ринкової економіки деструктивно впливає на соціально-економічний розвиток країни. Впровадження державно-приватного партнерства потребує прозорого правового оформлення щодо забезпечення балансу інтересів держави та підприємницьких структур.

Однак слід зазначити, що розвиток державно-приватного партнерства на основі формування ефективних інститутів взаємодії бізнесу та держави поки що слабо використовується як інноваційний інструмент у сфері аграрного природокористування. Його розвиток стримується адміністративними бар'єрами, неврегульованістю відносин власності, відсутністю висококваліфікованих спеціалістів. У той час як переваги такої форми підприємницької діяльності доводить світовий досвід. Зокрема, ще в березні 2005 року Рада Європи офіційно рекомендувала європейським країнам використовувати механізми державно-приватного партнерства для інфраструктурних перетворень.

Особливе значення проекти приватно-державного партнерства мають на рівні місцевого та селищного самоврядування. На частку міст і селищ припадає основне навантаження з реалізації багатьох проектів у галузі соціальної інфраструктури, водного і зрошувального господарства, дорожнього і транспортного господарства, природоохоронної інфраструктури. Враховуючи, що головна проблема, з якою стикається місцева влада, полягає в нестачі фінансових ресурсів, то залучення приватного капіталу до вирішення соціально-економічних завдань на рівні територіальних громад є важливою формою партнерства, обумовленою вимогами часу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, інституціоналізація фінансово-кредитної системи, впровадження інституту державно-приватного партнерства в сучасних умовах модернізації національної економіки повинна не тільки підвищити ефективність аграрного сектору, а й сприяти раці-

ональному, економічно доцільному та екологічно безпечному природокористуванню завдяки застосуванню достатньо жорстких заходів щодо відповідальності за масове нераціональне використання природних ресурсів.

Вдосконалення діючого економічного механізму природокористування і природоохоронної діяльності та формування стабільних джерел фінансування природоохоронних заходів у сучасних умовах має стати органічною складовою системи управління і регулювання економіки, стимулювати охорону і відтворення природно-ресурсного потенціалу країни шляхом створення відповідних економічних умов (інвестиційних, податкових, кредитних тощо).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров І.О., Черніченко Г.О., Половян О.В. Економіко-екологічна безпека територіальних утворень та виробничих систем / І. О.Александров, Г. О.Черніченко, О.В. Половян // Регіональна економіка. – 2004. – № 1. – С. 133-142.
2. Арзуманова Н.И. Разработка концессионно-франчайзинговых форм проектного управления в развитии системы частно-государственного партнерства: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 05.13.10 «Управление в социальных и экономических системах (экономические науки)» / Н.И. Арзуманова. – Рн / Дону, 2008. – 20 с.
3. Веклич О.І. Удосконалення економічних інструментів екологічного управління в Україні / О.І.Веклич // Економіка України. – 1998. – № 9. – С. 65-74.
4. Павленко О.О. Урахування екологічних та природоохоронних податкових надходжень у економічних розрахунках / О.О. Павленко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – № 10(43). – 2002. – С. 167-171.
5. Пилипчук М.І., Колмакова В.І. Роль екологічних фондів у період переходу до ринкової економіки // М.І.Пилипчук, В.І.Колмакова // Економіка України. – 1998. – № 2. – С. 73-79.
6. Мордвінов О.Г. Управління аграрним природокористуванням в умовахринкової трансформації: [монографія] / О.Г. Мордвінов // – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 344 с.
7. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Кулаковський Ю.П. Економіко-правове регулювання природокористування: [монографія] – К.: Кондор, 2004. – 524 с.
8. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: Монографія. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.

УДК 338.22.01

Романова Т.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом  
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА»**

У статті досліджено особливості підходів до розуміння поняття «структурна політика» різними вченими. Наведено основні характеристики та принципи дослідження цієї наукової категорії. Проведено порівняльний аналіз сучасних концепцій до термінологічного визначення структурної політики серед науковців. На основі проведеного аналізу сформовано власний підхід до визначення структурної політики з урахуванням всіх особливостей та критеріїв фактичного синтезу теоретичного аналізу та реальних проявів об'єкта дослідження.

**Ключові слова:** структура економіки, структурна політика, структурне регулювання економіки, структурні зрушення, структурна перебудова економіки.

**Романова Т.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «СТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА»**

В статье исследованы особенности подходов к пониманию понятия «структурная политика» различными учеными. Приведены основные характеристики и принципы исследования этой научной категории. Проведен сравнительный анализ современных концепций терминологического определения структурной политики среди ученых. На основе проведенного анализа сформирован собственный подход к определению структурной политики с учетом всех особенностей и критериев фактического синтеза теоретического анализа и реальных проявлений объекта исследования.

**Ключевые слова:** структура экономики, структурная политика, структурное регулирование экономики, структурные сдвиги, структурная перестройка экономики.

**Romanova T.V. THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING THE ESSENCE OF THE CONCEPT «STRUCTURAL POLICY»**

In the article there has been researched the features of approaches to understanding the concept of «structural policy» by various scientists. The basic characteristics and principles of scientific research category are explored. Comparative analyses of modern concepts of terminology to determine structural policy among scientists are made. Based on the analysis formed its own approach to the definition of structural policy with all the features and criteria for the actual synthesis of theoretical analysis and real manifestations of object of research.

**Keywords:** structure of the economy, structural policy, structural adjustment of the economy, structural shifts, restructuring of the economy.

**Постановка проблеми.** Поглиблення розуміння широкого категоріального апарату структурної політики необхідне для виділення істотних зв'язків між нею та середовищем її формування та застосування. У результаті узагальнення емпіричного матеріалу досягається виділення багатьох закономірностей та його формалізація у вигляді сформованих блоків понять. Таким чином, виділяється єдина структура категорій, які утворюють базисну конструкцію теорії структурної політики. Також можна зазначити, що, з одного боку, дослідження необхідно проводити шляхом здійснення аналізу об'єкту, тобто його розкладанням на складові, а з іншого боку, використовуючи набуте розуміння, необхідно зробити синтез вже набутого емпіричного матеріалу. Тобто необхідно сформувати поєднання цих типів пізнання у вираженні формальної сутності об'єкту дослідження. У кінцевому підсумку використання обґрунтованого розуміння сутності структурної політики повинно сформувати підґрунтя для вироблення знання закономірностей її формування та вірного застосування на практиці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі формування ефективної структурної політики значну увагу приділяли вчені-економісти, зокрема О. Алімов, О. Амоша, К. Багриновський, Ю. Бажал, С. Біла, Л. Безчасний, Г. Волинський, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, М. Долишній, С. Дорогунцов, С. Єрохін, П. Єщенко, П. Завлін, Б. Кваснюк, Вю Ковальчук, В. Кононенко, О. Красильников, О. Крихтін, І. Крючкова, І. Лукінов, С. Любимцева, В. Мау, В. Науменко, А. Никифоров, О. Осауленко, А. Сухоруков, О. Федірко, Л. Федулова, А. Філіпенко, М. Хвесик, С. Чистов, М. Чумаченко, А. Чухно,

Л. Шабліста, Т. Шинкоренко, Ю. Яковець, М. Якубовський, Ю. Яременко та інші науковці.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна визначити мету дослідження, яка полягає у проведенні порівняльного аналізу сучасних підходів до розуміння сутності структурної політики та формуванні власного підходу з урахуванням усіх детермінуючих особливостей даного поняття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За своєю сутністю структурна політика становить досить складну категорію, яка потребує ретроспективної оцінки. Трактуювання термінології потребує не тільки прямого аналізу її складових, але й вимагає пошуку їх оптимального співвідношення при формуванні нового, декомпозиції створеного чи дослідженні остаточно сформованого вираження такої сутності. На нашу думку, аналіз структурної політики потрібно розпочати з ідентифікації її складових, тому що вони і формують первинну уяву про неї, як економічної категорії. Отже, насамперед визначимо зміст поняття структури, а також поняття структурності будь-якого об'єкта дослідження.

Так, відповідно до сучасних філософських та енциклопедичних словників, «структура (від лат. «structure» – будова, розташування, порядок) – це сукупність стійких зв'язків об'єкта, що забезпечують його цілісність і тотожність самому собі, та збереження основних властивостей при різних зовнішніх та внутрішніх змінах» [1; 2; 3]. Словник іноземних слів стверджує, що структура походить від лат. «structural» – «взаєморозташування і зв'язок складових частин чогось; будова» [4]. Філософська енциклопедія дає таке трактування поняття струк-

тури: «структура – це відносно стійка єдність елементів, їх відносин і цілісності об'єкта; інваріантний аспект системи» [5]. Філософія науки характеризує структуру, як безліч відносин між елементами системи, які зазвичай описуються у вигляді деяких функцій. Структура, як правило, являє собою відносно самостійний і незалежний від конкретного змісту елементів блок системи [6]. Таким чином, поняття структури в цілому є однорідним, оскільки строк його існування в теорії пізнання досить великий, що і характеризує практичну відсутність різниці між підходами до його розуміння. Отже, структура являє собою сукупність елементів, які об'єднані певним зв'язком, що зумовлює її цілісність.

У свою чергу «структурність – це наявність або конструювання в предметі, який досліджується, певних підсистем, між якими фіксується або вводиться вертикальна ієрархія за ступенем підпорядкованості або субординації підсистем». У такому разі говорять про структурність або рівневу будову об'єкта, який досліджується [6]. Структурність – це якість об'єкта, яка характеризується наявністю в ньому взаємозалежних елементів або потенційною здатністю для створення такої залежності між ними.

Для розуміння поняття «структурна політика» необхідним є визначення і безпосередньо терміну «політика», який характеризується різноманітністю підходів до свого розуміння. Політологічна наука виділяє три таких підходи до визначення політики: соціологічні визначення, субстанціональні визначення та науково-сконструйовані визначення політики.

Соціологічні визначення політики розуміють її як слідство функціонування соціуму, що проявляється у формуванні соціальних явищ у вигляді створення та функціонуванні економіки як системи (марксизм та інші наукові течії), прояві соціальної диференціації та виникненні соціальних антагонізмів (марксизм), а також мирних взаємовідносин між зацікавленими соціальними групами (А. Бентлі, Д. Трумен). Також до соціологічного підходу належать правові концепції походження політики, які вважають, що вона походить від права як такого та насамперед від природних прав людини, які є основою діяльності держави (І. Кант, Б. Спиноза, Т. Гоббс, Дж. Локк). Додержавне існування природного права доводять етичні концепції, що проявляється в існуванні моральних принципів суспільства (Аристотель). Субстанціональний підхід, розглядаючи сутність політики, підкреслює її прямиї зв'язок із владою (М. Вебер, Н. Макіавеллі). Науково-сконструйовані визначення трактують політику як процес діяльності, що визначає функціонування держави. Така діяльність характеризується пошуком та впровадженням необхідних для функціонування суспільства рішень та стратегій (Т. Парсонс). Також до даної групи визначень можна віднести системний підхід, який надає політиці характеру окремого явища, що має багатомірну структуру і являє собою складний механізм формування та використання влади та має на меті адаптацію суспільства до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Розглянемо загально визнані визначення політики. Під політикою розуміють науку про завдання та цілі держави, а також про засоби, які є в розпорядженні або бувають необхідні для виконання цих цілей [7]. Тлумачний словник з політики характеризує її як загальне поняття, яке має на меті застосування на практиці мистецтва або науки керівництва і управління державами, або іншими політичними утвореннями [8]. Енциклопедичний словник філософських термінів розуміє політику як сукупність

концепцій, ідей, теорій, поглядів, які використовуються в управлінні державою [9]. Наведені визначення відносяться до науково-сконструйованого підходу розуміння політики, основним критерієм чого виступає реалізація стратегії шляхом управління її об'єктом. З точки зору соціологічного підходу, політика – це сфера діяльності, пов'язана з відносинами між соціальними групами, суттю якої є визначення форм, завдань, змісту діяльності держави [10].

Економічна політика держави являє собою один із напрямів державної політики загалом. Під економічною політикою розуміють «генеральну лінію дій, систему заходів в області управління економікою, надання певної спрямованості економічним процесам відповідно до цілей, завдань та інтересів країни, що проводиться в державою та урядом. Вона включає структурну, інвестиційну, фінансово кредитну, соціальну, зовнішньоекономічну, науково-технічну, податкову, бюджетну політику» [11]. З іншої точки зору, «економічна політика являє собою систему заходів, дій в галузі управління економікою, що проводиться в урядом, а також надання певної спрямованості економічним процесам відповідно до цілей, завдань та інтересів держави» [12]. Економічна політика (economic policy) – це політика держави, звернена до економічної системи: визначення цілей і перспектив її розвитку, вибір і створення засобів досягнення цих цілей [13].

Згідно зі ст. 10 Господарського кодексу України, напрямами економічної політики держави є структурно-галузєва політика (складовими цієї політики є промислова, аграрна, будівельна та інші сфери економічної політики, щодо яких держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу), інвестиційна політика, амортизаційна політика, політика інституційних перетворень, цінова політика, антимонопольно-конкурентна політика, бюджетна політика, податкова політика, грошово-кредитна політика, валютна політика, зовнішньоекономічна політика [14].

Таким чином, економічна політика – це система дій та заходів, яка спрямована на управління економічною сферою функціонування держави. Вона нерозривно пов'язана з іншими сферами функціонування держави, але являє собою відокремлену від них складову. Структурна політика являє собою один із напрямів економічної політики, та представляє собою окрему складову системи управління економікою, хоча деякі автори [15, с. 7] у своїх дослідженнях стверджують, що структурна політика є частиною промислової політики держави.

На думку О.П. Кавтиш, структурна політика – це сукупність наукових обґрунтованих методів, засобів та практичних заходів, що спрямовані на оптимізацію внутрішніх пропорцій економічної системи з метою забезпечення її розширеного відтворення в умовах обмеженості економічних ресурсів. [16, с. 17]. Хоча дане визначення за своєю структурою є логічно побудованим, але, на нашу думку, у ньому відсутнє відображення сутності політики як управлінської діяльності і незрозуміло, до якої саме системи управління державою необхідно віднести структурну політику. Науковець О.О. Кахович зазначає, що структурна політика являє собою кумулятивний підсумок:

1) аналізу і оцінки наслідків не лише сформованих, але й передбачуваних структурних змін в умовах функціонування економічної системи і їх врахування в практиці державного управління;

2) формування відповідного економічного середовища і системи відтворення, максимально орієнто-



ваної на підтримку пропорційності та рівноважного стану економіки;

3) оптимізації структурних аспектів економічного зростання, які дозволяють використовувати структурну політику як інструмент досягнення оптимальних для сучасного рівня розвитку макропоказників функціонування національної економіки [17].

У наведеному підході відображена сутність структурної політики, але, на нашу думку, структурна політика не може являти собою «кумулятивний підсумок», оскільки підсумок – це лише пасивна дія по відношенню до економічної системи, у той час як політика взагалі, економічна політика, а також структурна політика зокрема являють собою факт управління нею.

О. Мельниченко зазначає що структурна політика – це свідомі дії суб'єкта регуляторного впливу, спрямовані на усунення негативних проявів існуючих диспропорцій та активізацію «точок росту» задля забезпечення сталих і збалансованих темпів розвитку національної економіки та окремих її складових. Структурні зрушення є відображенням результативності структурної політики попередніх періодів та вихідною базою для її коригування з урахуванням умов, що змінилися [18, с. 21]. Враховуючи, що свідомість – це «стан психічного життя індивіда, який виражений у суб'єктивному переживанні подій зовнішнього світу та життя самого індивіда у звіті про ці події» [19], вважаємо, що наявність свідомості, як такої, належне лише до людини, а не до суб'єкта державного регулювання. Взагалі ж визначення враховує особливості структурної політики, оскільки визначає її як дію, направлену на усунення диспропорцій економічної системи, адже мета структурної політики полягає саме у таких проявах.

Продовжуючи розгляд існуючих визначень структурної політики, наведемо визначення С. Білої, яка вважає, що «під структурною політикою слід розуміти економічні заходи держави щодо регулювання системи національного господарства з метою стимулювання в ній цілеспрямованих зрушень, здебільшого на макро- та мікроекономічних рівнях» [20, с. 41]. Дане визначення не зовсім враховує здатність структурної політики впливати насамперед на пропорції складових економічної системи, що, на нашу думку, є основним важелем та особливістю даного виду державного впливу.

С. Єрохін вважає, що структурна політика – це сукупність заходів, які впливають на збалансованість промислового потенціалу, галузеві і міжгалузеві пропорції [21, с. 53]. М. Якубовський доводить, що структурна політика – це комплекс державних заходів щодо визначення стратегічних цілей і поточних пріоритетів структурної перебудови та забезпечення їх досягнення засобами як економічного, так і адміністративного-правового впливу [22, с. 10]. Автор доречно характеризує структурну політику за телеологічним принципом, розглядаючи її цілі та пріоритети як основу, поєднуючи досягнення таких цілей шляхом державного управління.

А. Никифоров зазначає, що у широкому розумінні структурна політика держави – це обґрунтування цілей та характеру структурних перетворень, визначення комплексу заходів щодо підтримки розвитку тих елементів економічної системи, які забезпечують економічне зростання та вирішення актуальних соціальних проблем сьогодення [23, с. 144].

Більш широко дане поняття трактує В. Ковальчук, який підкреслює, що структурна політика визначає цілі, завдання, напрями, а також механізм

діяльності органів державної влади в установленні найбільш оптимальних пропорцій і структурних зв'язків між різними підсистемами і елементами в економіці в цілому, її рівнях, відтворювальних стадіях і процесах [24, с. 31]. Вважаємо, що доцільно було б доповнити дане визначення практичною складовою структурної політики.

На погляд Є. Фукса, структурна політика – це комплекс заходів держави щодо регулювання виробничо-технологічної структури національної економіки з метою стимулювання в ній інноваційних та інвестиційних структурних зрушень на різних рівнях економіки, спрямованих на підтримку її збалансованості та сталого розвитку [25, с. 5]. Структурну політику слід розглядати як підсистему промислової політики, що пов'язана і активно взаємодіє з іншими напрямками економічної політики держави (інвестиційною, науково-технічною, інноваційною, промисловою, амортизаційною, бюджетною, податковою, аграрною, зовнішньоекономічною тощо). Отже, структурна політика є важливою, відносно самостійною складовою промислової політики [25, с. 7]. Даний підхід обмежує структурну політику регулюванням промислового сектора економіки та інноваційно-інвестиційним його напрямом. Вважаємо, що структурна політика являє собою окремий напрям економічної політики держави.

Таким чином, провівши аналіз складових понять структурної політики, визначивши її місце у державній політиці та провівши оцінку існуючих визначень, сформулюємо власне розуміння її сутності. Структурна політика – це складова економічної політики держави, яка включає в себе науково обґрунтовані методи та заходи оптимальної перебудови економічної системи й створення збалансованої та ефективної пропорції її взаємопов'язаних елементів з метою забезпечення позитивної динаміки їх розвитку. На відміну від існуючих, даний підхід визначає місце структурної політики серед інших напрямів державної політики, враховує сутність політики як управлінської діяльності держави, відображає практичну спрямованість поняття, яке досліджується. Застосування принципу оптимальності дає можливість підкреслити мету структурної політики, яка полягає у формуванні ефективних важелів розвитку економічної системи. Отже, у процесі пошуку сутності структурної політики ми дійшли до висновків, що це складне поняття в економічній науці, яке характеризується наявністю значної кількості підходів до свого розуміння. Запропоноване визначення структурної політики хоча і є обґрунтованим, але не претендує на кінцевий варіант трактування, адже процес наукового пізнання не обмежується поточним часом, а знаходиться в стані постійного розвитку та зміни, що і являє собою його сутність.

**Висновки з проведеного дослідження.** Дослідження сутності структурної політики є джерелом формування вірного сприйняття теоретичного базису цієї економічної категорії. Подолання внутрішніх протиріч понятійного економічного апарату сприяє виробленню єдиної концепції щодо тлумачення структурної політики. Враховуючи провідну роль структурної політики у формуванні оптимальних механізмів регулювання економічної системи, необхідним є продовження теоретичних досліджень різноманіття її категоріального апарату. Це надасть змогу полегшити формування системи структурної політики, оскільки спектр її маніпуляційних важелів досить широкий та потребує необхідної кількості сформованих

понятійних блоків. Цей процес також ускладнюється взаємодією органів державної влади та наукових інститутів, що при антагоністичності їх розуміння може призвести до вироблення ускладненої та недостатньо адаптованої до реальних потреб економіки структурної політики. Тому продовження дослідження у даному напрямі є особливо важливим на шляху формування дієвих методів управління розвитком економічної системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.
2. Новейший философский словарь. Сост. и гл. н. ред. Грицанов А.А. 3-е изд., испр. – Мн. : Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
3. Современный Энциклопедический словарь. – Изд. «Большая Российская Энциклопедия», 1998. – 779 с.
4. Комлев Н.Г. Словник іноземних слів / Н.Г. Комлев. – Москва : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 1308 с.
5. Философская энциклопедия : в 5-ти т. // Гл. ред. Ф.В. Константинов. – М. : Советская энциклопедия, 1970. – Т. 5. – 740 с.
6. Лебедев С.А. Філософія науки : словник основних термінів. – М. : Академічний Проект, 2004. – 320 с.
7. Философский энциклопедический словарь / Ред.-сост. Е.Ф. Губский и др. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 569 с.
8. Політика. Тлумачний словник // Д. Андерхилл, С. Барретт, П. Бернелл, П. Бернем та ін. Загальна редакція: д.е.н. Осадча І.М. – М. : «ИНФРА-М», Видавництво «Всесвіт», – 2001. – 420 с.
9. Кикель П.В. Краткий энциклопедический словарь философских терминов / П.В. Кикель, Э.М. Сороко. – Минск : БГПУ, 2006. – 266 с.
10. Большой энциклопедический словарь. – М. : Большая Российская энциклопедия, СПб. : «Норит», 2000. – 1456 с.
11. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
12. Економіка і право : словник-довідник // Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М. : Вуз і школа. 2004. – 1072 с.
13. Лопатников М.И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
15. Фукс Є. Теоретичні засади дослідження державної структурної політики в умовах трансформаційного суспільства / Є.А. Фукс // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 3-13.
16. Кавтиш О.П. Структурна політика як основа модернізації національного господарства в сучасних умовах / О.П. Кавтиш // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2013. – № 10. – С. 16-22.
17. Кахович О.О. Державне регулювання структурно-інвестиційної політики в Україні : автореф. дис. ... к. держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / О.О. Кахович. – К., 2010. – 21 с.
18. Мельниченко О.А. Специфіка структурних зрушень та структурної політики / О.А. Мельниченко, В.М. Миколюк // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 2. – С. 15-21.
19. Новая философская энциклопедия : в 4 т. / Ин-т философии РАН; Нац. обществ.-науч. фонд; Предс. научно-ред. совета В.С. Степин. 2-е изд., испр. и доп. – М. : Мысль, 2010.
20. Біла С.О. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки : монографія / С.О. Біла. – К. : Вид-во УДДУ, 2001. – 408 с.
21. Єрохін С.А. Фінансово-економічний механізм промислової політики / С.А. Єрохін // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 52-56.
22. Якубовський М.М. Структурна перебудова економіки: інвестиційний аспект / М.М. Якубовський // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 1999. – № 4. – С. 10-20.
23. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. // Вид. 2-ге, доопрац. і допов. – К. : КНЕУ, 2005. – 440 с.
24. Ковальчук В.М. Структурна перебудова національної економіки в контексті інноваційного розвитку / В.М. Ковальчук. – К. : ІАЕ УААН, 2005. – 240 с.
25. Фукс Є. Теоретичні засади дослідження державної структурної політики в умовах трансформаційного суспільства / Є.А. Фукс // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 3-13.

УДК 330.322

**Фабрика І.В.**

*заступник начальника фінансового управління  
фінансово-економічного департаменту АТ «Ощадбанк»*

## СТРУКТУРА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

У статті представлені основні результати зовнішньоекономічної діяльності України. Досліджена структура та ефективність експорту України. Визначені заходами підтримки українських експортерів у формуванні цілісної системи стимулювання експорту.

**Ключові слова:** експорт, імпорт, конкурентоспроможність, машинобудівна галузь, інноваційна активність, державна підтримка національного товаровиробника.

### **Фабрика И.В. СТРУКТУРА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКСПОРТА УКРАИНЫ**

В статье представлены основные результаты внешнеэкономической деятельности Украины. Исследована структура и эффективность экспорта Украины. Определены мерами поддержки украинских экспортеров в формировании целостной системы стимулирования экспорта.

**Ключевые слова:** экспорт, импорт, конкурентоспособность, машиностроительная отрасль, инновационная активность, государственная поддержка национального товаропроизводителя.

### **Fabrika I.V. EXPORT UKRAINE STRUCTURE AND EFFECTIVENESS**

The paper presents the main results of foreign economic activity of Ukraine. The structure and efficiency of Ukraine's exports are studied. The measures to support Ukrainian exporters in the process of integrated system of export promotion building are identified.

**Keywords:** export, import, competitiveness, machine building industry, innovative activity, state support for national producers.

**Постановка проблеми.** Інтегрування України до світової економічної системи ставить перед країною завдання ефективного зміцнення конкурентоспроможності національної економіки. Важливою складовою стратегії економічного зростання є збалансування позицій та інтересів виробників та імпортерів, реструктуризація експорту, використання засад лібералізації зовнішньоекономічної діяльності для використання можливостей задоволення зовнішнього попиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальними залишаються проблемами, які пов'язані розвитком українського експорту, а також можливими шляхами їх вирішення. Даному питанню приділяється значна увага економічних учених. Але з огляду на те, що проблема удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю України залишається відкритою, додаткового вивчення та аналізу потребують сучасні умови розвитку українського експорту, існуючі проблеми та перешкоди на шляху завоювання міцних позицій на світовому.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз структури та ефективності експорту України.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Загальний обсяг експорту української продукції в 2013 р. становив 63,3 млрд. доларів США. У свою чергу наша країна імпортувала товарів на суму 77 млрд. доларів. Незважаючи на те, що обидва показники дещо знизилися порівняно з 2012 роком, Україні все ж вдалося зберегти тенденцію зі зменшення негативного сальдо зовнішньої торгівлі, яке скоротилося минулого року майже на 15% [13]. Неefективність державного регулювання промисловістю не створили умов для виникнення в Україні нових технологічних укладів, експортні можливості країни традиційно зосереджено в сировинних галузях.

На думку багатьох українських вчених [5; 7; 11] економіка України залишається залежною від зовнішньої торгівлі і в 2,5 рази перевищує середньосвітовий показник такої залежності (табл. 1).

Разом із зменшенням обсягів експортно-імпорتنних операцій, імпорт в Україну в останні роки випереджає експорт, а їх різниця досягає часом 8% ВВП.

Україна в 2013 р. скоротила від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами на 13,9% – до 13,65 млрд. дол. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України за підсумками 2013 р. становило 13 млрд 652 млн. дол. Про це повідомляє Державна служба статистики України [13].

На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (-18 млрд 361,3 млн. дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-5 млрд 068,4 млн. дол.), механічні машини (-3 млрд 068,6 млн. дол.), пластмаси, полімерні матеріали (-2 млрд 952,2 млн. дол.), фармацевтична продукція (-2 млрд 848,4 млн. дол.), електричні машини (-2 млрд 426,4 млн. дол.) [13].

Протягом 2013 р. продовжувалася диверсифікація географії зовнішньої торгівлі України товарами.

У даному періоді зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 229 країн світу. До країн Співдружності Україна експортувала близько 35% товарів, 24 в.п. з яких припадало на Росію. Країнами, до яких експортувалося по 3% були Білорусь та Казахстан. На 8 в.п. менше продукції Україна постачала в країни Євросоюзу. Найбільше – до Італії (4%), Польщі (4%), Німеччини (3%). Серед провідних покупців української продукції також країни Азії (27%, серед яких: Туреччина – 6%, Китай – 4%, Індія – 3%). Країни Африки та Америки купували 8% (4% припадає на Єгипет) та 3% продукції України, що йшла на експорт.

Приблизно так само виглядає структура імпорту товарів до України. Найбільше товарів Україна купувала в США. Сумарний показник становить 36%, серед яких 30% припадало на Росію. 37% імпортувалося з країн Європи. Країни Азії експортували в 2013 році до України 20% товарного імпорту, Африка та Америка – 1% та 6% відповідно.

У 2013 році темпи приросту обсягів товарообігу з іншими країнами мали від'ємне значення (-8%): з країнами США – (-12,8%), з іншими країнами – (-5,2%). При цьому, експорт до Росії зменшився на 14,6%, до Європи – на 2,1%, до країн Азії – на 4,9%, Африки – на 9,6%, Америки – на 17%. Практично така ж тенденція спостерігалася і щодо імпорту товарів (загальне зменшення імпорту на 9,1%).

На сучасному етапі розвитку економіки України актуальним стає питання зовнішньоторговельних відносин з Європою. За останнє десятиліття міжнародна торгівля товарами між країнами ЄС-28 та шістьма країнами Східного партнерства (Азербайджан, Вірменія, Білорусь, Грузія, Молдова та Україна), незважаючи на сильне зниження в 2009 році (до 42,6 млрд.євро), значно зросла (з 22,3 до 74,8 млрд.євро). З 2002 по 2012 рік, імпорт з 28 країн ЄС до країн східного партнерства збільшився з 11 млрд. 852 млн.євро до 39 млрд. 451 млн.євро, а експорт зріс з 10 млрд. 352 млн. євро до 35 млрд. 303 млн. євро. Між 2002 і 2012 роком у 2011 було зафіксовано позитивне торговельне сальдо (перевищення експорту над імпортом) на 1,2 млрд.євро [2].

Україна є учасником програми Євросоюзу «Східне партнерство» (з 2009 року). У 2014 році Україна і Євросоюз підписали Угоду про асоціацію, яка має замінити колишню Угоду про партнерство і співробітництво між Європейськими співтовариствами та Україною.

Серед усіх країн ЄС-28, найбільший обсяг експортно-імпорتنних операцій належить Німеччині – 6 млрд. 759 млн.євро. та Італії – 5 млрд. 961 млн. євро, серед країн Східного партнерства Україні – 18 млрд. 398 млн.євро та Азербайджану – 8 млрд. 158 млн.євро, також вагома частка належить Білорусі – 5 млрд. 874 млн.євро [2].

Для порівняння: на Україну приходить половина торгівлі Східного партнерства з ЄС. Серед країн Східного партнерства Україна (11,2 млрд. євро або

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України

Рік	Номінальний ВВП, млн. грн.	Експорт товарів та послуг, млн. грн.	Експорт у % до ВВП	Імпорт товарів та послуг, млн. грн.	Імпорту% до ВВП	Сальдо (експорт-імпорт)	
						млн. грн.	% до ВВП
2009	913345	423564	46,4%	-438860	-48,0	-15296	-1,7
2010	1082569	549365	50,7%	-580944	-53,7	-31579	-2,9
2011	1316600	707953	53,8%	-779028	-59,2	-71075	-5,4
2012	1408889	717347	50,9%	-835394	-59,3	-118047	-8,4
2013	1454931	681899	46,9%	-805662	-55,4	-123763	-8,5



58% від загального обсягу експорту) займає провідне місце в експорті ЄС-28 (дані за першу половину 2013 року). Після неї – Білорусь (4,1 млрд або 21%). Провідним джерелом імпорту ЄС-28 від східних партнерів є також Україна (7,1 млрд або 44% від загального обсягу імпорту), за нею слідує Азербайджан (6,3 млрд або 39%) [1].

Країни ЄС-28 імпортують в основному електроенергію та сировину, а експортують товари машинобудівної промисловості, вагома частка також належить товарам хімічної промисловості [2].

Україна є потужним експортером електроенергії до держав ЄС. Тому спільний інтерес для України та ЄС становить подальша інтеграція електромереж і створення єдиного ринку електроенергії. Національним інтересом України є максимально ефективне використання своїх транзитних можливостей і забезпечення національної та європейської енергетичної безпеки в інтересах сталого розвитку [5].

Найбільшими товарними групами (за гармонізованою системою) у структурі експорту товарів з України в 2013 році є зернові культури (10,1% загального експорту товарів); насіння і плоди олійних рослин (3,2%); руди, шлак і зола (6,2%); палива мінеральні, нафта і продукти її переробки (4,5%); продукти неорганічної хімії (2,8%); чорні метали (22,6%); вироби з чорних металів (4,1%); реактори ядерні, котли, машини (6,1%); електричні машини (4,9%); залізничні локомотиви (3,9%).

Структура зовнішньої торгівлі України товарами у відповідності з Міжнародною стандартною торговою класифікацією свідчить, що в 2013 році Україна найбільше експортувала промислові товари, класифіковані головним чином за видом матеріалу (29,72%), імпортувала – мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали (27,59%).

За видами економічної діяльності найбільші експортні поставки в 2013р. здійснювали підприємства, основним видом діяльності яких є металургійне виробництво 25,6% від загального обсягу експорту, оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі – 20%, виробництво харчових продуктів, напоїв – 5,6%, добування металевих руд та виробництво інших транспортних засобів – по 5,5%, хімічне виробництво – 4,7%, виробництво машин та устаткування – 3,8%, сільське господарство, мисливство та пов'язаних з ними послуг – 3,6%.

Погіршилася товарна структура експорту: питома вага продукції машинобудування в загальній структурі експорту товарів зменшилася із 10% у 2012 р. до 7% у 2013 р. (рис. 1). Дані розраховані на основі [13; 6].

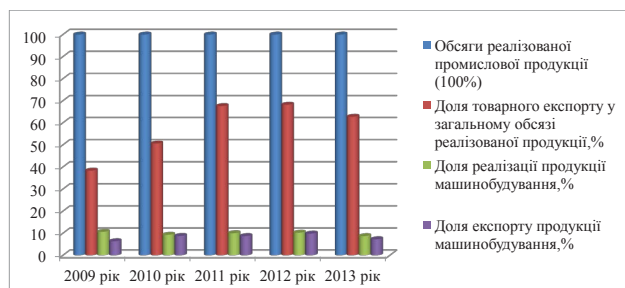


Рис. 1. Частка товарного експорту та експорту машинобудівної продукції в загальному обсязі виробництва продукції України в 2009-2013 р.р.

Наростання диспропорцій між галузями виробництва кінцевої продукції (зокрема, машинобудування) та добувними галузями стало наслідком необґрун-

тованої лібералізації зовнішньої торгівлі. Розвиток зовнішньої торгівлі України відбувається під дією комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників, причому як позитивного, так і негативного характеру.

Аналіз товарної структури українського експорту показує, що головною проблемою його розвитку є низький потенціал конкурентоспроможності продукції з високим рівнем доданої вартості, низькі технологічність та наукоємність товарів. Не можна не погодитися з думкою про те, що українська економіка в ході глобалізаційних процесів посіла в міжнародному поділі праці місце, притаманне сировинно орієнтованим низько технологічним економікам світу. Обсяг продажів на світових ринках наукомісткої високотехнологічної продукції оцінюється в 2,5-3 трлн. дол. США на рік. Частка української продукції на світовому ринку не перевищує 0,05-0,1%, що свідчить про її неконкурентоспроможність [11, с. 54] (у той же час, США – 23,3%, Японія – 13,3%, ФРН – 17,7%).

Оновлення вітчизняної промисловості проходить дуже повільно. Незначну частину в загальному обсязі виробництва складає інноваційна продукція (рис. 2).

Інноваційною діяльністю в 2013 році в промисловості займалося 1715 підприємств або 16,83% їх загальної кількості, біля 60% з них реалізовували інноваційну продукцію, третина з якої реалізовувалась за межі України.



Рис. 2. Інноваційна активність промислових підприємств

Побудовано за даними [8; 9; 10]

Відтворювальна структура промисловості України, яка оцінена за технологічними укладами, не відповідає вимогам часу. Пануючий сьогодні в розвинутих країнах 5-й технологічного укладу в Україні не перевищує п'яти відсотків промислового виробництва. Дивлячись у майбутнє, передові країни вже розгортають передумови для експансії виробництва 6-го укладу, де ключовим фактором є біотехнології. В Україні частка таких виробництв не тільки мізерна, а й не видно пріоритетності інвестиційних потоків до цієї групи. Між тим, саме випереджаюче опанування технологій майбутнього шостого техніко-економічного укладу може дати Україні шанс наздогнати «пелетон» розвинутих країн у XXI столітті. Сьогодні фактичним пріоритетом, як видно, користуються 3-й та 4-й уклади. Це віддзеркалює просте відтворення стану технологічної бази, яка сформувалася в минулому. Ясно, що така політика не спро-



можна забезпечувати довгострокове економічне зростання країни [3].

За експертними оцінками, нині в Україні в 95% промислового виробництва домінують застарілі 3-й і 4-й технологічні уклади – на відміну від розвинених країн, де панівним став 5-й уклад і простежується бурхливе становлення найсучаснішого, 6-го технологічного укладу.

Технології 5-го укладу, що базуються на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки, в Україні використовуються в мізерних масштабах (4,2%). Технологій 6-го – «ультраукладу» – взагалі немає. Переорієнтація української економіки на сучасні технологічні уклади відбулася зі значним запізненням. На строках їх впровадження негативно позначилось і проведення непередуманої, поспішної приватизації, що зруйнувала єдність багатьох унікальних технічних систем [4].

Структурні зміни в економіці України за останні роки призвели до значної втрати позицій високотехнологічних і наукоємних галузей промисловості.

Аналіз вказує на слабку роль ринкових інституцій у регулюванні зовнішньої торгівлі України, недосконалість основних інструментів і механізмів її ринкового регулювання. Держава зберігає важелі адміністративно-бюрократичного впливу і контролю за експортними операціями, причому головною проблемою експортерів є неявні обмеження на експорт. Політика захисту вітчизняного виробника в Україні здійснюється в спотворених формах, що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських експортерів на міжнародних ринках.

Відсутність належної (організаційної, інформаційної) підтримки обмежує експорт з України фінансових, телекомунікаційних, інформаційних, ділових послуг, послуг міжнародного туризму, освіти та охорони здоров'я. Незадовільний рівень захисту прав інтелектуальної власності та вкрай низька оплата праці наукових працівників перешкоджають розширенню експорту науково-технічних послуг.

Невідповідність національного правового режиму міжнародним критеріям захисту прав інтелектуальної власності обмежує можливість участі України в великих міжнародних проєктах. Залишаються слабкими інститути банківської і страхової системи. Нерозвинутими є механізми надання гарантій та страхування експортних поставок, що підвищує ризики зовнішньої економічної діяльності.

Наявні позитивні чинники впливу самі по собі не забезпечать бажаних темпів нарощування експорту, а тим більше – якісних змін у зовнішній торгівлі України.

Все вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що експортна політика України потребує реструктуризації, нагальність якої зумовлена діями таких факторів:

- падіння світових цін на низькотехнологічну продукцію;
- нестабільність та коливання цін на сировину і продукцію з низьким ступенем обробки;
- втрата конкурентних переваг, пов'язаних з низькою вартістю енергоносіїв та дешевою робочою силою;
- висока енергоємність української економіки;
- низька частка бюджетних витрат на наукові дослідження;
- застарілість технологій у провідних галузях промисловості.

Така ситуація має бути радикальним чином змінена. Як відмічалось в Посланні Президента України до Верховної ради України «Значна технологічно зу-

мовлена експортоорієнтованість української економіки на тлі песимістичних оцінок світової торговельної кон'юнктури спонукає до цілеспрямованої політики підтримки експортної активності й конкурентоспроможності українських підприємств» [12].

Для виконання такої політики необхідно посилити роль країни як суб'єкта міжнародних економічних відносин, виходячи з її унікального гео економічного розташування; кардинально змінити спеціалізацію України у світовому поділі праці за рахунок реструктуризації експорту шляхом підвищення в експорті частки інноваційної та високотехнологічної продукції; підвищити конкурентоспроможність національної економіки щодо поліпшення інвестиційного клімату; переорієнтувати імпорتنу стратегію на захоплення технологій для реконструкції та модернізації української промисловості; активізувати співробітництво України з міжнародними інституціями.

Україна належить до держав з винятково сприятливими умовами для розвитку промисловості. Визначальними складовими наявного потенціалу є:

- значні запаси різноманітної сировини та розвинена транспортна структура за вигідного географічного розташування;
- виробничі потужності, зокрема й не завантажені, та науково-технологічний потенціал;
- велика питома вага інвестиційно-спроможних галузей і значна кількість підприємств, особливо в оборонній галузі, що мають у своєму виробництві до 80% високих технологій з тих, що застосовуються у світовому виробництві;
- кадрова інноваційна інфраструктура, яка дозволяє у відносно короткий термін розгорнути процеси створення і поширення інновацій на виробництві;
- наявність дуже місткого внутрішнього ринку та досвід роботи з суміжними підприємствами в країнах СНД та ЄС.

Важливим завданням зовнішньої економічної політики України має стати посилення дії позитивних чинників впливу, які охоплюють: підвищення ефективності регулювання зовнішньої економічної діяльності на основі використання набутого досвіду та якісної професійної підготовки; гармонізацію національної нормативно-правової бази з міжнародним правом; послідовну лібералізацію зовнішньої економічної діяльності; активізацію переговорного процесу щодо співробітництва України з міжнародними інтеграційними об'єднаннями; проведення наступальної експортної політики, у т.ч. із застосуванням дипломатичних і політичних важелів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Із сказаного вище випливає висновок про необхідність невідкладного формування цілісної системи заходів стимулювання експорту. Такими заходами підтримки українських експортерів могли б стати наступні:

1. Проведення ревізії законодавства України щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності; внесення змін, які б забезпечили реалізацію наведених вище стратегічних пріоритетів України та адаптацію національного законодавства до вимог ЄС.

2. Розробка і реалізація національної програми підвищення конкурентоспроможності виробників у стратегічно важливих для України секторах; створення комплексів технологічно пов'язаних конкурентоспроможних (на міжнародних ринках) виробництв, здатних нарощувати експорт як товарів, так і науково-технічних, інжинірингових, освітніх, інформаційних та інших послуг.

Розвиток спеціалізованого, зорієнтованого на міжнародні ринки, комплексу виробництва ракетної

та авіаційної техніки (насамперед, будівництво транспортних літаків); підтримка військово-промислового комплексу, передусім по напрямках, які вже сьогодні мають перспективи виходу на зовнішні ринки (бронетехніка, техніка ППО, стрілецька зброя, інженерна техніка).

Формування нового наукомісткого комплексу на базі виробництв, які безпосередньо пов'язані з реалізацією перспективних науково-технічних досягнень, а також наукових установ Національної академії наук і провідних університетів України – в галузі порошкової металургії, зварювальної апаратури, нових високоякісних матеріалів тощо.

Організаційними формами розвитку такого комплексу могли б стати: (а) мережа технопарків і технополісів, створена із залученням іноземного капіталу; (б) підключення провідних наукових установ України до міжнародних науково-технологічних програм, зокрема, у рамках ЄС. Істотне розширення та модернізація транспортного комплексу і транспортної інфраструктури України для реалізації транзитних функцій в напрямках Схід – Захід і Північ – Південь.

3. Підвищення конкурентоспроможності підприємств-експортерів шляхом створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках. У такі мережі слід залучати капітал та комерційні можливості авторитетних місцевих компаній і банків, що володіють інформацією про стан ринку та відповідними комерційними контактами. Держава могла б ініціювати цей процес через заснування на найбільш важливих ринках торгових домів, бізнес-центрів і технічних центрів на акціонерних засадах, спільно з комерційними і банківськими структурами України.

4. Збільшення закупівель за кордоном ліцензій на новітні технології (ноу-хау), машини, устаткування і прилади з метою створення нових конкурентоспроможних національних виробництв.

5. Більш активне впровадження в Україні міжнародних стандартів, вимог і процедур сертифікації, які забезпечать відповідність національної продукції та послуг міжнародним стандартам, розробка і реалізація відповідної національної програми; скорочення до виправданого мінімуму переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації при експорті; поширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном.

6. Вжиття заходів політичного, дипломатичного і законодавчого характеру, які б сприяли участі України в великих міжнародних (виробничих, науково-технічних, науково-виробничих) коопераційних проєктах у пріоритетних для вітчизняної економіки галузях. При цьому пріоритет має надаватись відновленню коопераційних зв'язків з Росією, входженню в міждержавні програми ЄС, участі в регіональних і глобальних коопераційних проєктах (у ракетно-космічній галузі, у сферах інформатики і телекомунікацій, енергетики, АПК, охорони здоров'я та екології, розвитку міжнародних транспортних коридорів, вирішення фундаментальних наукових проблем).

7. Прискорена інформатизація економіки та зовнішніх економічних зв'язків України на різних ієрархічних рівнях. Цьому сприятиме вжиття наступних заходів: створення комплексної інформаційної системи в галузі зовнішньої економічної діяльності і державного моніторингу за здійсненням експортно-імпортних операцій; створення єдиної інформаційної бази даних тендерів, що проводяться в зарубіжних країнах; розробка заходів щодо державної інформаційної підтримки вітчизняних підприємств, що беруть участь у міжнародних тендерах; впровадження

в практику господарської діяльності міжнародних стандартів бухгалтерського і статистичного обліку; стимулювання підключення суб'єктів зовнішньої економічної діяльності до міжнародних інформаційних мереж (наприклад, шляхом звільнення продаж комп'ютерної техніки та надання Інтернет-послуг від ПДВ, а імпорту відповідних комплектуючих та унікального обладнання – від сплати мита).

8. Вдосконалення фінансових механізмів регулювання діяльності експортерів. Цей захід передбачає наступні кроки: а) розробка механізму оформлення боргових зобов'язань держави з повернення експортерам ПДВ у вигляді облігацій (або сертифікатів) як своєрідних гарантій для отримання кредитів. Впровадження такого механізму збільшить обігові кошти підприємств-експортерів, які можна буде спрямувати на відновлення (розширення) виробництва; дозволить експортерам отримувати кредити, необхідні для розвитку виробництва; дасть можливість збільшити строк повернення підприємствам ПДВ, не відволікаючи в них обігових коштів; б) запровадження механізму надання експортних кредитів шляхом проведення Національним банком України переобліку банківських векселів. Це збільшить обігові кошти експортерів, стимулюватиме зростання обсягів виробництва експортної продукції.

Підвищення ефективності зовнішньої торгівлі можливо без суттєвої реструктуризації експорту. Під «реструктуризацією експорту» ми розуміємо таку перебудову експортної діяльності підприємств, яка б забезпечувала підвищення долі готової продукції, збільшення частки інноваційної продукції в загальному обсязі експорту, вихід країни на нові ринки і, як наслідок, збільшення надходжень у держбюджет. Реструктуризація експорту передбачає і перебудову діяльності підприємств, адаптацію їх до умов ринку, перетворення організаційно-правових форм, перебудову виробничо-технологічної структури, оновлення систем менеджменту та взаємодії з контрагентами і державою.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_results/search\\_results?mo=containsall&ms=Ukraine+export&saa=&p\\_action=SUBMIT&l=us&co=equal&\\_ci=,&po=equal&\\_pi=,&gisco=exclude](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_results/search_results?mo=containsall&ms=Ukraine+export&saa=&p_action=SUBMIT&l=us&co=equal&_ci=,&po=equal&_pi=,&gisco=exclude) – Евростат.
- Аналіз міжнародної торгівлі між ЄС-28 та країнами Східного партнерства (географія, динаміка, структура) 2002-2013 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Info-Light – інформаційно-аналітичний центр. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua>.
- Бажал Ю.М. Економічна оцінка технологічного розвитку в Україні: стан і перспективи [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/511/1/Bazhal\\_technolog\\_paradygmy%202000.pdf](http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/511/1/Bazhal_technolog_paradygmy%202000.pdf).
- Бурлака В.І. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2010/dv1012131.ua.html>.
- Європейський проєкт та Україна: монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г.М. Яворська, О.О. Резнікова [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 192 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/evrop-ea0b8.pdf>.
- Зовнішня торгівля України товарами та послугами в 2013 році // Статистичний збірник К.: Державна служба статистики України, 2014. – 157 с.
- Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
- Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 р. // Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 305 с.
- Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2012 р. // Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.



10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р. // Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.
11. Онищенко В.П. Зовнішньоекономічна політика України в контексті її конкурентоспроможності // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2005. – № 1. – С. 54-58.
12. Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2013 році» [Електронний ресурс]. – Доступний з [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Poslannia\\_2013-c7954.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Poslannia_2013-c7954.pdf).
13. Статистичні дані Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК: 338.2:658.5

Федорко І.П.  
здобувач

Української державної академії залізничного транспорту

## ФАКТОРИ ТА ЦІЛІ РОЗВИТКУ ПОСЛУГ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

У статті визначено актуальність проблем забезпечення відповідності послуг підприємств залізничного транспорту вимогам положень європейського транспортного права. Запропоновано визначення поняття «послуга підприємства залізничного транспорту». Визначено відсутність єдиного підходу до класифікації факторів, які впливають на розвиток послуг залізничного транспорту. Запропоновано удосконалену класифікацію факторів розвитку послуг залізничного транспорту, які розподілені на внутрішні та зовнішні фактори.

**Ключові слова:** послуга, розвиток, фактор, цілі, залізничний транспорт.

### Федорко И.П. ФАКТОРЫ И ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

В статье определена актуальность проблемы обеспечения соответствия услуг предприятий железнодорожного транспорта требованиям положений европейского транспортного права. Предложено определение понятия «услуга предприятия железнодорожного транспорта». Определено отсутствие единого подхода к классификации факторов, влияющих на развитие услуг железнодорожного транспорта. Предложена усовершенствованная классификация факторов развития услуг железнодорожного транспорта, которые распределены на внутренние и внешние факторы.

**Ключевые слова:** услуга, развитие, фактор, цели, железнодорожный транспорт.

### Fedorko I.P. FACTORS AND DEVELOPMENT OBJECTIVES OF RAILWAY TRANSPORT SERVICES IN UKRAINE

The article defines the urgency of the problems of compliance services to the enterprises of the railway transport requirements of the provisions of the European transport law. The proposed definition of «service enterprises of railway transport». Identified the lack of a unified approach to the classification of factors influencing the development of rail transport services. We proposed an improved classification factors in the development of rail transport services, which are distributed on the internal and external factors.

**Keywords:** service, development, factors, objectives, railway transport.

**Постановка проблеми.** Вигідне географічне розташування України на карті світу обумовлює доцільність більш ефективного використання свого транспортного та транзитного потенціалу. Розвиток інфраструктурних галузей сьогодні – залог піднесення економіки України у майбутньому. Тому зосередження уваги на проблематиці розвитку послуг підприємств залізничного транспорту на внутрішньому та зовнішньому ринках перевезень є актуальним.

Залізниці можуть суттєво вплинути на вирішення транспортних проблем у наступному столітті. Однак сьогодні, як підтверджує офіційна статистика, частка ринку, яка належить залізницям, невпинно зменшується. Основною причиною є незадоволення цінами і якістю обслуговування на залізничному транспорті, незважаючи на приклади впровадження деяких нових послуг. Відчувається, що залізничний транспорт не реагує на зміни ринкових умов або на попит споживачів так, як інші види транспорту.

Фактично залізниці України тривалий час були ізольовані від впливу ринкових сил. Необхідні залізниці нового типу. Насамперед залізниці повинні стати об'єктами підприємницької діяльності, з наданням керівництву залізниць незалежності і самостійності у використанні всіх можливостей підприємницької діяльності, але з покладенням відповідальності за помилки у такій діяльності. Для цього необхідні достатнє фінансове забезпечення і відсутність перешкод, пов'язаних з боргами, накопиче-

ними в минулому. Залізничний транспорт повинен стати відкритим для дії ринкових сил у відповідній формі, які також сприятимуть більшому залученню приватного сектора. Необхідно чітко поділити відповідальність між державою і залізницями, особливо в галузі обслуговування населення. Для створення залізничного транспорту нового типу необхідне співробітництво між європейським співтовариством, країнами – членами європейського співтовариства, залізницями і персоналом залізниць [80].

Отже, нині набувають достатню значної актуальності питання, пов'язані з забезпеченням розвитку послуг залізничного транспорту України відповідно до європейських вимог, що і визначило коло проблемних питань, які розглянуто у цій статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам підвищення та управління якістю транспортних послуг присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких А. Базилюк, О. Криворучко, Г. Кучерук, О. Вовк, О. Непочатенко, І. Хоменко, В. Шинкаренко та інші [1-3]. Дослідженню принципів, функцій та методів управління діяльністю транспортних підприємств приділялася увага в працях В. Апатцева, В. Вінникова, В. Диканя, О. Омельченко, Н. Якименко та інших [4-7]. Однак, незважаючи на це, до кола наукових інтересів цих науковців недостатнім чином увійшли питання дослідження та класифікації факторів розвитку послуг підприємств залізничного транспорту, що й обумовило вибір мети статті.

**Метою статті** є розроблення теоретичних положень забезпечення розвитку послуг підприємств залізничного транспорту в частині удосконалення класифікації факторів та визначення цілей розвитку послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Уряд України визнав курс на євроінтеграцію. Відповідно до цього обов'язковим є створення умов, за яких Україна без перешкод зможе розраховувати на визнання в якості рівноправного учасника соціально-економічних відносин. Однією з таких необхідних умов є формування високотехнологічного транспортного комплексу України, елементи якого здатні надавати якісні послуги, рівень яких відповідає найкращим європейським практикам.

Під послугою підприємств залізничного транспорту пропонується розуміти благо, яке отримує внутрішній та зовнішній споживач у результаті взаємодії об'єктів та суб'єктів, що забезпечують вирішення та реалізацію сукупності завдань і заходів щодо мак-

симального задоволення їх потреб та якісної реалізації життєвих функцій залізничного транспорту.

Перевезення вантажів та пасажирів є основним видом послуг підприємств транспорту. Як правило, воно супроводжується наданням супутніх та додаткових послуг, серед яких послуги з завантаження, вивантаження, експедирування, зберігання, страхування, митного оформлення вантажів тощо.

Розвиток послуг залізничного транспорту обумовлюється впливом сукупності факторів. З метою обґрунтування складу таких факторів вивчимо види та класифікації факторів, які сформульовані в наукових джерелах. Так, Е. Майдебура зосередив увагу на макрофакторах розвитку сфери послуг. Він такими визнав: економічне зростання, науково-технічний прогрес, посилення конкуренції, глобалізацію, соціальні зміни [9].

Я.Д. Зав'ялова до факторів, які впливають на надання транспортно-експедиційних послуг, підійшла з позиції основних суб'єктів ринку. Саме тому вче-

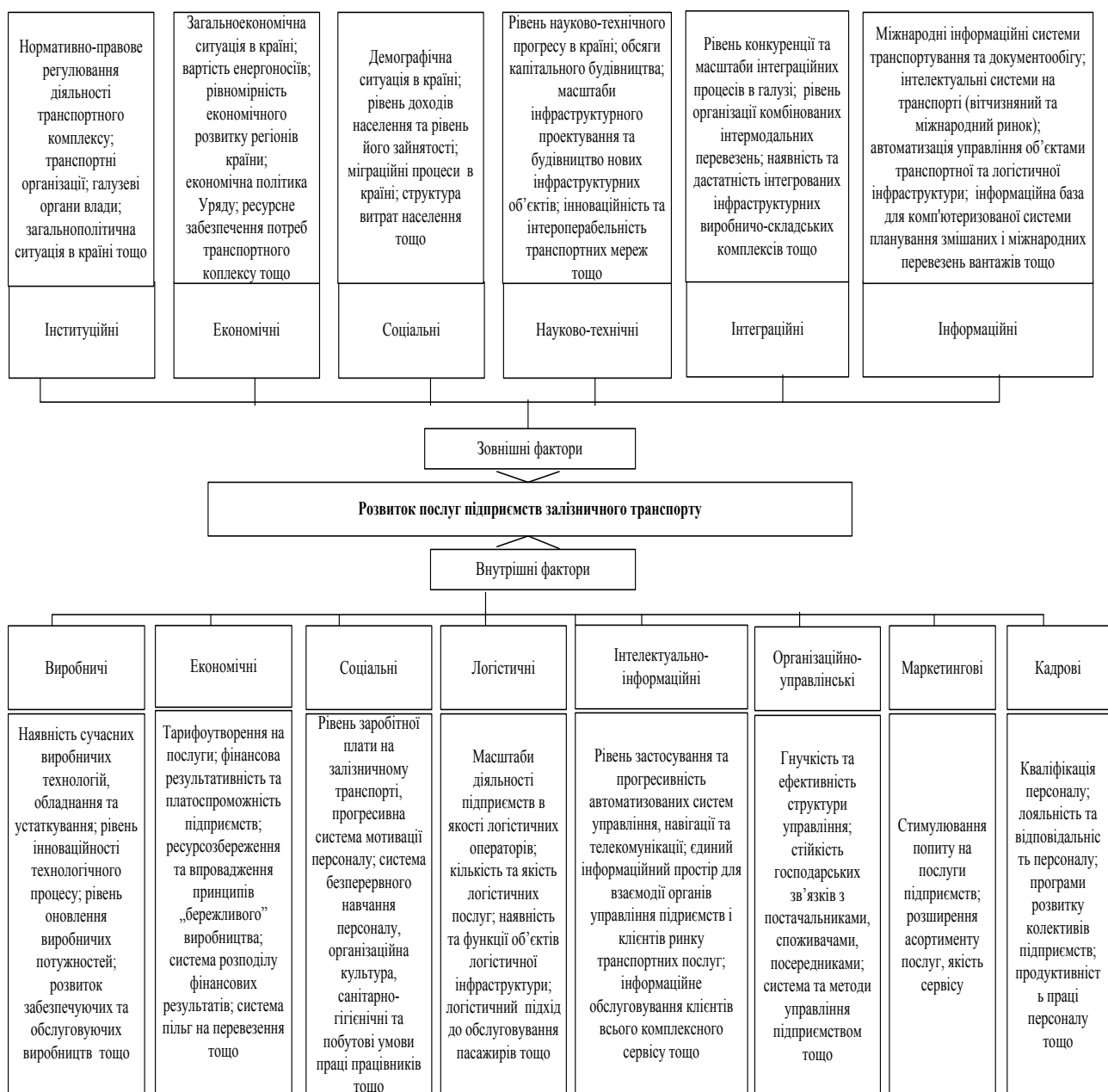


Рис. 1. Фактори розвитку послуг підприємств залізничного транспорту (авторська розробка)



ний групами факторів визначив клієнтів (кількість, концентрація, розмір середнього відвантаження, сегментація, особливості поведінки споживачів та процесів прийняття рішень); конкурентів (кількість конкурентів, їх концентрація та методи організації транспортування); логістичних посередників (організаційна структура, фінансове становище, масштаби

діяльності, конкурентоспроможність); інфраструктуру (кількість інфраструктурних підрозділів, рівень сервісу, вартість послуг) [10, с. 9].

Визначаючи першочергову роль маркетингової діяльності в справі удосконалення та розвитку транспортних послуг, В.М. Борщ пропонує в якості факторів визначати такі, які впливають на просування



Рис. 2. Класифікація цілей розвитку послуг підприємств залізничного транспорту (авторська розробка)

транспортних послуг у різних споживчих сегментах [11, с. 15].

Широке вивчення факторів, які формують інноваційно-орієнтований розвиток сфери послуг, має місце у роботі О.В. Рожкової. Серед цих факторів:

- науково-технічний прогрес, що викликає тенденції підвищення рівня техніко-технологічної складової, збільшення частки інтелектуальної праці у виробництві послуг, віртуалізації процесу надання послуг;

- становлення «суспільства споживання», де споживання формує соціальний статус суб'єктів за допомогою відмінностей, що породжує тенденції індивідуалізації послуг, посилення їх ролі у формуванні іміджу споживача, зростання швидкості морального старіння послуг;

- глобалізація економіки, яка визначає тенденції інтернаціоналізації послуг;

- пріоритети держави та бізнес-спільноти, що пред'являють особливі вимоги до екологізації, стандартизації, економічності, патентно-правової захищеності послуг. Їх виконання передбачає внесення відповідних змін у процес розробки та реалізації послуг.

Представлені фактори характеризуються інтегрованістю – взаємозв'язку і сполучуваністю – і в кінцевому підсумку утворюють цілісну єдність щодо потреби в рішеннях, що забезпечують інноваційне вдосконалення і розвиток послуг, а також появу принципово нових їх видів [12, с. 15-16].

Більшість науковців-транспортників отожднюють фактори розвитку послуг підприємств залізничного транспорту з факторами забезпечення їх конкурентоспроможності. Я.М. Панчишин зазначає, що факторами конкурентоспроможності вантажних перевезень є [13, с. 186]: 1) надійність – відсутність непередбачених неприпустимих змін якості у процесі надання послуги; 2) гнучкість – можливість швидко задовольняти потреби вантажовласників, пропонуючи різні системи доставки вантажів (юнімодальні, мультимодальні, інтермодальні); 3) продуктивність – можливість перевезення максимального обсягу вантажу одиницею рухомого складу, здійснення комплектації вантажів для більш повного використання обсягу одиниці рухомого складу; 4) швидкість – спроможність долати великі відстані за менший проміжок часу; 5) вартість – спроможність надавати високоякісні послуги за прийнятною ціною; 6) технічна відповідність – відповідність технічних характеристик тягового і рухомого складу умовам, що визначені в угоді про перевезення; 7) збереженість – можливість зберігати значення показників безвідмовності, довговічності і ремонтпридатності вантажів протягом і після транспортування; 8) сумісність з іншими системами – здатність вітчизняного залізничного транспорту, його інфраструктури забезпечити безпечний і безперервний рух вантажних поїздів в міжнародному сполученні із визначеним рівнем робочих характеристик, що базується на всіх регуляторних, технічних і експлуатаційних умовах; 9) ритмічність і регулярність – спроможність забезпечити постійні обсяги перевезень на протязі усього року, за будь-яких природних умов, відповідно до встановленого планового рівня; 10) інформативність – забезпечення вантажовласників інформаційною підтримкою щодо стану, ходу переміщення вантажів та проблем, які виникають на шляху просування; 11) комплексність – надання переліку додаткових послуг, що підвищує зручність користування послугами залізничного транспорту.

Факторами конкурентоспроможності пасажирських перевезень є: 1) безпека – безпечне переміщення пасажирів, що гарантує збереження здоров'я пасажирів та їх вантажу; 2) комфортність – можливість отримання пасажиром умов, які задовольняють їх вимогам щодо перевезення; 3) швидкість – можливість переміщення пасажирів на великі відстані за якнайбільш короткий проміжок часу; 4) вартість – спроможність надавати високоякісні послуги за прийнятною ціною, яка конкурентна з ціною перевезень іншими видами транспорту; 5) комплексність обслуговування – можливість надання пасажиром додаткових послуг, що економлять час та кошти на їхній пошук та здійснення; 6) інформативність – забезпечення пасажирів додатковою інформацією, щодо зручності, якості залізничних перевезень, що схиляє потенційних споживачів послуг залізничного транспорту на його бік та створює відчуття турботи про пасажирів.

Акцентує увагу на соціально-економічних факторах розвитку залізничного транспорту та його послуг О.І. Зоріна, яка до факторів позитивного впливу включає зовнішньоекономічні зв'язки з іншими країнами, експортно-імпорتنі відносини, транспорту політику, наявність потужного науково-технічного потенціалу країни, наявність конкурентів та науково-технічного потенціалу галузі, транзитний та транспортний потенціали транспортної системи, кадровий, інноваційний, ресурсний потенціали підприємств залізничного транспорту, їх кадрову політику тощо [14, с. 15].

Вищевикладене дає підґрунтя стверджувати про відсутність єдиного підходу до класифікації факторів, які впливають на розвиток послуг залізничного транспорту. Тому автор статті на рисунку 1 пропонує власну позицію з цього питання. Всю сукупність факторів пропонується розділити на внутрішні та зовнішні фактори. До складу внутрішніх факторів пропонується включити: виробничі, економічні, соціальні, логістичні, інтелектуально-інформаційні, організаційно-управлінські, маркетингові та кадрові. Кожна з цих груп включає перелік факторів, які визначаються діяльністю безпосередньо підприємств та їх діяльністю як складової складної виробничо-економічної системи, якою є залізничний транспорт України.

Зовнішні фактори розглянуто у поєднанні таких груп, як інституційні, економічні, соціальні, науково-технічні, інтеграційні та інформаційні. Запропонований склад факторів підтверджує системність та комплексність проблеми розвитку послуг залізничного транспорту.

Розвиток послуг підприємств залізничного транспорту спрямований на досягнення як стратегічних, так і тактичних цілей (рис. 2).

Серед стратегічних цілей визначено:

- конкурентоспроможність залізничного транспорту на внутрішньому ринку перевезень;
- конкурентоспроможність залізничного транспорту на міжнародному ринку перевезень;
- забезпечення інвестиційної привабливості залізничного транспорту;
- збільшення частки ринку пасажирських та вантажних залізничних перевезень;
- інтелектуалізація залізничного транспорту;
- забезпечення вимог інтероперабельності залізничних перевезень;
- забезпечення системної якості послуг відповідно до вимог європейських директив та міжнародних стандартів якості.

Тактичні цілі розвитку послуг підприємств залізничного транспорту пропонується розділити на техніко-технологічні (новий та удосконалений рухомий склад, засоби ремонту та технічного обслуговування рухомого складу; нові та удосконалені форми інформаційного забезпечення, сервісного і логістичного обслуговування перевізного процесу; нові та удосконалені ресурсозберігаючі технології та технології безпеки, форми обслуговування споживачів); організаційно-управлінські (нові та удосконалені методи та форми організації перевізного процесу, взаємодії науки та виробництва; механізми управління інтелектуальним капіталом та взаємодії підприємств залізничного транспорту з підприємствами-суб'єктами інших галузей народного господарства; управління підприємствами залізничного транспорту); соціальні (збільшення соціальних стандартів праці та життя працівників; збереження морально-психологічного стану пасажирів та вантажовласників; зменшення плинності кадрів на підприємствах, забезпечення повної зайнятості; зменшення випадків травмування пасажирів під час руху та на зупинках; зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище); економічні (збільшення рентабельності та продуктивності праці, зменшення витратомісткості процесів); фінансово-інвестиційні (розширення джерел та обсягів фінансування інвестиційних проектів, збільшення власних фінансових коштів і доходних надходжень).

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у статті визначено сутність понять «послуга підприємства залізничного транспорту», запропоновано удосконалену систему факторів розвитку послуг підприємств залізничного транспорту. Подальше дослідження має бути спрямоване на вивчення наукових здобутків вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері управління розвитком послуг підприємств залізничного транспорту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базиліук А.В. Ключові аспекти управління якістю пасажирських перевезень / А.В. Базиліук, І.О. Хоменко // Вісник Національного транспортного університету. – 2008. – № 17(1). – С. 12-17.
2. Криворучко О.М. Гармонизация системы управления предприятием на основе менеджмента качества / О.М. Криворучко, В.Г. Шинкаренко // Экономика транспортного комплекса : збірник наукових праць. – Харків : ХНАДУ. – 2010. – Вип. 15. – С. 7-21.
3. Кучерук Г.Ю. Методологічні основи стратегічного управління якістю транспортних послуг: становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку : колективна монографія / Г.Ю. Кучерук, О.М. Вовк / під ред. д.е.н, проф. О.О. Непочатенко (2 частина) – Умань : Сочинський, 2012. – Ч. 2. – С. 264-268.
4. Вінников В.В. Економічні та регіональні аспекти логістики й проблеми формування логістичних транспортно-розподільчих систем / В.В. Вінников // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса : ОДЕУ, 2005. – С. 70-75.
5. Дикань В.Л. Становление и развитие транспортной системы путем создания торгово-транспортной сети «DOOR-TO-DOOR» / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ. – 2007. – № 18. – С. 68-70.
6. Логистические транспортно-грузовые системы : учебник для студ. высш. учеб. заведений / [Апатцев В.И., Левин С.Б., Николашин В.М. и др.]; под ред. В.М. Николашина. – М. : Издательский центр «Академия», 2003. – 304 с.
7. Омельченко О.Д. Створення логістичної системи керування вантажопотоками на залізничному транспорті / О.Д. Омельченко, С.О. Артемчук // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Транспортні системи і технології». – 2007. – Вип. 12. – С. 141-145.
8. Якименко Н.В. Логістичні центри як організаційна основа нових форм взаємодії / Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – № 23. – С. 158-160.
9. Майдебура Е.В. Маркетинг услуг / Е.В. Майдебура. – К. : ВИРА-Р, 2001. – 574 с.
10. Завьялова Я.Д. Организация транспортно-экспедиционной деятельности в логистических сетях : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Я.Д. Завьялова. – Санкт-Петербург, 2001. – 16 с.
11. Борщ В.Н. Разработка маркетинговой стратегии продвижения транспортных услуг на рынках железнодорожных и авиаперевозок : автореф. дис. ... на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В.Н. Борщ. – Волгоград, 2013. – 27 с.
12. Рожкова Е.В. Формирование инновационно-ориентированного подхода к развитию сферы услуг: теория и прикладные аспекты в здравоохранении : автореф. дис. ... на соискание учен. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е.В. Рожкова. – Ульяновск, 2012. – 41 с.
13. Панчишин Я.М. Конкурентостійкість підприємств залізничного транспорту / Я.М. Панчишин // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. – Харків : УкрДАЗТ. – 2008. – № 24. – С. 184-188.
14. Зоріна О.І. Соціально-економічні фактори формування стійкого розвитку залізничного транспорту / О.І. Зоріна // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18, Вип. 4/2. – С. 11-14.

УДК 311.312:373

**Яровенко Т.С.***кандидат економічних наук,  
докторант, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***СТАТИСТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ  
ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОСВІТИ В УКРАЇНІ**

У статті за допомогою методів статистичного аналізу досліджено основні тенденції, що спостерігаються у системі освіти України. Виявлено основні проблеми та зазначено пріоритети розвитку певних рівнів освіти у відповідності до загальної національної стратегії розвитку.

**Ключові слова:** система освіти, стан, розвиток, тенденції, навчальні заклади, рівні освітньої системи.

**Яровенко Т.С. СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНИВАНИЯ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

В статье с помощью методов статистического анализа исследованы основные тенденции, наблюдаемые в системе образования Украины. Выявлены основные проблемы и определены приоритеты развития определенных уровней образования в соответствии с общенациональной стратегией развития.

**Ключевые слова:** система образования, состояние, развитие, тенденции, учебные заведения, уровни образовательной системы.

**Yarovenko T.S. STATISTICAL ASPECTS OF EVALUATION OF CONDITION AND DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SYSTEM IN UKRAINE**

The article by the methods of statistical analysis to study the main trends observed in the education system in Ukraine. The main problems identified and priorities for the development of certain levels of education in accordance with the national development strategy.

**Keywords:** educational system, condition, development, tendencies, educational institution, levels of educational system.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на відкритість сучасного освітнього простору та розвиток освіти як галузі в умовах демократизації, сучасний стан освітньої сфери характеризується як глибока системна «криза освіти» (Ф. Кумбс, 1968 р. [1]), що викликана переходом суспільства з індустріального до постіндустріального стану.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Так, сучасним аспектам моніторингу освітньої сфери приділяли увагу такі вчені, як Т. Алексєєнко, В. Аніщенко, Г. Балл [2], Н. Мельник [3], В. Панасюк [4] та ін. Провідні дослідники, зокрема Ж. Аллак, П. Кононенко, В. Пилипенко, В. Полохало, П. Семиволос, С. Ніколаєнко, Б. Чижевський, П. Цегольник, О. Чешкова, А. Ярошенко, В. Громовий, О. Габович, Б. Шпак та багато інших, наголошують на наявності кризового становища національної та світової освіти.

Ця проблема є вельми актуальною для вітчизняної освітньої сфери, адже вона унаслідувала як здобутки, так і невирішені проблеми радянської освітньої системи та в умовах сучасної глобалізації переймає світові кризові тенденції. Крім того, кризові явища в економіці та політиці України негативно позначаються на системі освіти та якості наданих освітніх послуг.

**Постановка завдання.** Метою запропонованого дослідження є статистичний аналіз стану системи освіти України [7], виявлення особливостей та тенденцій її розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На час проголошення незалежності Україна успадкувала достатньо розвинену систему освіти [5, с. 4]. Отже, за кількісними показниками мережа навчальних закладів новоствореної України відповідала показникам більшості розвинених країн світу.

Система освіти є єдиним комплексом послідовно пов'язаних між собою ланок, тому дослідження особливостей і тенденцій її розвитку доцільно проводити у відповідності до освітніх рівнів: дошкільна, загальна середня, позашкільна, професійно-технічна, вища та післядипломна освіта.

Головним чинником зміни кількості дошкільних навчальних закладів та загальної чисельності місць у них є чисельність новонароджених (коефіцієнт кореляції складає 0,94).

Під час аналізу дошкільної освіти розіб'ємо період після 1990 р. умовно на два етапи: перший етап охоплює 1990–2004 рр., другий – 2004–2013 рр. Перший етап – найбільш важкий період, що характеризується стійкою негативною динамікою зменшення кількості дошкільних навчальних закладів, чисельності дітей в них, недовантаженням існуючих закладів (у 1997–1998 рр. до 49–51%). Основною причиною цього стало суттєве зменшення кількості новонароджених через складну соціально-економічну ситуацію у країні. Другий етап характеризується стабілізацією ситуації. Зокрема, за останнє десятиріччя негативну тенденцію зниження народжуваності було змінено (але й досі не досягнуто рівня 1991 р.), а впровадження активних дій щодо розвитку дошкільної освіти на загальнодержавному та регіональних рівнях поступово змінює тенденцію на збільшення цих показників протягом 2004–2013 років.

Динаміка охоплення дітей навчанням у дошкільних навчальних закладах, як свідчать результати дослідження, не є результатом збільшення кількості закладів такого типу. Починаючи з 2010 р. вплив на цей показник спричинило внесення змін у Закон України «Про дошкільну освіту» [9], яким встановлюється, що дитина може отримувати дошкільну освіту в сім'ї лише до досягнення 5-річного віку, а держава повинна забезпечувати обов'язкову дошкільну освіту дітей старшого дошкільного віку. Крім того, дотримання законодавчо встановлених пріоритетів розвитку дошкільної освіти позитивно відбилося на відповідних показниках: поступовому збільшенню частки дітей, охоплених навчанням у дошкільних навчальних закладах (найбільший рівень 2013 р. – 62% проти найнижчого рівня 38% у 1997–1998 рр.), та зміни негативною тенденції у кількості дошкільних навчальних закладів. Але, незва-



жаючи на це, кількість створених закладів й досі залишається незадовільною, про що свідчить переважаєння закладів (у 2012 та 2013 рр. на 16%).

Динаміка кількості закладів, що не працювали протягом 2010–2013 рр., свідчить про покращення ситуації: збільшення кількості закладів, що перебувають у процесі капітального ремонту, зниження кількості закладів, що були непридатними для цільового використання. Але, як свідчить досвід, така динаміка не є задовільною для скорішого відновлення мережі дошкільних навчальних закладів, а стовідсоткове охоплення обов'язковою дошкільною освітою дітей старшого дошкільного віку не може бути досягнуто за таких умов.

Створення додаткових дошкільних закладів є запорукою розвитку наступного рівня освітньої системи – майбутніх школярів. За період 1990–2013 рр. кількість загальноосвітніх навчальних закладів та чисельність учнів у них мали тенденцію до зменшення, спостерігається пропорційна залежність між цими показниками (коефіцієнт кореляції 0,9).

На рівні загальної середньої освіти можна виділити умовно три періоди: 1990–1995 рр. – падіння показників чисельності учнів, основною причиною чого є зниження чисельності дітей шкільного віку у зв'язку із низьким рівнем народжуваності протягом тривалого періоду; 1995–2002 рр. – значне підвищення цих показників через відновлення рівня народжуваності; 2002–2013 рр. – падіння чисельності учнів, незважаючи на відновлення позитивної тенденції народжуваності (яка й досі не досягла рівня 1990 р.). Причиною зменшення чисельності учнів, на нашу думку, є незадовільна якість освітніх послуг, які надаються загальноосвітніми закладами. Через це більшість учнів, отримуючи свідоцтво про базову загальну середню освіту, не продовжує навчання у загальноосвітніх закладах. Майже дві третини учнів професійно-технічних закладів одночасно з професією здобувають повну загальну середню освіту. Зменшення чисельності учнів призводить до зменшення середньої наповнюваності класів та шкіл, збільшення кількості загальноосвітніх навчальних закладів з малою чисельністю учнів та, як наслідок, їх закриття.

Суттєвого зменшення зазнала й чисельність учнів у вечірніх (змінних) загальноосвітніх навчальних закладах, включаючи тих, хто навчався заочно, що свідчить про різке зниження попиту на освітні послуги цієї категорії.

Рівень якості навчання є результатом впливу багатьох факторів, але основними з них є чисельність та рівень професіоналізму педагогічного персоналу. Негативна тенденція (починаючи 1995–1996 рр.), зменшення чисельності вчителів загальноосвітніх шкіл й досі залишається є стійкою та тривалою.

Заклади приватної форми власності, що надають загальноосвітні послуги, не набули значного поширення та діяли лише у столиці та деяких великих містах (таких як Донецьк, Харків, Львів та Одеса). Приватні школи складають 0,01% від загальної кількості шкіл, а кількість їх учнів – лише 0,4% від загального контингенту учнів країни. Цей показник є досить низьким й у порівнянні з іншими країнами (наприклад, у Голландії – 70% приватних шкіл, Польщі – 20% у загальній середній освіті, 60% – у початковій, Німеччині – 14%, Швеції – 15%, Франції – 18%, США – 13%, Росії – 10%) [9].

Приватні школи почали виникати та розповсюджуватися з 1991 року, але з 2000 року відбувається скорочення кількості приватних шкіл по всій Україні, незважаючи на те, що 37% опитаних хотіли б на-

вчати своїх дітей у приватній школі, більше половини готові дофінансувати здобуття середньої освіти своїх дітей у них [9].

Причиною такої ситуації є незадовільний рівень якості освіти деяких приватних шкіл, певні проблеми з отриманням атестату про закінчення закладу державного зразка, жорсткий економічний тиск, відсутність фінансової підтримки навчальних закладів як пріоритетного напрямку з боку держави, маніпулювання умовами діяльності та громадською думкою через створення міфів.

Ситуація зі спеціалізованими школами та школами соціальної реабілітації є нестабільною. Залежність між чисельністю учнів та кількістю відповідних закладів є достатньо слабкою (коефіцієнт кореляції 0,6), що свідчить про недостатнє обґрунтування створення (ліквідації) таких закладів у відповідності до соціальних потреб суспільства.

За період 1990–2013 рр. кількість професійно-технічних навчальних закладів та чисельність учнів в них мають тенденцію до зменшення: кількість закладів зменшилася на 278 закладів у порівнянні з 1990 р. (на 22%) та на 287 закладів (23%) – у порівнянні з 1992 р. (максимальна кількість протягом аналізованого періоду); чисельність учнів знижено на 252 тис. осіб у 2013 р. (на 39%) у порівнянні з 1990 р.; чисельність прийнятих та підготовлених кваліфікованих працівників у професійно-технічних навчальних закладах також маю нестійку тенденцію до скорочення (в середньому на 40% у 2013 р. у порівнянні з 1990 р.). Таким чином, стан професійно-технічної освіти є незадовільним, такі освітні послуги втрачають попит, що вже сьогодні зумовлює дефіцит кваліфікованої робочої сили на ринку праці.

Загальна кількість вищих навчальних закладів має нестійку динаміку. Так, з 1990 р. (891 заклад) вона поступово збільшувалася до 1996–1997 рр. (максимальний рівень 1996–1997 рр. – 1064 заклади), де зазнала різкого зменшення на 12%; наступний період до 2003–2004 рр. характеризувався збільшенням кількості вищих освітніх установ. Сучасне падіння цього показника, яке триває з 2003–2004 рр., є стійкою тенденцією, а кількість вищих навчальних закладів й нині не досягає рівня 1990 р. Причому протилежні тенденції мають кількість вищих навчальних закладів I–II та III–IV рівнів акредитації. Кількість останніх упродовж 1990–2009 рр. постійно збільшувалася, досягнувши піку у 2009–2010 рр. (350 закладів), а потім почала зменшуватися, що відбувається й сьогодні. Проте кількість навчальних закладів I–II рівнів акредитації збільшувалася з 1990 р. до 1996 р. (790 закладів); до 2001–2002 рр. зменшилася на 16%; до 2004–2005 рр. зазнала несуттєвого підвищення на 1%. Сучасна стійка тенденція зниження кількості закладів цього типу (з 2005 р. дотепер) свідчить про зниження інтересу абітурієнтів до освіти такого рівня. Отже, можливість навчання на платній основі, що зумовила скорочення конкурсу до вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, все ж не здійснила суттєвого впливу на попит на навчання у закладах цього типу.

Такі тенденції пов'язані з наданням можливості створення вищих навчальних закладів приватної форми власності при проголошенні незалежності України, але створення нових закладів не передбачало обґрунтування їх кількості з позицій забезпечення абітурієнтами. Тому при досягненні піку розвитку вищій навчальній закладів зазначили певних проблем, зокрема недозавантаження, зростання конкуренції на ринку освітніх послуг тощо. Крім того, на ниніш-

не зменшення кількості ВНЗ суттєвий вплив спричинила й політика МОНУ щодо впорядкування системи ВНЗ, яке визнала велику кількість вищих навчальних закладів проблемою, що суперечить світовим стандартам.

Чисельність студентів у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації має тенденцію до зниження (із 739,2 до 358,6 тис. осіб), тоді як у закладах III–IV рівня акредитації вона зросла з 876,2 до 1954,8 тис. , що обумовлено кількістю навчальних закладів, підвищеним попитом на певні спеціальності та рейтингом певних ВНЗ.

У 2014 році мережа вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації налічує 803 заклади, з них державної форми власності – 415 закладів, комунальної форми власності – 221, приватної форми власності – 167. При цьому кількість ліцензованих недержавних вищих закладів освіти збільшилася на 21% у порівнянні з 2000 р., де функціонувало 138 закладів. Таким чином, найпопулярнішими серед абітурієнтів є державні навчальні заклади: тут здобувають освіту майже 82% студентів, у приватних – 8%, а в комунальних – 10%.

За Болонською конвенцією для студентства з'явилася можливість здобувати вищу освіту за різними освітньо-кваліфікаційними рівнями, що відповідає світовим стандартам, але серйозною проблемою залишається працевлаштування випускників ВНЗ.

Крім того, спадком національної системи вищої освіти є диспропорції у розміщенні закладів. Так, наприклад, чисельність студентів на 10 тис. населення в Харківській області була майже у 1,5 рази більша, ніж в Одеській, і в 4 рази — більше, ніж у Волинській.

До структури системи освіти також входить післядипломна освіта: аспірантура та докторантура. Протягом останніх років в Україні спостерігається певні тенденції у їх роботі: кількість установ, що здійснюють підготовку аспірантів, збільшилася з 496 у 2005–2006 рр. до 530 у 2010 році, але потім зазнала зниження до 521 закладу у 2012–2013 рр. У цілому динаміка кількості закладів, що мають аспірантури (збільшилася на 5%) та докторантури (збільшилася на 13%), має позитивну тенденцію.

Переважає більшість установ, що здійснюють підготовку аспірантів, підпорядковані шести міністерствам (відомствам): Національній академії наук та Міністерству освіти і науки (до 60% загальної кількості), Українській академії аграрних наук та Міністерству аграрної політики, Академії медичних наук та Міністерству охорони здоров'я.

З 1990 р. по 2011 рр. загальна динаміка чисельності аспірантів в Україні була позитивною, що є наслідком збільшення закладів, що мають аспірантуру, але за останні три роки зазнала падіння. У цілому кількість аспірантів збільшилася у 2,4 рази (з 13374 осіб у 1990 р. до 31482 осіб у 2013 р.). Чисельність докторантів збільшилася у 3,6 рази (з 503 осіб у 1991 р. до 1831 осіб у 2013 р.). Переважає більшість аспірантів та докторантів навчаються у науково-дослідних інститутах, ніж у вищих навчальних закладах. Із загальної чисельності аспірантів, які проходили навчання в аспірантурі, близько 80% навчалися за рахунок державного бюджету, докторантів – близько 90%.

Таким чином, за роки незалежності України суттєвих змін зазнала уся система навчальних закладів. Результати моніторингу свідчать, що освітня сфера зазнає суттєвого впливу реформ, спрямованих на її стабілізацію [6, 10].

По-перше, в цілому в країні спостерігається загальне поступове зниження кількості навчальних закладів (за 1990–2014 рр. на 17%), що не може характеризувати сферу освіти з позицій розвитку.

По-друге, проведений аналіз динаміки загальної чисельності осіб, що проходять навчання в цілому у закладах освіти у розрахунку на 10 тисяч населення України, свідчить про тенденцію щодо її зменшення за більшістю напрямів.

По-третє, незважаючи на розширення закладів приватної власності, домінуючими на ринку освіти все ж залишаються заклади державної та комунальної форм (у середньому до 80%). Така тенденція відповідає загальноєвропейській, хоча спостерігається зростання фінансування освіти за рахунок приватних джерел. За період 1990–2013 рр. мережа приватних навчальних закладів характеризувалася тенденціями розвитку лише вищих освітніх закладів, у той час як заклади приватної форми власності не набули значного поширення на інших рівнях. Крім того, вони є географічно зосередженими.

По-четверте, спостерігається тенденція до зменшення чисельності підготовлених кваліфікованих робітників та зростання кількості тих, які після закінчення професійно-технічного закладу продовжують навчання у вищих навчальних закладах.

По-п'яте, серед населення країни зростає престиж вищої освіти, про що свідчить збільшення кількості студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації; продовжує збільшуватися кількість студентів, які навчаються на контрактній основі (за рахунок фізичних та юридичних осіб).

По-шосте, зростає і кількість бажаючих здобути певний науковий ступінь.

Крім того, стан і розвиток сфери освіти та окремих її рівнів, на нашу думку, характеризують певні співвідношення показників, зокрема:

- співвідношення чисельності осіб, які навчаються, до кількості навчальних закладів відповідних типів, що характеризує ступінь завантаженості освітніх закладів (покриття ліцензійного обсягу набору). Збільшення кількості навчальних закладів повинно бути обумовлене збільшенням чисельності осіб, що навчаються, це один з основних принципів розвитку сфери освіти. Але сучасна ситуація в Україні йому не відповідає. У закладах вищої освіти III–IV рівнів акредитації після зменшення цього показника до 1996–1997 рр., відбувається прискорений розвиток цього напрямку освіти (до 2007–2008 рр.), але негативна тенденція зменшення наповненості закладів (починаючи з 2008 р.) є актуальною й сьогодні. Так, у 1990–1991 н.р. цей показник сягав 5915 осіб у розрахунку на один заклад, то у 2013–2014 н.р. – 5304 (зниження на 10%). Аналогічний стан і в інших закладах: заклади вищої освіти I–III рівнів акредитації відчували зниження завантаженості на 33%, заклади професійно-технічної освіти – на 16%, загальноосвітні навчальні заклади – 30%. Заклади дошкільної освіти, хоча й мають тенденцію до збільшення завантаженості з 2001 р., але не досягають рівня 1990–1991 рр. на 10%. Основною причиною такої тенденції є відкриття невеликих дошкільних закладів із значно меншою кількістю місць, не спроектоване спеціалізоване будівництво дошкільних закладів, а пристосування наявних приміщень. Нестійкою є динаміка цього показника для аспірантур та докторантур, що не характеризує стан як прискорений розвиток;

- співвідношення чисельності осіб, що здобуває певний рівень освіти, та загальної чисельності населення (у розрахунку на 10 тис. населення), що ха-

рактизує рівень освіченості населення в Україні: чисельність дошкільнят, що відвідують дошкільні заклади освіти, після періоду спаду 1990–2002 рр. має тенденцію до збільшення, але не досягає рівня 1990 р. (є меншим на 31%); чисельність учнів загальноосвітніх шкіл є негативною (у 2013 р. їх менше на 33%, ніж у 1990 р.); чисельність учнів й слухачів ПТУ – менша на 26%, студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації – на 51% (відповідно).

Так, кількість студентів вищих закладів освіти у 1990 р. становила 170 на 10 тис. населення, що відповідало рівню таких країн, як Німеччина та Японія. Проте частка населення, яке отримало неповну, базову або повну вищу освіту, невпинно зростає (більш ніж у 2 рази перевищує показник 1990 р.), що, безперечно, є світовою тенденцією, але неконтрольоване масштабне збільшення фахівців з вищою освітою перенасичує сучасний ринок праці з певних спеціальностей, що не відповідає реальній потребі у них. Чисельність аспірантів та докторантів у відношенні до загальної чисельності населення зростає, що є позитивною тенденцією збільшення наукового рівня вітчизняного суспільства;

– співвідношення чисельності студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації до чисельності учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів та чисельності студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, що характеризує попит на відповідний рівень професійної освіти. Чисельність студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації протягом останніх восьми років в середньому перевищує чисельність учнів ПТУ у 4–5 разів, у студентів I–II рівнів акредитації – у 5–6 разів. Так, збільшення студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації відбувається на тлі зменшення чисельності учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів та чисельності студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації, тобто збільшення підготовки у закладах цього типу відбувається за рахунок скорочення підготовки спеціалістів інших рівнів, що обумовлено соціально-економічним становищем в Україні, необґрунтованими вимогами роботодавців тощо. Така ситуація негативно впливає на посилення розриву між верствами населення, обумовлює знецінення дипломів про вищу освіту, невідповідність робочих місць кваліфікації фахівців.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, проведене статистичне дослідження стану та

розвитку освіти в Україні дає підставу зробити висновки про зростаючу невідповідність між поточним становищем в освітній сфері та вимогами часу щодо потреб її прискореного інноваційного розвитку. Докорінна зміна напрямку розвитку національної освіти вимагає виваженої комплексної державної стратегії, головним принципом якої є комплексне системне управління інвестиційними ресурсами навчальних закладів, що передбачає взаємозв'язок сфери освіти, науки, економіки та суспільства в цілому. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розробка та впровадження комплексного механізму інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку освіти на різних рівнях освітньої системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кумбс, Ф.Г. Кризис образования в современном мире (системный анализ) / Ф.Г. Кумбс ; пер. с англ. ред. Г.Е. Скорова. – М. : Прогресс, 1970. – 261 с.
2. Біла книга національної освіти України / [Алексєєнко Т.Ф., Аніщенко В.М., Балл Г.О. та ін.] ; за заг. ред. акад. В.Г. Кременя ; НАПН України. – К. : Інформ. системи, 2010. – С. 194.
3. Мельник Н. Впроваджуємо моніторинг освіти [Електронний ресурс] / Н. Мельник. – Режим доступу : <http://osvita.ua/school/manage/monitoring/981/>.
4. Панасюк, В. Оцінка й оцінна діяльність в освіті та освітніх системах [Електронний ресурс] / В. Панасюк. – Режим доступу : <http://osvita.ua/school/manage/monitoring/1780/>.
5. Розвиток освіти в Україні (1992–1993 рр.): Доп. 44-ї сесії Міжнарод. конф. з питань освіти (жовтень 1994). – К. : Міносвіти України, 1994. – 118 с.
6. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України від 25.06.2013 № 344 / [Електронний ресурс] / Офіційний вісник України. – 2013. – № 50. – С. 18. – Ст. 1783. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/15828.html>.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Про дошкільну освіту : Закон України від 11.07.2001 № 2628-III / [Електронний ресурс] / Офіційний вісник України. – 2001. – № 31. – С. 56. – Ст. 1388. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2628-14/print1389965333423532>.
9. Парашенко, Л. Приватні школи в Україні: вверх сходами, які ведуть донизу [Електронний ресурс] // Л. Парашенко, В. Громовий / Освітня політика. Портал громадських експертів. – Режим доступу : <http://education-ua.org/ua/articles/143-privatni-shkoli-v-ukrajini-uverkh-skhodami-yaki-vedut-donizu>.
10. Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента України від 17.04.2002 № 347/2002 [Електронний ресурс] / Офіційний вісник України. – 2002. – № 16. – С. 11. – Ст. 860. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/347/2002/print1363267212303792>.



## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338

**Блажева В.И.***доцент, кандидат економічних наук  
Хозяйственной академии имени Д.А. Ценова-Свиштов*

### ЭКОИННОВАЦИИ – ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО «ЗЕЛЕННОГО» ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Устойчивый рост является одним из основных принципов, заложенных в Стратегию «Европа 2020» о развитии более зеленой и конкурентоспособной европейской экономики через более эффективное использование ресурсов. Для достижения устойчивого роста внимание направлено на инновации. Акцент ставится на экоинновациях как на возможности справиться с вызовами с точки зрения недостатка ресурсов, загрязнения воздуха, воды и почвы. Регионы Европы и структурные и инвестиционные фонды Европейского Союза являются движущей силой для достижения устойчивого роста. Через европейские программы обеспечивается помощь в финансировании экоинноваций. Введение устойчивых моделей производства и потребления направлено на развитие низкоуглеродной и ресурсно эффективной экономики посредством введения экоинноваций.

**Ключевые слова:** экоинновации, Стратегия «Европа 2020», интеллигентная специализация, «зеленый» рост, «Горизонт 2020», «интеллигентная региональная политика», круговая экономика.

#### Blazheva V.I. ECO-INNOVATION – A FACTOR IN ACHIEVING SUSTAINABLE «GREEN» ECONOMIC GROWTH

Sustainable growth is one of the main principles of the Europe 2020 strategy for the development of a greener and more competitive European economy through using resources more efficiently. In order to achieve sustainable growth the focus is on innovation. Emphasis is placed on eco-innovation as an opportunity to deal with the challenges in terms of resource shortage, air, water and soil pollution. Europe's regions and the European structural and investment funds are the driving forces in achieving sustainable growth. The European programmes provide financial support for eco-innovation. The introduction of sustainable patterns of production and consumption is intended to develop low-carbon and resource efficient economy, through the introduction of eco-innovation.

**Keywords:** eco-innovation, Europe 2020 strategy, smart specialization, «green» growth, «Horizon 2020», «smart regional policy», circular economy.

Интенсивное употребление природных ресурсов (почвы, воды, воздуха, топлива и т.д.) оказывает влияние на планету и угрожает безопасности поставок.

Для ограничения негативного воздействия на окружающую среду необходимо, чтобы усилия были направлены на оптимальное использование входных материалов, рациональное использование отходов и уменьшение выделения вредных веществ через опощрение повторного употребления, переработки и замещения ресурсов. Это требует введения устойчивых моделей производства и потребления, учитывающих мощность и возможности восстановления экосистем, падающих окружающую среду. Указанное будет способствовать созданию экономического (конкурентоспособного) роста и рабочих мест.

Экологической инновацией принято считать любую инновацию, преследующую цель значительного и видимого движения вперед к устойчивому развитию через уменьшение воздействия на окружающую среду, повышение степени противостояния влиянию на нее или достижение более эффективного и ответственного способа использования природных ресурсов [3, с. 7].

Указанное служит основанием для того, что внимание должно быть направлено на:

- раскрытие сущности «зеленого» роста с позиций экоинноваций в контексте интеллигентной специализации;
- проводимую политику в области экоинноваций на европейском и национальном уровнях (в том числе в Болгарии);
- инструменты финансирования экоинноваций в Европейском Союзе;

- вскрытие сильных и слабых сторон, возможностей и угроз от введения и применения экоинноваций.

#### 1. Экоинновации – фундамент для создания устойчивых моделей производства и потребления

Устойчивый рост направлен на охрану окружающей среды сообщества и конкретнее на [6, с. 81]:

- создание более конкурентоспособной низкоуглеродной экономики, в которой ресурсы используются более эффективным и устойчивым способом;
- охрану окружающей среды, уменьшение вредных эмиссий и предотвращение потери биоразнообразия;
- опору на ведущую позицию Европы в разработке новых экологических технологий и производственных методов;
- введение эффективных интеллигентных электрораспределительных сетей;
- использование сетей в европейском масштабе для предоставления дополнительного конкурентного преимущества предприятий в рамках Европейского Союза;
- улучшение условий бизнеса;
- оказание помощи потребителям при осуществлении хорошо осведомленного выбора.

В этом направлении определены две ведущие инициативы по обеспечению устойчивого роста:

- Европа для эффективного использования ресурсов;
- Индустриальная политика для эры глобализации.

Основой инновационных стратегий для интеллигентной специализации является так называемый «зеленый» рост.

«Зеленая» экономическая модель является основополагающей для ограничения зависимости энергетической системы от импорта ископаемого топлива и для уменьшения углеродных эмиссий, причина-



ющих изменение климата. Вышеуказанное служит основанием для повышения энергетической эффективности и производства энергии из возобновляемых энергетических источников.

Экономия и эффективное использование энергии и природных ресурсов уменьшает себестоимость произведенной продукции и приводит к более низким ценам, на основании чего уменьшаются расходы домашних хозяйств и повышается покупательная способность потребителей [1, с. 1].

Для стимулирования устойчивых моделей производства и потребления могут применяться различные меры:

- рыночно ориентированные меры;
- добровольные схемы Европейского Союза;
- поощрение экологических инноваций;
- интегрирование политики по окружающей среде в секторные политики и т.д.

Введением экоинноваций преследуется цель создания и модернизации экологической инфраструктуры через поощрение эколого-сообразных экономических видов деятельности и формирование рынков экологической продукции, полученной на основе этих видов деятельности. Это будет способствовать рациональному использованию ресурсов и повышению производительности отраслей экономики.

Для поощрения экологически чистых и ресурсно эффективных видов производства необходимо, чтобы усилия были направлены на информационные кампании и экологическое образование. Указанное будет содействовать формированию общественного сознания и культуры введения устойчивых моделей поведения, направленных на охрану природы, экономии энергии и водных ресурсов, использование возобновляемых источников, рециклирование отходов и т.д. Таким же способом будет стимулироваться «зеленый» спрос на эколого-сообразные продукты и услуги.

Через экоинновации преследуется цель создания условий для перехода к экологической экономике с приоритетом устойчивого использования ресурсов [2, с. 160, 161].

## 2. Европейская политика в области экоинноваций

Развитие экоинноваций заложено в Плане действий по экоинновациям (2011 г.), части Стратегии «Европа 2020», устанавливающей стимулы для их вхождения на рынок через [1, с. 2]:

- использование политики и законодательства в области окружающей среды;
- поддержку демонстрационных проектов и партнерства;
- разработку новых стандартов экоинноваций;
- привлечение финансирования и дополнительных услуг;
- поощрение международного сотрудничества;
- развитие новых умений и обеспечение новых рабочих мест в соответствии с нуждами рынка труда;
- европейское партнерство по инновациям в рамках так называемого Союза по инновациям.

Основными приоритетами в политике по поощрению экоинноваций на национальном уровне являются [1, с. 3] – Рисунок 1:

- создание технологических парков (через создание инновационной среды, стимулирующей сотрудничество между бизнесом с одной стороны и сектором научных исследле-

дований с другой), предоставляющих услуги по развитию «зеленых» производств;

- введение новых эколого-сообразных технологий и продуктов;
- создание инновативных предприятий;
- разработка и выведение на рынок инновационных эколого-сообразных продуктов и услуг;
- выведение и продвижение инновационных продуктов с высокими экологическими характеристиками (на основе принципа «загрязнитель платит») по отношению к их эквивалентам;
- поощрение «зеленых» общественных заказов и «зеленых» рабочих мест;
- информирование бизнеса об экономической пользе введения экоинноваций.

Предпосылки для достижения социально-экономического развития через устойчивый и интеллигентный «зеленый» рост в Болгарии выражаются в [1, с. 3, 4]:

- производстве экологически чистой сельскохозяйственной продукции;
- развитии устойчивых форм туризма (культурный, эко-, бальнео/спа и другие);
- эколого-сообразном производстве энергии из возобновляемых энергетических источников;
- производстве второго поколения биотоплива на базе переработки отходной биомассы;
- воспроизводстве лесов (создание новых лесов, проведение рубок ухода, санитарных и возобновительных рубок);
- устойчивом использовании рыбных ресурсов;
- повышении энергетической эффективности;
- управлении специфическими потоками отходов – рециклирование, повторное использование и/или извлечение вторичного сырья и энергии из отходов от сельского хозяйства (овощеводства, цветоводства и садоводства), отходы от переработки древеси-



Рис. 1. Приоритетные области поощрения экоинноваций на национальном уровне



Рис. 2. Направления финансирования научной исследовательской деятельности по программе «Горизонт 2020»

ны и от производства плоскостей и мебели, осадков от очистки сточных вод, вышедшее из употребления электрическое и электронное оборудование, батареи и аккумуляторы, биоразлагающиеся отходы и т.д.

### 3. Европейские инструменты финансирования экоиноваций в контексте интеллигентной специализации

Научно-исследовательская деятельность и инновации в Европе за период 2014–2020 гг. финансируются программой «Горизонт 2020». Она направляет средства по трем ключевым направлениям (рисунок 2):

- высокие достижения в научной области;
- ведущие позиции в промышленности (в том числе в экоиновациях);
- преодоление общественных вызовов.

Инновации представляют собой один из ключевых приоритетов периода 201–2020 гг., и для возможности использования ограниченных публичных ресурсов необходима «интеллигентная региональная политика». Ключом к этой стратегии выступает интеллигентная специализация, через которую данный регион выбирает ограниченное количество экономических приоритетов на основе своих сильных сторон и конкурентных преимуществ на мировом рынке. Путь интеллигентной специализации требует ясного представления о сильных и слабых сторонах региона [4, с. 3].

Мировой спрос на экологические технологии, щадящие окружающую среду продукты и услуги, и устойчивые идеи проектирования кардинально возрастает. Мировой рынок в настоящее время составляет 1,15 триллиона евро в год, и ожидается, что к 2020 г. достигнет около 2 триллионов евро в год [4, с. 8].

Для преодоления вызовов в области изменения климата, окружающей среды и энергетики и в связи с возрастающей нехваткой ресурсов необходимо усиление взаимодействий между интеллигентным и устойчивым ростом. В этом аспекте усилия направлены на превращение Европейского Союза в движимую инновациями зеленую экономику. Проводимая региональная политика (инструмент для инвестиций) является ключевым фактором для осуществления интеллигентного и устойчивого роста на региональном уровне.

С этой позиции регионы и большие города играют важную роль в стимулировании инноваций, обеспечивая очаги промышленных кластеров, центры компетентности, инкубаторы, технологические парки и множество других видов формальных и неформальных схем инноваций.

Европейский Союз отдает приоритет экологическим инновациям как одному из самых важных двигателей европейской экономики и международной конкурентоспособности [4, с. 9, 10].

Региональный и местный приоритеты становятся все более важными для поощрения устойчивого роста:

- во-первых, регионы имеют полное представление о местных системах инноваций и в состоянии мобилизовать экономические субъекты на достижение поставленной общей цели;

- во-вторых, знание местной природной данности служит предпосылкой для преодоления вызовов в области окружающей среды. Каждый регион должен воспользоваться своими возможностями и использовать финансовую поддержку, которая предоставляется для проведения европейской региональной политики.

В рамках Плана действий по экологическим инновациям в период с 2008 г. по 2013 г. инвестированы 433 миллиона евро для поощрения развития и подъема инноваций, на охрану окружающей среды и создание роста и рабочих мест. Этот план служит

точкой пересечения окружающей среды с бизнесом в создании устойчивых решений о вызовах, стоящих перед окружающей средой, решений, которые одновременно полезны и для экономики в целом [5, с. 7].

Экоиновации имеют существенное значение в усилиях Европейского Союза в создании ресурсно эффективной, круговой экономики. Значение экопроизводств быстро возрастает. Они обеспечивают 3,4 миллиона рабочих мест, и их годовой оборот превышает обороты в сталелитейной, автомобильной и фармацевтической промышленности.

За исключением возобновляемой энергии, экоиновации сравнительно медленно пробивают себе дорогу на рынок.

В конкурсе на финансирование могут участвовать проекты по первоначальному применению и первому внедрению на рынке, при этом они должны создавать экоиновативные методы, продукты, услуги или практики, которые приносят пользу окружающей среде и могут доказать, что являются технически успешными, но им еще предстоит выведение на рынок. В среднем после пяти лет безвозмездной помощи один евро обеспечит валовой доход в размере 29 евро и равноценен 46 постоянным рабочим местам [5, с. 7].

В рамках инициативы низких углеродных эмиссий для устойчивой промышленности приоритетные области включают в себя: рециклирование и повторное использование материалов, зданий, пищевой сектор и другие инновации, которые оказывают помощь в борьбе с изменением климата.

Поддержка таких проектов преследует цель устранить барьеры, стоящие перед более широким применением экоиноваций, увеличить спрос на их продукты и увеличить целостную конкурентоспособность европейских компаний на мировом рынке [5, с. 7].

Прочие источники финансирования фирм с деятельностью в области экоиноваций предоставляются региональными и социальными структурными фондами Европейского Союза.

Цель стратегии интеллигентной специализации – идентифицировать ключевые стратегические индустрии по каждому региону и направить его научные исследования, инновации и инвестиционные стратегии на них для выработки подходящих стратегий [4, с. 10].

Общий бюджет Европейского Союза за программный период 2014–2020 гг. направлен на достижение целей Стратегии «Европа 2020», исполнением которой преследуется цель: Европа вновь должна достичь роста, который по своей природе является интеллигентным, приобщающим и устойчивым.

Цели и приоритеты Программы развития сельских районов 2014–2020 гг. находятся в соответствии со Стратегией Европейского Союза по достижению экономического, социального и территориального сближения. Стратегия «Европа 2020» предлагает три взаимно усиливающих приоритета [6, с. 10]:

- интеллигентный рост: создание экономики, основывающейся на знаниях и инновациях;
- устойчивый рост: поощрение более экологичной и конкурентоспособной экономики с более эффективным использованием ресурсов;
- приобщающий рост: стимулирование экономики с высокими уровнями занятости, которая приведет к социальному и территориальному сближению.

#### 4. Заключение и выводы

Для достижения устойчивого роста в Программе развития сельских районов 2014–2020 гг. заложены

Сильные стороны	Слабые стороны
- охрана окружающей среды; - более эффективное и рациональное использование ресурсов; - повышение производительности экономических отраслей; - обеспечение долгосрочного экономического роста; - создание рабочих мест.	- отсутствие адекватного комплекса стимулов, позволяющего частному сектору инвестировать больший объем в научные исследования и инновации; - отсутствие статистической информации о проведении углубленного эмпирического исследования.
Возможности	Угрозы
- поощрение эколого-сообразных видов экономической деятельности и формирование рынков экоиноваций; - финансирование научных исследований в области экоиноваций; - устойчивое использование ресурсов; - достижение социально-экономического развития.	- опасность и ненадежный характер поставок; - более высокая степень риска и продолжительный срок возвращаемости экологосообразных инноваций служат барьером для инвесторов.

Рис. 3. SWOT-анализ (вскрытие сильных и слабых сторон, возможностей и угроз) экоиноваций

меры по достижению ресурсной и энергетической эффективности, охране окружающей среды и биоразнообразия, введению инноваций и возобновляемых энергетических источников, улучшению материальной базы и развитию малых и средних предприятий в секторе сельского хозяйства.

Все вышеуказанное служит основанием для того, чтобы вскрыть сильные и слабые стороны, возможности и угрозы от введения и применения экоиноваций в Европейском Союзе (в том числе и в Болгарии) – Рисунок 3.

Через европейские программы финансируются политики поощрения научных исследований, выведения экоиноваций на рынок и повышения осведомленности потребителей, способствующие изменениям экономики с точки зрения достижения интеллигентного, устойчивого и приобщающего роста в контексте Стратегии «Европа 2020».

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/materialzaris3\\_mosv.pdf](http://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/materialzaris3_mosv.pdf), 10.02.2014 г.
2. Регламент (ЕС) № 1291/2013 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2013 година за установяване на «Хоризонт 2020» – рамкова програма за научни изследвания и иновации (2014-2020 г.) и за отмяна на Решение № 1982/2006/ЕО (текст от значение за ЕИП), ОВ L 347.
3. Политиките на Европейския съюз: околна среда, Европейска комисия, Генерална дирекция «Комуникации», ISBN 978-92-79-23943-4, Брюксел, Белгия, януари 2013 г.
4. Panoramaта inforegio, Екологични иновации, Регионите на ЕС повеждат инициативи за екологосообразна икономика, ISSN 1830-9321, есен 2013 г., брой 47.
5. Околна среда за европейци. Списание на главна дирекция «Околна среда», ISSN 1831-5755, юни 2013 г., брой 50.
6. Екологична оценка на Програма за развитие на селските райони 2014–2020 г., август, 2014 г., ЕКОРИС-ПОВВИК 2012.

УДК 338.512

**Бондаренко Н.М.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

**Кислиця К.В.**

*студентка економічного факультету*

*Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

### ВИТРАТИ: СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено сутність поняття «витрати» у нормативних документах. Представлено критичний огляд існуючих підходів до визначення сутності витрат у економічній та бухгалтерській літературі, що дало можливість уточнити сутність даної категорії. Визначено місце витрат у системі обліку та в управлінні підприємством.

**Ключові слова:** витрати, ефективність, бухгалтерський облік, управління підприємством, внутрішньогосподарський контроль.

#### **Бондаренко Н.Н., Кислиця К.В. РАСХОДЫ: СУЩНОСТЬ И МЕСТО В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

В статье исследована сущность понятия «расходы» в нормативных документах. Представлен критический обзор существующих подходов к определению сущности расходов в экономической и бухгалтерской литературе, что позволило уточнить сущность данной категории. Определено место расходов в системе учета и в управлении предприятием.

**Ключевые слова:** расходы, эффективность, бухгалтерский учет, управление предприятием, внутрихозяйственный контроль.

#### **Bondarenko N.M., Kyslytsia K.V. COST: ESSENCE AND PLACE IN THE MANAGEMENT**

This article explores the essence of the concept of «cost» in the regulations. Presents a critical review of existing approaches to determining the nature of the economic costs and the accounting literature, which made it possible to clarify the nature of this category. The place cost accounting system and enterprise management.

**Keywords:** cost, efficiency, accounting, business management, internal control.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік – це наука, яка постійно перебуває у процесі розвитку та вдосконалення. Особливе місце в ній відводиться витратам. На сьогоднішній день важкий стан національної економіки вимагає посилення контролю за регулюванням рівня витрат на підприємствах. Швидкість вирішення цієї проблеми залежить від якості інформаційних ресурсів та діючої системи обліку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням сутності та ролі витрат в управлінні підприємством присвячена значна кількість праць як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі. Дослідженню витрат присвячені роботи таких науковців: Ф.Ф. Бутиця, М.Г. Грецака, О.І. Грицаця, В.Б. Івашкевича, В.М. Івахненка, Г.Б. Поляка, А.М. Турила, В.П. Савчука, Н.К. Сіроми, Л.А. Сухаревої, М.Л. Пятова, К.Т. Кривенка, Р.Дж. Ентоні, І.А. Бланка, О.О. Юшкевича, Х. Зайделя, В.В. Кулішова, Ю.С. Цал-Цалка, К. Шим Джей, Р. Веріана Хел та ін. Не дивлячись на значну кількість наукових робіт, досягнення в теорії і практиці управління витратами, існують розбіжності щодо трактування сутності витрат та їх місця в управлінні.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та узагальнення сутності витрат, визначення їх місця в системі обліку та в управлінні підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зміни у національній економіці, розвиток ринкових відносин господарювання та конкуренція на ринках збуту зумовлюють потребу у максимально ефективному використанні виробничо-економічного потенціалу підприємств та високого рівня ведення управлінського обліку.

Головною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку. Величина прибутку підприємства залежить безпосередньо від його витрат, оскільки витрати впливають на ефективність виробництва, ціноутворення і конкурентоспроможність продукції на ринку. Крім того, вивчення витрат дозволяє прийняти рішення про доцільність функціонування підприємства.

Для підприємства питання підтримки мінімального рівня виробничих витрат, упередження перевитрат є головним, адже саме рівень виробничих витрат і ціна визначають оптимальні обсяги виробництва продукції й послуг, доцільність застосування певних технологій і сприяють забезпеченню досягнення основної мети діяльності підприємства. Таким чином, з абсолютною впевненістю можна стверджувати про особливу роль витрат в управлінні підприємством.

Трактування і розуміння людьми поняття «витрати» змінювалося разом з історичним розвитком та змінами організації суспільства. Еволюція цього тер-

Таблиця 1

Трактування поняття «витрати» у економічній та бухгалтерській літературі

Автори	Визначення витрат
М.Г. Грецак, О.С. Коцюба [1]	Витрати – обсяг використаних ресурсів у грошовому вимірюванні для досягнення певних цілей
А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило [2]	Витрати – вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети
Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко [3]	Витрати – це ті видатки, які фірма повинна зробити для того, щоб придбати ресурси для організації виробництва товарів
Н.К. Сірома [4]	Витрати – це виражені у грошовій формі витрати різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, товарів
Г.Б. Поляк [5]	Витрати – вартісна оцінка використаних у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на виробництво і реалізацію продукції
Р. Ентоні [6]	Витрати – грошове вимірювання суми видатків, що використовуються з певною метою
К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв [7]	Витрати – грошове вираження використання виробничих ресурсів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції
І.А. Бланк [8]	Витрати – виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових і інших видів ресурсів на виробництво продукції
Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський [9]	Витрати підприємства – формуються в процесі використання ресурсів при здійсненні певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток)
Х. Зайдель [10]	Витрати – це виражене в грошах споживання товарів і послуг для виготовлення виробничої продукції за певний період
В.В. Кулішов [11]	Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу
Хел Р. Вэриан [12]	Витрати – це всі використовувані фірмою фактори виробництва, оцінені за їх ринковою ціною
Ю.С. Цал-Цалко [13]	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені
К. Шим Джей [14]	Витрати – показник у грошовому вираженні кількості ресурсів, використаних для досягнення певної мети
Peculiarities of accounting in the USA. [15]	Витрати – це те, що фірма платить для того, щоб вести діло і отримувати доход
Ф.Ф. Бутинець [16]	Витрати – це використані ресурси, які при визначенні прибутку господарюючого суб'єкта за даний період часу ставляться у відповідність до доходів
В.П. Савчук [17]	Витрати – зменшення активів або збільшення зобов'язань (пасивів), або поєднання того чи іншого у зв'язку з виробництвом і постачанням товарів у рамках діяльності підприємства
В.Б. Івашкевич [18]	Витрати – відтік або інше використання активів і (або) виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта



Таблиця 2

## Визначення поняття «витрати» у нормативних джерелах

Джерело	Визначення витрат
П (с) БО 16 «Витрати» [20], НП (с) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [21]	Витрати – зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені
Податковий кодекс України [22]	Витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)
США GAAP [23]	Витрати – фактичні або передбачувані відтоки грошових коштів або їх еквівалентів, які виникли або виникнуть в результаті основної діяльності компанії
ПБО 10/99 Російської Федерації «Витрати організації» [24]	Витрати – зменшення економічних вигод у результаті вибуття активів (грошових коштів, іншого майна) і (або) виникнення зобов'язань, що призводять до зменшення капіталу цієї організації, за винятком зменшення внесків за рішенням учасників (власників майна)
Податковий кодекс Російської Федерації [25]	Витратами визнаються обумовлені і документально підтверджені затрати, здійснені (понесені) платником податку
Республіка Молдова НСБУ 3 [26]	Витрати – це всі витрати та втрати (збитки), які вираховуються з доходу при розрахунку прибутку (збитку) звітного періоду
Концептуальна основа фінансової звітності [27]	Витрати – зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду, що відбувається у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що веде до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені

міну триває і досі. Визначення витрат в економічній літературі розглянемо у таблиці 1.

Узагальнюючи вищевказане, необхідно відзначити, що погляди авторів щодо трактування поняття «витрати» розділилися. Їх можна виокремити у дві основні групи. Так, перша група дослідників розуміє під витратами обсяг використаних ресурсів у грошовому вимірюванні для досягнення певних цілей. Друга група – визначає витрати як зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу.

Витрати є об'єктом бухгалтерського обліку та одним із головних показників діяльності підприємства. Від їх розмірів значно залежить ефективність діяльності підприємства. Інтерпретація витрат в обліку залежить від вимог користувачів інформації. Так, інформацію для кредиторів, можливих інвесторів та власників можна отримати з фінансового обліку, інформацію для керівників підприємства та їх підрозділів надає управлінський облік, інформацію для податкових органів – податковий облік.

У бухгалтерському підході автори звертають увагу на наслідки, що відбулися в результаті витрат. Витрати з точки зору бухгалтерського обліку розкривають інформацію про діяльність підприємства, яку можна отримати з фінансової звітності [19].

Економічна сутність категорії «витрат» різна і з точки зору нормативних документів. Визначення сутності витрат у нормативних джерелах розглянемо та проаналізуємо за даними таблиці 2.

Дослідивши сутність витрат у національних і міжнародних нормативно-правових документах та нормативних документах Російської Федерації і Республіки Молдови, можна зробити висновок про те, що усі визначення витрат мають майже однаковий зміст, але поняття витрат, представлене в національних стандартах, є більш деталізованим. Визнання витрат за національними стандартами в цілому відповідає визнанню витрат за міжнародними стандартами.

На нашу думку, все ж таки найбільш доречним та повним є визначення витрат згідно з П(с)БО 16 «Витрати». Вважаємо, що даний підхід сприяє найбільш достовірному їх визначенню у бухгалтерському обліку та є найдоречнішим для використання на практиці.

На основі проведеного вище аналізу сутності витрат у нормативній, економічній та бухгалтерській

літературі встановлено, що витрати – це зменшення сукупності грошових та матеріальних ресурсів, які використовуються у процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства, або збільшення зобов'язань, що достовірно оцінені, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Однією із найважливіших проблем для підприємницьких структур є проблема управління витратами. Саме від рівня і динаміки витрат залежать не лише фінансові результати окремих підприємств та їх структурних підрозділів, а й ефективність формування доходу на рівні держави.

На будь-якому підприємстві, яке займається виробництвом і збутом продукції, відбувається кругообіг капіталу. Схематично формулу кругообігу капіталу можна зобразити так:

$$G - T \begin{cases} P \\ \dots V \dots T' - G' \\ Zv \end{cases}$$

де  $G$  – гроші;  $T$  – товар;  $P$  – робоча сила;  $Zv$  – засоби виробництва;  $V$  – виробництво;  $T'$  і  $G'$  – відповідно товар і гроші, збільшені на додану вартість.

Капітал у своєму русі проходить три стадії. На першій стадії капітал із грошової форми перетворюється на продуктивну. Підприємець на ринку перебуває у ролі покупця – відбувається процес закупки засобів виробництва та наймання робочої сили. При цьому підприємець лише авансує гроші, оскільки вони за нормальних умов господарювання повернуться до нього через певний час [28]. Рух капіталу на першій стадії можна виразити такою формулою:

$$G - T \begin{cases} P \\ \dots \\ Zv \end{cases}$$

На другій стадії кругообігу ( $T \dots V \dots T'$ ) відбувається процес виробництва, тобто створюється новий товар і нова вартість (вартість товару перевищує вартість витрат, яку було понесено на його виробництво ( $T' > T$ )).

На третій стадії кругообігу ( $T' - G'$ ) товарна форма вартості замінюється грошовою. Підприємець знову повертається на ринок, але уже не у ролі по-

купця, як на першій стадії, а у ролі продавця – він реалізує новий товар і отримує за нього гроші. Значимість останньої стадії полягає у тому, що підприємець повертає гроші, які було витрачені на виробництво товару та отримує додаткові. Закінчивши свій рух, капітал повертається до своєї вихідної форми, але у збільшеному вигляді і процес повторюється аналогічно знову і знову.

Економічний зміст кожної стадії кругообігу капіталу відображається в системному бухгалтерському обліку за допомогою рахунків (рис. 1) [29].

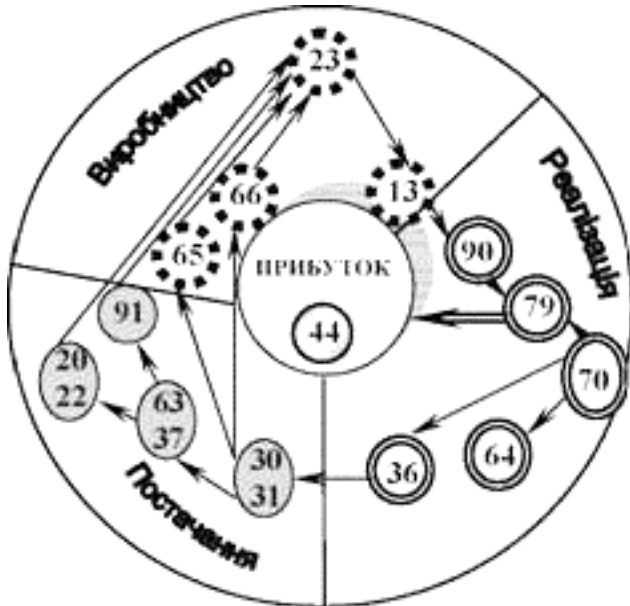


Рис. 1. Кругообіг капіталу в системі рахунків (процеси операційного циклу)

Середня тривалість обороту капіталу підприємства характеризується періодом його обороту в днях (місяцях, роках). Також цей показник може бути виражений числом оборотів протягом певного періоду. Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку. Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більший валовий дохід і прибуток отримає підприємство.

Тож на сьогодні особливо актуальною для вітчизняних суб'єктів господарювання є проблема управління витратами.

Якщо підприємство хоче підвищити свою конкурентоспроможність, то в першу чергу воно має керуватися законом попиту і приділяти особливу увагу ціновому чиннику. Виробничі витрати є головною складовою собівартості, яка в свою чергу є основним орієнтиром встановлення ціни. Чим нижчою буде ціна, тим більше буде попит і тим ефективнішою буде діяльність підприємства. Тобто витрати є інструментом цінової політики, показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства та інструментом управління підприємством.

Витрати також можуть виступати важливим важелем у веденні податкової політики підприємства, оскільки, регулюючи віднесення тих чи інших витрат до валових, підприємство змінює базу оподаткування та величину витрат на сплату податків. Оскільки витрати виступають основним обмежувальним чинником прибутку і одночасно визначальним фактором, що впливає на обсяг реалізації, то при-

йняття управлінських рішень неможливе без аналізу вже понесених підприємством витрат і планування їх величини на перспективу. Таким чином, витрати виступають об'єктом управління. Кожне підприємство повинно обирати таку політику управління витратами, яка була б орієнтована на його стратегію розвитку [30].

Так як місце витрат в управлінні підприємством є надзвичайно важливим, керівники мають забезпечити відповідний контроль за витратами. Для організації контролю на підприємстві необхідні кваліфіковані працівники, які виражають інтереси даного підприємства, розроблені методи, прийоми, етапи контрольного процесу та рівень допустимих відхилень.

Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища», внутрішній контроль – це процес, розроблений, запроваджений і підтримуваний тими, кого наділено найвищими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками, для забезпечення обґрунтованої впевненості у досягненні цілей суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності та результативної діяльності, а також дотриманні застосованих законів і нормативних актів [31].

Основними принципами внутрішнього контролю є принципи ефективності та об'єктивності.

Сутність принципу ефективності полягає у тому, що витрати на організацію контролю повинні бути меншими, ніж отримані в ході здійснення процедур результати. Принцип об'єктивності передбачає виявлення порушень у фінансово-господарській діяльності установи, незалежно від того, яким особам виявиться вигідною отримана в результаті перевірки інформація. Надійна система внутрішнього контролю дає змогу виконати поставлені завдання з досягнення основних економічних показників діяльності організації та є позитивним інструментом у процесі прийняття ефективних управлінських рішень.

Внутрішній контроль необхідно розглядати у взаємодії з іншими елементами системи управління підприємством (діяльністю).

Структура служби внутрішнього контролю має свою специфіку залежно від напрямку діяльності та розмірів підприємства. Ця служба повинна складатися з фахівців різних економічних спеціальностей, і у разі необхідності вирішення складних питань і консультування, залучати експертів. Служба внутрішнього контролю вирішує широкий спектр завдань, до яких відносять: контроль за законністю здійснення операцій, що формують витрати підприємства; контроль за забезпеченням повноти і точності оформлення господарських операцій первинними документами; контроль за відповідністю записів на рахунках бухгалтерського обліку та прийнятої облікової політики; контроль за дотриманням працівниками підприємства посадових інструкцій; контроль за ефективністю витрат підприємства.

Відповідно до п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів [32].

Головний бухгалтер відповідає за дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, організації контролю за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку

всіх господарських операцій. Перш за все контролюється система документування та обліку, перевіряється законність та доцільність складених господарських операцій на основі первинних документів; достовірність відображення записів в облікових регістрах. При здійсненні внутрішнього контролю за витратами підприємства головний бухгалтер застосовує: нормативні перевірки, які являють собою вивчення вмісту відображеної в документі операції з точки зору її відповідності до чинних норм, правил та інструкцій; арифметичну перевірку, яка полягає в контролі за правильністю підрахунків, зроблених при складанні конкретного бухгалтерського документа. Управління витратами виробництва на підприємствах може визначитися різними моделями (моделлю максимізації прибутку, моделлю максимізації продажів, моделлю максимізації росту, моделлю управлінської поведінки, моделлю максимізації доданої вартості тощо). Для кожної з них характерний свій порядок пріоритетів стратегій (товарно-ринкова, ресурсно-ринкова, технологічна, інтеграційна, інвестиційно-фінансова, соціальна, стратегія управління) при прийнятті управлінських рішень. Вдало обрана модель поведінки і вірно визначені пріоритети стратегій є факторами, що дають змогу використовувати витрати виробництва з максимальною віддачею [33].

Так як обов'язковість проведення внутрішньогосподарського контролю не затверджено на законодавчому рівні, то керівники підприємств не приділяють йому потрібної уваги, не розуміючи, що внутрішній контроль є найефективнішим і найдоступнішим інструментом управління підприємством.

На нашу думку, підприємствам необхідно створювати служби внутрішнього контролю, або, в залежності від напрямку діяльності і розмірів підприємства, мати у своєму штаті одного чи більше спеціалістів з питань внутрішнього контролю. У його обов'язки має входити:

- проведення регулярного внутрішнього контролю;
- організація належного обліку окремих елементів собівартості товарів, робіт, послуг;
- розробка шляхів зниження собівартості;
- розробка рекомендацій, щодо удосконалення процесу виробництва;
- проведення контролю та розробка рекомендацій щодо раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів та ін.

Така служба дасть змогу керівництву бути впевненим у тому, що процес відображення господарських операцій авторизовано належним чином, господарські операції достовірно та своєчасно відображено в обліку, відповідно до стандартів, а фактична наявність активів відповідає бухгалтерським записам. Допоможе у виправленні помилок та виявленні шахрайства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проаналізувавши підходи щодо визначення сутності та мети формування витрат у бухгалтерській та економічній літературі, виявлено значні відмінності. На нашу думку, під витратами необхідно розуміти зменшення сукупності грошових та матеріальних ресурсів, що використовують господарські підрозділи в процесі їх функціонування, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Підводячи підсумок вищевикладеного, вважаємо, що витрати відіграють особливо вагомий роль в управлінні підприємством. У період погіршення

кон'юнктури ринку саме грамотне керування витратами збільшує шанси підприємства уникнути кризи. Задля процвітання підприємств їх керівники повинні організувати внутрішню систему контролю за витратами, адже саме вони значно впливають на ефективність діяльності підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грещак М.Г. Управління витратами [Текст] : навчально-методичний посібник / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба – К. : КНЕУ, 2006. – 131 с.
2. Турило А.М. Управління витратами підприємства [Текст] : навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
3. Сухарева Л.А. Контролінг – основа управління бизнесом [Текст] / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – К. : Ника-центр, 2005. – 208 с.
4. Сірома Н.К. Економічна теорія / Н.К. Сірома – К. : Центр учбов. літ., 2004. – 17 с.
5. Поляк Г.Б. Управління витратами суб'єктів господарювання / Г.Б. Поляк. – К. : ІНЖЕК, 2006. – 368 с.
6. Энтони, Р. Дж. Учет: ситуации и примеры [Текст] / Р. Дж. Энтони – М. : Финансы и статистика, 1993. – 557 с.
7. Політична економія : навчальний посібник / [К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. К.Т. Кривенка – К. : КНЕУ, 2005. – 508 с.
8. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
9. Економічний словник [уклад. Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський]. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
10. Зайдель Х. Основы учения об экономике [пер. с нем.] / Х. Зайдель, Теммен Р. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 400 с.
11. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика : навчальний посібник / В.В. Кулішов. – К. : Ника-Центр, Ельга, 2004. – 216 с.
12. Хэл Р. Вэриан. Микроэкономика: промежуточный уровень / Р. Вэриан Хэл. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 767 с.
13. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – Житомир : ЖІТІ, 2002. – 600 с.
14. Шим Джей К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / [пер. А.П. Калюжный] / Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. – М. : Филинь, 1996. – 344 с.
15. Особливості бухгалтерського обліку в США. Peculiarities of accounting in the USA [Текст] / Переклад з англійської мови. За ред. д.е.н. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ЖІТІ, 1997. – 559 с.
16. Бутинець Ф.Ф. Облік і аудит / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горещька. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
17. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий [Текст]: прикладные вопросы анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук. – К. : Изд. дом «Максимум», 2004. – 600 с.
18. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 15-18.
19. Грицай О.І. Сутність витрат промислового підприємства [Текст] / О.І. Грицай // Фінанси підприємств. – 2010. – № 5. – С. 34-37.
20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
22. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
23. Обермейстер А. Расходы в US GAAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.gAAP.ru/biblio/gAAP-ias/compare\\_rus/023.asp](http://www.gAAP.ru/biblio/gAAP-ias/compare_rus/023.asp).
24. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» [Електронний ресурс]: положение : утверждено приказом Министерства финансов России от 6 мая 1999 г. № 33н (с изменениями и дополнениями). – Режим доступа : <http://www.minfin.ru>.
25. Налоговый кодекс Российской Федерации [Електронний ресурс]: часть первая № 146-ФЗ от 31 июля 1998 года и часть вторая № 117-ФЗ от 5 августа 2000 года (с изменениями и дополнениями). – Режим доступа : <http://base.garant.ru>.



26. Национальный стандарт бухгалтерского учета 3 «Состав затрат и расходов предприятия» от 1 января 1998 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mf.gov.md/ru/actnorm/contabil/standarts>.
27. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс] : стандарт: виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку від 1 вересня 2010 р. (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
28. Політична економія / Г.А. Оганян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fingal.com.ua/content/view/494/39/1/4/>.
29. Оцінка і калькулювання при відображенні в обліку процесів господарської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pidruchniki.com/1489111753224/buhgalterskiy\\_oblik\\_ta\\_audit/otsinka\\_kalkulyuvannya\\_pri\\_vidobrazhenni\\_obliku\\_protseviv\\_gospodarskoj\\_diyalnosti](http://pidruchniki.com/1489111753224/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/otsinka_kalkulyuvannya_pri_vidobrazhenni_obliku_protseviv_gospodarskoj_diyalnosti).
30. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.М. Івахненко. – К. : КНЕУ, 2000. – 264 с.
31. Міжнародний стандарт аудиту 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mia.kiev.ua/ua/books.html>.
32. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
33. Когут У.І. Витрати: сутність та місце в управлінні підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : < <http://intkonf.org/ken-kogut-ui-zinko-iyu-vitrati-sutnist-ta-mistse-v-upravlinni-pidpriemstvom/>>.

УДК 658.012.23:338.45

**Гвоздь М.Я.**  
*асистент кафедри менеджменту організації*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*

**Свірська Н.Т.**  
*магістр*  
*Національного університету «Львівська політехніка»*

## РЕИНЖИНИРИНГ ТА ІНШІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто напрями розвитку підприємства, а саме: реінжиніринг, реструктуризація, реконструкція, реорганізація. Проведено порівняльну характеристику даних інструментаріїв. Особливий акцент зроблено на визначення спільних та відмінних рис у поняттях реінжинірингу та реструктуризації, проаналізовано різні погляди і трактування цих термінів зарубіжними та вітчизняними науковцями.

**Ключові слова:** реінжиніринг, реструктуризація, реконструкція, реорганізація, розвиток підприємства.

### Гвоздь М.Я., Свирская Н.Т. РЕИНЖИНИРИНГ И ДРУГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье рассмотрены направления развития предприятия, а именно: реинжиниринг, реструктуризация, реконструкция, реорганизация. Проведена сравнительная характеристика данных инструментариев. Особый акцент сделан на определение общих и отличительных черт в понятиях реинжиниринга и реструктуризации, проанализированы различные взгляды и трактовки этих терминов зарубежными и отечественными учеными.

**Ключевые слова:** реинжиниринг, реструктуризация, реконструкция, реорганизация, развитие предприятия.

### Gvozd M.Ya., Svirskaya N.T. COMPARATIVE ANALYSIS OF REENGINEERING AND OTHER AREAS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

In the article the direction of the company, namely reengineering, restructuring, reconstruction, reorganization. The comparative characteristics of these instruments. Particular emphasis is placed on the identification of common and distinctive features in terms of re-engineering and restructuring, analysis of different views and interpretations of these terms of foreign and domestic scholars.

**Keywords:** reengineering, restructuring, reconstruction, reorganization and development company.

**Постановка проблеми.** На сьогодні, в умовах глобальних трансформаційних процесів, вітчизняні підприємства досить часто у своїй діяльності постають перед альтернативним вибором: адаптація до сучасних систем, принципів і умов господарювання або поступова втрата конкурентних позицій на ринку і шлях до банкрутства [9].

Для того щоб пристосуватися до сучасних ринкових умов функціонування, зміцнювати конкурентні позиції на ринку, зважаючи на стрімкий розвиток соціально-економічних процесів, керівникам необхідно удосконалювати менеджмент підприємств, застосовуючи конкретні напрями розвитку, які сприятимуть у досягненні поставлених цілей.

У теорії і практиці управління найбільш поширеними формами таких напрямів розвитку є реструктуризація, реінжиніринг, реорганізація та реконструк-

ція. Серед таких методів підвищення ефективності функціонування на сучасних підприємствах все більшої популярності набуває реінжиніринг, який покликаний здійснити кардинальну перебудову бізнес-процесів підприємства.

Отже, постає питання у розробці теоретичних та порівняльних аспектів напрямів розвитку підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджуючи теоретичні аспекти реінжинірингу та інших напрямів розвитку підприємств у сучасних умовах, бачимо, що над цією проблематикою працюють як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. У контексті даного питання опубліковані роботи можна поділити на декілька груп. До першої групи доцільно віднести праці, у яких висвітлюється інструментарій реінжинірингу, важливість та ефективність його застосування. Теоретичні аспекти реінжинірингу біз-



нес-процесів зустрічаються у працях таких науковців: М. Хаммер, Дж. Чампі, М. Робсон, О. Виноградова, М. Черненко, Т. Пуліна та інші. До другої групи можна віднести роботи, присвячені тематиці реструктуризації. Вагомий вклад у розвиток реструктуризації внесли Л. Кальніченко та О. Мендрул, О. Паровий, Л. Водачек, Дж. Монтгомері. Різноманіття у сприйнятті суті реструктуризації різними авторами дає підставу для висновку про їх неоднозначність трактування та розмитість поняття. До третьої групи потрібно віднести роботи, присвячені порівнянню понять реінжинірингу, реструктуризації, реорганізації, реконструкції як напрямів розвитку підприємства. Такій тематиці приділяли увагу О. Гронь, І. Рахмана, А. Варзунов, О. Цуканова. Проте у цих працях недостатньо проаналізовано та виділено спільні і відмінні риси цих термінів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Досліджуючи тематику реінжинірингу та інших напрямів розвитку підприємства, бачимо, що поза увагою вчених залишається порівняльна характеристика реінжинірингу, реструктуризації, реконструкції та реорганізації. Оскільки у фаховій літературі зустрічаються ототожнення понять «реінжиніринг» та «реструктуризація», доцільно визначити спільні та відмінні риси цих економічних категорій.

**Постановка цілі.** Метою даної статті є:

- розкрити важливість та актуальність застосування нових напрямів розвитку підприємства: реінжинірингу, реконструкції, реструктуризації, реорганізації;
- зробити порівняльну характеристику цих термінів, а також виявити спільні риси та наявні розбіжності у поняттях «реінжиніринг» та «реструктуризація»;
- визначити умови та критерії доцільності застосування кожного із перелічених напрямів розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток підприємства є складним багатограним поняттям, яке слід розглядати з позицій законів діалектики – як перехід підприємства через накопичення змін у його діяльності до нового, більш якісного стану, через що у підприємства як системи утворюються нові властивості, відкриваються якісно нові можливості та виникають нові способи їх використання, завдяки чому підприємство стає спроможним виконувати нові функції або розширити виконання існуючих функцій, вирішувати нові, більш складні завдання.

Якщо розвиток підприємства розглядати як перехід до якісно нового стану, то виникає питання напрямку, за допомогою якого такий перехід є можливим та доцільним. Вибір напрямку розвитку підприємства має враховувати ключовий фактор переходу підприємства до якісно нового стану – зміни, що накопичуються. Будь-яка діяльність підприємства потребує змін. Саме зміни є рушійною силою прогресу, так як вони вимагають від менеджерів підприємств пошуку нових засобів, способів, методів, підходів та інструментаріїв щодо їх виявлення та вимірювання з подальшим усуненням, локалізацією та перетворенням. Такими засобами виступають: реструктуризація, реорганізація, реконструкція, реінжиніринг.

У 90-х рр. ХХ століття в якості інструменту, що дозволяє забезпечити швидку реакцію підприємства на зміни зовнішнього середовища, почав використовуватися реінжиніринг, засновниками якого вважаються Дж. Чампі та М. Хаммер. Основоположники нового напрямку розвитку підприємства визначають «реінжиніринг» як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості функці-

онування підприємства [10]. Реінжиніринг є одним із напрямів покращення всіх або окремих якісних та кількісних параметрів бізнес-процесів. Загальна ціль реінжинірингу полягає в кардинальному покращенні показників діяльності підприємства за допомогою моделювання та перепроєктування існуючих бізнес-процесів. Це перш за все передбачає перебудову стандартів якості, підвищення рівня обслуговування, зниження собівартості продукції, та оптимізації витрат виробництва тощо [9, с. 183].

До основних умов проведення реінжинірингу окрім процесної орієнтації належать амбіційні цілі (не лише вийти з кризового стану, але й стати в майбутньому лідером галузі), відмова від усталених правил ведення бізнесу (що досить складно дається вітчизняним компаніям) і, нарешті, удосконалення бізнес-процесів за рахунок використання сучасних інформаційних технологій.

Реінжиніринг базується на необхідності здійснення революційних змін у внутрішній структурі управління і подолання на цій основі системних протиріч в організації праці. Таким чином, завдання реінжинірингу не в тому, щоб створити модель, адекватну вимогам конкретного ринку, а щоб створити архітектуру бізнесу, здатного еволюційно взаємодіяти з властивостями ринку в цілому, які динамічно змінюються.

Наступним напрямом розвитку підприємства, різноманітним у сприйнятті своє суті, є реструктуризація. Л. Кальніченко та О. Мендрул вважають, що саме реструктуризація виступає для підприємств, що функціонують в умовах ринкової економіки, способом їхньої внутрішньої перебудови, який надає їм можливість підвищити ефективність діяльності відповідно до мінливих вимог ринку та науково-технічного прогресу. Це перебудова підприємства, націлена на підвищення його конкурентоспроможності, здійснюється шляхом змін використання ресурсів і напрямків діяльності задля досягнення цілей підприємства [5].

У науковій літературі існують і інші погляди щодо поняття «реструктуризація підприємства». Деякі вчені трактують поняття реструктуризації у найзагальнішому вигляді як будь-які зміни стратегічного характеру на підприємстві. Подібну оцінку висловлює Л. Водачек: «Реструктуризація – це комплексні та взаємопов'язані зміни структури, що забезпечують функціонування підприємства в цілому» [1].

Реструктуризація передбачає: удосконалення структури і функцій управління, удосконалення фінансово-економічної політики і досягнення на цій основі зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції і послуг, зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Реструктуризація здійснюється на основі бізнес-плану або інвестиційного проекту. Цікаво відзначити, що саме цей напрям розвитку підприємства передусім є реакцією на зовнішній вплив середовища і, як наслідок, викликаний подоланням внутрішніх проблем господарюючого суб'єкта.

Реструктуризація – це корінні зміни, суттєві зміни у структурі підприємства чи його системі управління, що проводяться за відносно короткий термін. Якщо реструктуризація – це зміна діяльності підприємства в цілому, то реорганізація, реконструкція, реінжиніринг – це зміна конкретної складової (процесу виробництва, структурні зрушення техніко-технологічної бази виробництва, кардинальне перепроєктування бізнес-процесів тощ).

Реконструкція – це перебудова (перетворення) основних засобів, техніки і технології на підприємстві з метою підвищення рівня та якості продукції, що випускається, освоєння випуску нових товарів [7, с. 192]. Також реконструкція розглядається як перетворення існуючих об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення, як правило без розширення споруд основного призначення. Реконструкція пов'язана з вдосконаленням виробництва, підвищенням виробничої потужності, покращенням техніко-економічного рівня і умов праці, розширенням номенклатурного ряду та асортименту продукції.

Реорганізація – це перетворення, перебудова організаційної структури управління підприємством, фірмою, компанією при збереженні основних засобів, виробничого потенціалу підприємства з метою пристосування до внутрішніх і зовнішніх умов [7, с. 199]. Згідно з Г.О. Колосніковим [4, с. 215], реорганізація – це процес кардинальних змін основних процедур ведення бізнесу з метою більш ефективного використання людей, техніки та інформаційних ресурсів підприємства. При цьому автори виділяють форму реалізації процесів реорганізації підприємства як злиття й приєднання, поділу, виділення і перетворення.

Усі форми реорганізації проводяться за рішенням учасників бо уповноваженого установчими документами органу юридичної особи (у добровільному порядку) або за рішенням суду чи відповідних органів державної влади.

У процесі реорганізації розробляється нова стратегія функціонування, змінюється структура та принципи функціонування. В основі реорганізації лежить переорієнтація підприємства на нові методи та прийоми управління, зняття з виробництва безперспективних товарів, орієнтація на ринок та на повне задоволення потреб споживачів. У процесі реорганізації досить часто виникає потреба у заміні існуючої організаційної структури, ліквідації одних підрозділів і створенні інших.

Серед основних причин реорганізації здебільшого виокремлюють такі: суттєве розширення діяльності підприємства, його розмірів; згорання діяльності; необхідність фінансової санації; необ-

хідність зміни повноти відповідальності власників за зобов'язаннями підприємства; диверсифікація діяльності; податкові мотиви; необхідність збільшення власного капіталу.

Порівняльну характеристику розглянутих напрямів розвитку підприємства наведено у таблиці 1.

Охарактеризувавши за виокремленими елементами кожен із напрямів розвитку підприємства, бачимо, що різні інструментарії спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства, але створені вирішувати абсолютно різні завдання та досягати різних цілей.

Проте теоретики та практики часто ототожнюють поняття реінжинірингу та реструктуризації. Авторів наукових статей і публікацій, що висвітлюють тему реструктуризації і реінжинірингу, можна умовно розділити на дві групи. Представники першої групи вважають реінжиніринг складовою або однією із форм реструктуризації [6]. Представники (прихильники) другої, навпаки, практикують реінжиніринг як незалежну і цілісну систему організації бізнесу компанії [11].

Проблема суперечностей криється не тільки в антагонізмі проповідуваних цінностей, а й у різному сприйнятті та тлумаченні самих понять.

Оскільки поняття «реінжиніринг» та «реструктуризація» не є ні рівнозначними, ні такими, що домінують одне над іншим, то вони потребують подальшого аналізування.

Реінжиніринг – це не «вирівнювання організаційної структури», не реструктуризація, оскільки його об'єктом виступають перш за все процеси, а не організаційні відділи, які є лише засобом ефективного ведення цих бізнес-процесів до кінцевої мети. Реінжиніринг – це не поліпшення якості, не тотальне управління якістю (TQM), оскільки TQM орієнтований на досягнення поступового поліпшення, у той час як реінжиніринг – це одномоментний радикальний підхід до поліпшення діяльності. Глобальне автоматизування діяльності підприємства також не є реінжинірингом, оскільки це є однією з необхідних умов для його успішного проведення [3]. Реінжиніринг – це напрям менеджменту, який не існував ра-

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика реінжинірингу, реконструкції, реструктуризації, реорганізації (власна розробка авторів)**

Елементи	Напрями розвитку підприємств			
	реінжиніринг	реконструкція	реструктуризація	реорганізація
Об'єкт	Бізнес-процеси підприємства	Основні засоби, техніка і технологія; об'єкти основного, підсобного та обслуговуючого призначення	Організаційна структура управління підприємством	Процедура ведення бізнесу, методи, способи та технологія управління підприємством
Ціль	Стрибокподібне зростання (50-80%) таких ключових показників діяльності підприємства як час обслуговування, якість та собівартість продукції	Освоєння випуску нових товарів; вдосконалення процесу виробництва, підвищення його техніко-економічного рівня, зростання рівня якості продукції, що випускається	Ліквідація непродуктивних ланок управління, переорієнтація на процесорієнтований підхід до управління.	Пристосування до внутрішніх і зовнішніх умов функціонування; зміна форми власності, удосконалення менеджменту підприємства
Завдання	Здійснити кардинальну перебудову бізнес-процесів підприємства	Оновити чи покращити техніко-технологічну базу підприємства	Побудова оптимальної та ефективної організаційної структури управління	Розроблення нової стратегії функціонування
Етап життєвого циклу	Етап сталого розвитку, спаду	Етап сталого розвитку, спаду	Етап сталого розвитку	Етап зростання
Масштаб змін	Повна, абсолютна заміна існуючих процесів	Заміна окремих підсистем та елементів	Зміна як всієї системи, так і окремих її елементів	Зміна організаційної структури
Час проведення	Довгостроковий	Середньостроковий	Довгостроковий	Короткостроковий
Ступінь ризику	Високий	Помірний	Середній	Середній

ніше, який неможливо порівняти з усіма відомими нам підходами до поліпшення діяльності організації, це процес фундаментального переосмислення і радикальне перепроєктування бізнесу, що втілює у собі нові способи виконання робіт.

Рейнжиніринг в його «класичному» визначенні орієнтований на повну, абсолютну заміну існуючих процесів («з чистого аркуша» або з урахуванням колишнього досвіду). Реструктуризація має на увазі структурні перетворення як усієї системи (в масштабах рейнжинірингу), так і окремих її підсистем і елементів. У цьому і полягає парадокс «обмеженості революційного прориву» рейнжинірингу: він покликаний вирішувати ідеологічні проблеми, але не вирішує (і не повинен вирішувати) технічні, оперативні завдання.

Крім цього, якщо рейнжиніринг базується на радикальних змінах у критичних ситуаціях, то даному процесу на підприємстві властивий безпосередньо високий рівень ризику, реструктуризації – середній ступінь, так як у даному процесі зміни будуються з урахуванням вже досягнутих результатів.

Завдання реструктуризації (реформування) виробництва – це узгодження ринку (зовнішньої складової) і структури бізнесу компанії (внутрішньої складової).

Завдання рейнжинірингу – це створення універсально адаптованої до змінюваного ринку моделі бізнесу компанії [2].

Спільним у поняттях «реструктуризація» і «рейнжиніринг» є заміна діючої структури бізнесу компанії на нову. Відмінною є постановка цілей, завдань і методів реалізації прийнятих рішень. Таким чином, обидва поняття у сучасній інтерпретації набули подвійного змістовного навантаження, щодо питань: «Що робити?» і «Як робити?»

Основною відмінністю понять рейнжинірингу і реструктуризації є методи проведення перетворень. Зокрема, реструктуризація передбачає поетапну зміну структури бізнесу компанії, ґрунтується на модифікації і поліпшенні діючих процесів. При цьому нова модель бізнесу може одночасно мати ознаки як функціональної, так і командно-процесної орієнтації. Рейнжиніринг – це завжди зміни, завдяки яким компанія здобуває процесно-орієнтовану структуру бізнесу. У першому випадку розроблювач вивчає проблеми, у другому – можливості. У першому випадку дії спрямовані на усунення проблем, у другому – на реалізацію можливостей [8, с. 25].

Таким чином, рейнжиніринг і реструктуризація – це окремі, але взаємопов'язані процеси. При цьому поняття реструктуризації значно ширше, і в деяких випадках стратегічна реструктуризація може приймати форму рейнжинірингу бізнес-процесів.

Не дивлячись на те, що рейнжиніринг, реструктуризація, реконструкція та реорганізація як напрями розвитку підприємства відрізняються об'єктом змін та впроваджуються на різних етапах життєвого циклу, всі вони мають спільну мету, яка полягає у підвищенні ефективності діяльності підприємства, зміцненні конкурентних позицій на ринку, оптимізації

витрат виробництва та істотному поліпшенні якості функціонування підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасні мінімальні умови ринкового середовища ставлять особливий наголос на підвищенні адаптаційних можливостей суб'єктів господарювання до змін зовнішніх факторів. Вирішальним у пристосуванні та підвищенні гнучкості господарюючих систем, на нашу думку, є правильний вибір напрямку розвитку підприємства, який сприятиме в досягненню поставлених цілей. Саме з таких міркувань у статті зроблено порівняльну характеристику таких напрямів, як рейнжиніринг, реструктуризація, реконструкція, реорганізація.

Отже, систематизувавши науково-методичні роботи провідних вітчизняних і зарубіжних вчених стосовно даної тематики, маємо право стверджувати, що поняття «реорганізація», «рейнжиніринг», «реструктуризація» та «реконструкція» ні в якому разі не можна поставити в один синонімічний ряд. Вони є абсолютно окремими та самостійними економічними категоріями, які покликані вирішувати різні завдання, проте мають спільну мету: покращення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, створення конкурентоспроможного продукту, зміцнення фінансової стійкості, забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства у довгостроковій перспективі та здатності адекватно реагувати на динамічні зміни зовнішнього середовища в ринковій економіці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградова О.В. Процесно-орієнтований підхід у менеджменті торговельних підприємств / О.В. Виноградова. – Харків : Експрес-Інфо, 2006.
2. Дорошенко Ю.А. Рейнжиніринг бизнес-процессов как необходимое условие эффективного организационного развития [Електронний ресурс] / Ю.А. Дорошенко, Е.В. Дегтева. – Режим доступу : <http://www.techros.ru/text/2877>.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Г.М. Дроздова // Інжиніринг і франчайзинг в системі зовнішньоторгових операцій. – Київ : УГП, 2002. – 671 с.
4. Колесников Г. О. Менеджерський словник : навчально-довідкове видання / О.Г. Колесников – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 288 с.
5. Кутелев П.В. Технология рейнжиніринга бизнеса / П.В. Кутелев, И.В. Мишурова. – М. : МарТ; Ростов н/Д : МарТ, 2003. – 176 с.
6. Маклаков С.В. BPwin и ERwin. CASE-средства разработки информационных систем / С.В. Маклаков. – М. : Диалог-Мифи, 1999. – 256 с.
7. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія : у 3 т. / С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
8. Саймон К. О теоретической основе рейнжиніринга бизнес-процессов (Towards a theoretical framework for Business Process Reengineering) [Електронний ресурс] / Кай Саймон – Режим доступу : [www.adb.gu.se/~kai/pub/thesis.pdf](http://www.adb.gu.se/~kai/pub/thesis.pdf).
9. Тоцький В.І. Організаційний розвиток підприємства : [навч. посіб.] / В.І. Тоцький, В.В. Лавриненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 247 с.
10. Хаммер М. Рейнжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д. Чампі. – СПб., 2000. – 332 с.
11. Шебеко Ю.А. В ожидании BPR / Ю.А. Шебеко // Банковские технологии. – 1997. – № 10.



УДК 658: 339.13

Гладій Х.Г.

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу  
Тернопільського національного економічного університету

## ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА HANDMADE-РИНКУ

У статті розглянуто поняття «бренд», виділено його новітні особливості, при використанні яких можна збільшити конкурентоспроможність товару, його стабільність на ринку. Аргументовано, що конкурентні переваги досягаються шляхом формування бренду.

**Ключові слова:** бренд, поняття бренду, конкурентоспроможність, брендинг, handmade-бренд.

### Гладий Х.Г. ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА HANDMADE-РЫНКЕ

В статье рассмотрено понятие «бренд», выделены его новейшие особенности, при использовании которых можно увеличить конкурентоспособность товара, его стабильность на рынке. Аргументировано, что конкурентные преимущества достигаются путем формирования бренда.

**Ключевые слова:** бренд, понятие бренда, конкурентоспособность, брендинг, handmade-бренд.

### Hladiy Kh.G. FORMATION OF BRAND AS A TOOL FOR PROVIDING COMPETITIVE ADVANTAGES IN THE MARKET HANDMADE

The article considers brand concept and highlighted his innovative features. Using them can increase product competitiveness and his stability in the market. Author reasoned that competitive advantages are carried out by branding.

**Keywords:** brand, brand concept, competitiveness, branding, handmade brand.

**Постановка проблеми.** За останні три роки український ринок виробів ручної роботи виріс у три рази. Експерти стверджують, що цей сегмент має усі шанси на подальший розвиток. Українських майстрів handmade з кожним роком стає все більше. Вони роблять аксесуари, авторські ляльки, одяг і меблі. При цьому вартість власноруч виготовленого товару на декілька порядків вища за продукт масового виробництва. Речі ручної роботи можуть коштувати від декількох сотень до декількох тисяч гривень, і тільки в столиці ними торгують більше 30 магазинів. А об'єми продажів у веб-мережі у кілька разів вище. За оцінкою учасників цього сегмента ринку, його об'єм впродовж останніх трьох років виріс до 700 тис. дол. США, тобто на 500%.

Проте мало майстрів можуть заробляти на своїх виробках. Більшість із них продають речі майже по собівартості. Для того щоб даний бізнес був прибутковим, потрібно зробити його конкурентоспроможним. Специфіка сучасної проблематики, пов'язаної із забезпеченням конкурентоспроможності товару, актуалізує питання застосування брендингу для формування додаткових переваг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у формування теоретико-методичних засад брендингу зробили такі вчені, як Д. Д'Алессандро, А. Бад'їн, Л. Бук, П. Дойль, Д. Аакер, О. Зозульов, Ф. Котлер, Л. Мамлеєва, О. Мороз, Т. Нільсон, Ф. Шарков, В. Тамберг. Серед науковців у сфері маркетингу і практикуючих маркетологів немає єдиної точки зору щодо поняття «бренд», його співвідношення з торговою маркою і товарним знаком тощо. Окремі автори (Д. Аакер, Ф. Котлер, Д. Огілві, Л. Райс) ототожнюють бренд з торговою або товарною маркою.

**Мета статті** – висвітлити особливості бренду для забезпечення конкурентних переваг на handmade-ринку, надати класифікацію handmade-брендів за критерієм їх завдань і діяльності, обґрунтувати необхідність створення handmade-брендів.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з причин створення бренду є насичення ринку товарами з однорідними чи достатньо подібними якісними ознаками. За цих умов основою успіху будь-якого бізнесу стають стійкі конкурентні переваги товарів і послуг, що полягають в розумінні споживачем їх відмінних властивостей. Тому, для того щоб втриматися на ринку, товар повинен володіти диференціюючими ознаками по відношенню до інших товарів.

Для рішення цієї проблеми застосовують концепцію управління торговими марками, яка в подальшому була трансформована у брендинг. Проте залежно від стадії розвитку ринку концепція управління торговими марками (брендинг) зазнає трансформації. На початковій стадії розвитку ринку спостерігається численність однорідних товарів різних виробників під, відповідно, різними товарними марками (бренд) до повного насичення ринку. В умовах розвинутого ринку відбувається видозміна брендингу: підприємства переходять до формування більш крупних брендів, здатних забезпечити формування додаткових конкурентних переваг.

Загально визнаним є той факт, що торгові марки і бренди приносять величезну користь виробникам і споживачам у вигляді додаткового прибутку, забезпечуючи лояльність споживачів і тим самим зменшують вплив конкуренції на коливання об'ємів продаж. Крім цього, ефективний брендинг стимулює прибутковість і збільшення об'ємів продаж і знання споживачів про унікальні якості продукції і послуги, відповідно, дозволяє закріпитися на конкретному сегменті ринку і реалізації довготривалої програми розвитку тощо. Проте бренд є досить дорогим способом просування товару, який вимагає професійних знань, способів позиціонування виробника, уміння працювати з інтелектуальною власністю, товарними знаками.

Але ефекти від застосування бренду зазвичай проявляються через тривалий час. Тому наявність розкрученого і дієвого бренду збільшує різницю між собівартістю і продажною ціною фірми. Брендний



товар стає значно дорожчим своїх аналогів у певній категорії, стимулюючи збільшення обсягів збуту і збільшуючи ринкову вартість товару.

На сьогоднішній день серед науковців у сфері маркетингу і практикуючих маркетологів немає єдиної точки зору щодо поняття «бренд», його співвідношення з торговою маркою і товарним знаком тощо. У результаті цього нечітко описаний понятійний апарат, який пов'язаний з процесом брендінгу та його використанням як інструмента для формування додаткових конкурентних переваг фірми.

Найбільш поширене визначення бренду належить американській асоціації маркетингу (англ. American Marketing Association): «ім'я, термін, знак, символ або дизайн або комбінація усього цього, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного продавця або групи продавців а також для відмінності товарів або послуг від товарів або послуг конкурентів». Але воно не є повним, тому що висвітлює поняття тільки з правової точки зору.

На думку До. Бове і У. Аренса, авторів першої енциклопедії маркетингу і реклами, «бренд є набором цінностей, тобто набір різних вигод, ознак або якостей, які задовольняють покупця, цінність яких залежить від конкретних бажань та потреб покупця. Таким чином, бренд – це набір утилітарних і символічних цінностей, призначених для задоволення функціональних, соціальних, психологічних, економічних і інших потреб споживача» [1, с. 57].

Існує ще понад 20 визначень бренду, в яких визначають бренд як певну філософію поведінки виробника на ринку. Окремі автори ототожнюють бренд з торговою або товарною маркою Д. Аакер, Ф. Котлер, Д. Огілві, Л. Райс [2; 3; 4; 5]. Так, М.Ю. Рюмін визначає бренд таким чином: «Бренд – це усе, що відрізняє цей товар від товарів конкурентів, такі вербальні, візуальні і інші елементи, по яких споживач може ідентифікувати приналежність цього продукту до цієї назви, навіть не бачачи назви (коричнева рідина, налита в пляшку Coca-Cola, ідентифікуватиметься споживачем як Coca-Cola навіть за відсутності етикетки)» [6, с. 25].

У подальшому таке тлумачення бренду було переглянуто і доповнене ознаками, які впливають на формування додаткових конкурентних переваг, пов'язаних з іміджем фірми та використанням її нематеріальних активів. Так, Ф.І. Шарков визначає бренд як систему символів (символ), що ідентифікують який-небудь об'єкт (організацію, товар (послугу), особу), особливостями якого є повсюдна популярність і стійка фіксація у свідомості цільової аудиторії.

На думку автора, найбільш точніше визначення бренду надав Жан-Ноель Капферер: «Бренд – враження, сприйняте в думці клієнта продукту або послуги. Це – сума усіх матеріальних і невідчутних елементів, яка робить унікальний вибір. Бренд не лише символ, який відділяє один продукт від інших але саме усі ознаки прибувають у споживчий розум, коли він або вона думає про бренд. Такі ознаки – матеріальні, невідчутні, психологічні і соціологічні особливості, пов'язані з продуктом» [7, с. 22].

Таким чином, більшість сучасних авторів використовує два підходи до визначення бренду:

1. Назва, логотип та інші візуальні елементи (шрифти, дизайн, колірні схеми і символи), що дозволяють виділити компанію або продукт у порівнянні з конкурентами.

2. Образ, імідж, репутація компанії, продукту або послуги в очах клієнтів, партнерів, громадськості.

Враховуючи це, новітнє трактування поняття «бренд» включає уявлення й очікування споживача відносно цього товару, а також менш помітні складові: незначні деталі упаковки, захист рецептури товару і ноу-хау, що відноситься до нього, технології виробництва. До бренду нерідко також відносять стратегію маркетингу, рекламну програму і репутацію продукту/компанії. Іншими словами, бренд можна вважати вираженням сукупності іміджевих, експлуатаційних, технічних та інших характеристик товару, що дозволяють його власникові (правовласникові) використовувати цей бренд як нематеріальний актив компанії. Таким чином, специфіка бренду як нематеріального активу полягає в тому, що, будучи раз створеним і час від часу підтримуваним, він, незалежно від інших активів фірми, приносить компанії прибуток, оскільки забезпечує прихильність покупців і її позитивну репутацію.

Але при цьому варто розрізняти правовий і психологічний підхід до розуміння бренду. З правової точки зору бренд ототожнюється з товарним знаком, що дозволяє ідентифікувати виробника продукту і забезпечує захист прав промислової (інтелектуальної) власності. Тому багато вчених вважає, що іншими синонімами такого поняття, як «бренд», являються поняття «товарний знак» або «торгова марка». Це, на думку фахівців з патентознавства, є некоректним. Поняття бренду, на думку цих авторів, є деякою сукупністю об'єктів авторського права, товарного знаку і фірмового найменування.

З точки зору споживчої психології йдеться про бренд як про інформацію, збережену в пам'яті споживачів товару. У споживчому середовищі ці терміни використовуються для об'єднання етапів просування товарів на ринок. Але на практиці продовжує відбуватися взаємозаміна двох близьких понять – бренду і торгової марки. Крім цього, терміни «торгова марка», «логотип», «бренд», «слоган» тощо широко використовуються у сучасному діловому спілкуванні. Найчастіше під ними мається на увазі товарний знак або окремі його види. Таким чином, усі об'єкти, що визначаються вищепереліченими і деякими іншими термінами, можуть бути захищені товарними знаками.

У багатьох зарубіжних авторів поняття «торгова марка» повністю збігається з брендом. Багато вітчизняних учених пропонують позбавитися від понять «бренд», «брендінг», а усе пов'язане з цим поняттям перенести в область визначення товарної марки або торгового знака. [8, с. 33; 9, с. 26]. Необхідно зауважити, що торгова марка – це важлива частина бренду, її вербальні і візуальні елементи викликані ініціювати у споживачів асоціації, що виробляються комунікатором, і реакції. При цьому звертається увага на той факт, що і торгова марка, і бренд є інструментами для ідентифікації товару та диференціації його якісних характеристик.

Отже, торгова марка визначається як позначення, що служить для ідентифікації товарів (зовнішні атрибути марки) і диференціації від товарів та послуг конкурентів. На думку більшості дослідників, бренд – це відома торгова марка або товарний знак, що має високий рівень обізнаності серед покупців, або у ширшому розумінні система символів (символ) тих, що ідентифікують який-небудь об'єкт (організацію, товар, послугу, особу), особливостями якого є дуже велика популярність і стійка фіксація у свідомості цільової аудиторії. Ця система символів, широко відома в одній аудиторії, може бути зовсім не впізнаною в іншому співтоваристві, де вона не перетворюється на бренд [10, с. 50]. У процесі форму-

вання торгової марки у бренд, виділяють наступні етапи: (див. рис. 1).

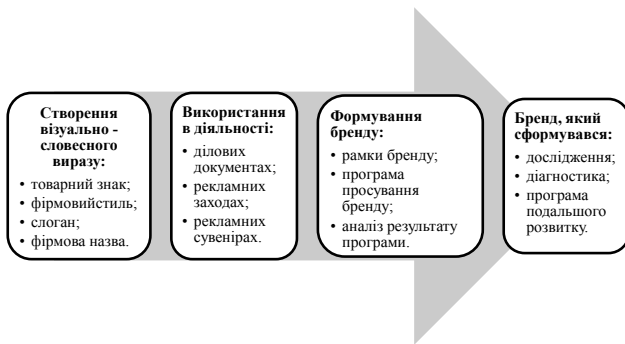


Рис. 1. Процес розвитку від торгової марки до бренду

На ринку новий бренд формується впродовж усього життєвого циклу, видозмінюючи суть торгової марки від сукупності характеристик, що ідентифікують компоненти (знак, стиль, назва, слоган) до прийнятої споживачами цінності – бренду.

Але не кожен товарний знак або торгова марка можуть стати брендом – для цього він повинен набути популярності на ринку і довіри покупців. Насправді бренд – це не лише торгова марка, що складається з назви, графічного зображення (логотипу) і звукових символів компанії або товару. Поняття бренду ширше, оскільки у нього ще додатково входять:

- 1) сам товар або послуга з усіма його характеристиками;
- 2) набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем і приписуваних їм товару;
- 3) інформація про споживача;
- 4) обіцянки яких-небудь переваг, даних автором бренду споживачам. Тому в широкому розумінні бренд – це сенс, який вкладають у нього самі творці, система символів, які сприймає цільова аудиторія, і перше уявлення про організацію, яка володіє брендом. Фактично мова йде про функціонування на основі системи оправданої довіри. Проте стихійне формування споживчого враження може виявитися не на користь компанії – покупці можуть не розібратися в перевагах товару, перебільшити наявні недоліки і придумати нові. Керований бренд, навпаки, виявляє виставляє напоказ усі переваги товару, виділяє його із загальної маси схожих пропонувананих товарів або послуг у вигідному світлі.

Поступово весь світ відходить від масовості та анонімності і звертається до творчості та індивідуальності й отримує від цього емоційне задоволення. Handmade-товари допомагають споживачам досягнути цих відчуттів [11]. Дослівний переклад handmade з англійської – «руки роблять», тобто «зроблено вручну». Це речі в єдиній або дуже маленькій кількості, які існують одиницями, навіть будучи зроблені по одному ескізу, все рівно відрізняються один від одного.

Автором виділено основні ознаки handmade-товарів:

1. Ручна робота. Називаємо все, що створено людськими руками без використання виробничого обладнання. Під виробничим розуміється обладнання, яке використовується в промисловому виробництві для виготовлення одягу, аксесуарів, меблів, предметів інтер'єру. Ручна робота дорого цінується у всьому світі. І тільки в нашій країні цінність майстрів значно нижча. Наприклад, в Азії майстри займаються досить різноманітними виробами: з глини, кераміки,

металу, шкіри, картинами, скульптурами, антикварними меблями, антикварними ювелірними виробами, дорогими каменями й каменями, текстилем, папером, іграшками. Ця діяльність забезпечує додаткову зайнятість і підвищує рівень життя для сільських і міських жителів. Глобальна індустрія ручної роботи припадає часткою ринку 100 млрд. Ця галузь відіграє домінуючу роль в економічному розвитку сільських мас кожної країни.

Європейські країни мають 25,3 млн несировинних приватних підприємств, з яких 99,8% є малі та середні підприємства, які займаються виготовленням товарів ручної роботи. Обіг ремісничого виробництва коливається від 25% до 55%. В Європі малі підприємства і ремісничі підприємства є значним джерелом робочих місць і хорошим середовищем для бізнес-ідей.

Керамічні та гончарні вироби вважаються одними з найстаріших товарів Африки. Ремісники із Африки вносять значний вклад у національне економічне зростання. Це також допомагає в піднятті соціально-економічного статусу бідних громад, таких як міські бідняки, дрібні фермери, які прагнуть бути самостійними, незважаючи на реалії повсякденного життя.

Австралія і Нова Зеландія експортують в основному товари керамічні декоративно-прикладного мистецтва, ювелірні вироби з нефриту, декоративне вудене скло, прикраси, паперові вироби, побутові вироби, таких як постільна білизна, дерев'яні іграшки та ігри, зроблені з природних деревних порід і натуральна косметика. Австралійський уряд витрачає близько \$ 6,3 млн на рік на сучасне мистецтво і ремесло.

Американський ринок ремесел є одним з найбільших і найбільш важливих ринків у світі. Мистецтво і ремесла в Сполучених Штатах складають близько \$ 13,8 млрд.

Майстри з Канади є дуже різноманітним сектором, що складається з окремих осіб, студій, підприємств, громадських і приватних галерей, роздрібних і оптових виставок і промислових організацій. На його частку припадає понад \$ 100 млн експорту [12].

2. Якість. В.Я. Кардаш [13, с. 22] під якістю розуміє сукупність властивостей і характеристик продукції (послуг), що дають можливість задовольнити відповідні потреби. Міра придатності товару задовольнити певну потребу споживача оцінюється за допомогою спеціальних показників якості – кількісних характеристик однієї або кількох властивостей продукції за конкретних умов її створення або використання. Якість ручної роботи є особливим поняттям. Оскільки дане поняття у цій сфері є суб'єктивним, її не оцінити за допомогою показників чи стандартів ISO. Але брендова ручна робота передбачає в собі поняття «якість» і «професіоналізм». Майстер витрачає на виріб багато часу і продумує все до дрібниць, контролюючи процес вироблення від початку і до кінця, що виключає похибки і брак у роботі [14].

До брендового handmade можна віднести поняття luxuries handmade – це товари ручної роботи, які є якісними і ексклюзивними, і дорогими, і відомі у певному колі споживачів.

3. Ексклюзивність. Ексклюзивний товар – унікальний продукт, який не має аналогів на ринку, єдиний у своєму роді.

Товар на даному ринку є по суті ексклюзивним, оскільки при спробі скопіювати річ іншою людиною все одно не вийде двох ідентичних речей. Тому що манера і техніка виконання у майстрів різні.

На ринку масового товару ексклюзивний товар є одним із найбільш ефективних методів диференці-

ації товару на ринку. Але виникає проблема диференціації товару серед ексклюзивних речей, оскільки весь товар різний.

Якщо врахувати особливість handmade-ринку, то існують 3 варіанти видів брендів:

1. Ім'я майстра, сама людина, яка виробляє товар, є брендом. Здавна на споживчому ринку іменний бренд виробника товарів і послуг давав покупцеві додаткову гарантію якості. Ось чому в невеликих європейських містечках і донині існують перукарні, ресторани, м'ясні лавки та кондитерські, яким більше 100 років.

Іменний бренд – це впізнаване, всім відоме ім'я людини, яка «зробила сам себе». Для того щоб стати брендом, майстрові треба для початку стати професіоналом у своїй сфері і бути особистістю.

Іменний бренд є важливою складовою успіху бізнесу. При згадуванні якого, у клієнтів, виникає цілісний позитивний образ. У такому разі ім'я майстра напряму асоціюється з товаром який він робить [15]. Тому важливо у першу чергу створити стиль підприємця, його особливість. Тоді позиції товару на ринку зміцняться і майстер буде асоціюватися з оригінальністю, якістю і стабільністю. Але тоді рівень відповідальності перед споживачем зростає, оскільки майстер відповідає своєю репутацією за якість товару.

Одна із тенденцій сучасного світу – максимальна персоналізація спілкування, розмиття кордонів між виробниками і споживачами. Іменний бренд якраз дає змогу зменшити відстань між майстром і замовником товару. Зазвичай це майстри, які відомі на певній території.

2. Юридично зареєстрована торгова марка, якій присвоєно ім'я, назва, логотип. У даному випадку, бренд обов'язково має мати: ім'я, термін, знак, символ, рисунок або їхнє поєднання; складову ринкової атрибутики товарів, обіцянку споживачеві гарантію якості, засвідчувати право власності майстра на певну назву, емблему, дизайн, забезпечити диференціацію від товарів або послуг конкурентів, надавати відомості про розробника товарів, поліпшувати просування товарів, полегшує сегментацію ринку.

Велику частину таких торгових марок займає товар класу luxury. Він є товаром великого задоволення, насолоди, підкреслюють високий статус їх власника. Товари в цьому сегменті продаються виключно персоналізовано, з обов'язковою консультацією. Час то дані товари з часом тільки дорожчають.

Прикладом, є компанія «Branchini», яка виробляє взуття ручної роботи класу luxury. Хоча спочатку, у 1953 році, це була сімейна взуттєва майстерня, місцевого значення.

3. Держава та її культурні звичаї і надбання виступають брендом.

Бренди держави можуть позитивно впливати на прийняття зарубіжними споживачами рішень про купівлю. Стереотипи щодо культури та культурного надбання впливають на глобальне сприйняття споживачем кожної країни та на попит.

Цікавим є також підхід до грошового виміру іміджу держави. Так, на прикладі парфумів, які могли

бути виготовлені у Китаї замість Франції, можна зрозуміти, що країна-виробник має значення для споживача при покупці – за «вироблено в певній країні» деякі покупці навіть готові платити більше. Таким чином, від володіння позитивним брендом держава і, зокрема, національні майстри можуть мати позитивний економічний ефект, який можна виміряти за допомогою додаткових коштів, які переплачують споживачі з метою купівлі товарів саме цієї країни [16, с. 67].

**Висновок.** Отже, як свідчить аналіз, бренд на handmade-ринку досить складно створити. Для цього необхідно: оцінити свої інтереси і можливості, усвідомити сильні сторони; сформувати образ, який буде відображати диференціюючі ознаки товару; визначитися з масштабом реалізації товару; створити «ім'я» товару або залучити підтримку держави і культурного надбання, яке забезпечить емоційний зв'язок з споживачем, що є невід'ємною частиною бренду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бове К. Современная реклама : пер. с англ. / Кортлэнд Л. Бове, Уильям Ф. Арнс. – М. : Довгань, 1995. – 691 с.
2. Аакер Д. Создание сильных брендов : пер. с англ. / Дэвид Аакер. – М. : Издат. дом Гребенникова, 2003. – 340 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Филип Котлер, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг. – СПб. : Вильямс, 2006. – 944 с.
4. Огилви Д. Огилви о рекламе : пер. с англ. / Дэвид Огилви. – М. : Эксмо, 2003. – 232 с.
5. Райс Л. 22 закона создания бренда : пер. с англ. / Л. Райс, Э. Райс. – М. : АСТ, 2004. – 160 с.
6. Шарков Ф.И. Магия бренда: Брендинг как маркетинговая коммуникация : учебное пособие / Шарков Ф.И. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 268 с.
7. Капферер Ж-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
8. Гэд Т. 4D Брэндинг. Взламываем корпоративный код сетевой экономики / Томас Гэд ; предисл. Ричарда Брэнсона ; [пер. с англ. М. Аккая]. – 2005. – 230 с.
9. Музыкант В.Л. Формирование бренда средствами рекламы и PR : учебное пособие / В.Л. Музыкант. – М. : Экономистъ, 2004. – 606 с.
10. Рогачев А. Реинжиниринг бренда – важное условие создания и поддержания выгодного лидерства на рынке в долгосрочной перспективе / А. Рогачев, И. Скопина // Практический маркетинг. – 2004. – № 9. – С. 16.
11. Рукоділля, хендмейд, handmade [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://happyilife.lviv.ua/>.
12. Industry Overview [Electronic resource] – Access mode : <http://www.craftcentral.com/craft-industry.html#as>.
13. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика : навч.-метод. посібник / В.Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2003. – 250 с.
14. Горохова М. Что такое handmade? [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.livemaster.ru/topic/255-что-такое-hand-made>.
15. Циганкова Т., Завгородня Т. Глобальний бренд країни у сучасних технологіях торговельно-маркетингової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4829/1/2011\\_2\\_Tsigankova.pdf](http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4829/1/2011_2_Tsigankova.pdf).
16. Тиньков О.Ю. Как стать бизнесменом / Тиньков О.Ю. – М. : Эксмо «Альпина Паблишер», 2012. – 256 с.



УДК 338.434:336.777

**Олійник О.В.***доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри фінансів  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***Руденко Є.М.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***ЗАСТОСУВАННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ**

У статті проведено дослідження вексельного обігу на ринку цінних паперів України, проаналізовано основні тенденції фондового ринку і місце векселів серед позабіржових фінансових інструментів. Приділено увагу законодавчій регламентації вексельного обігу в Україні. Висвітлено переваги вексельного кредитування та застосування вексельних розрахунків, зокрема у сільськогосподарських підприємствах, у сучасних умовах.

**Ключові слова:** цінні папери, біржові і позабіржові фінансові інструменти, простий вексель, переказний вексель, фондовий ринок, сільськогосподарські підприємства.

**Олейник А.В., Руденко Е.М. ПРИМЕНЕНИЕ ВЕКСЕЛЬНЫХ РАСЧЕТОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ**

В статье проведено исследование вексельного обращения на рынке ценных бумаг Украины, проанализированы основные тенденции фондового рынка и место векселей среди внебиржевых финансовых инструментов. Уделено внимание законодательной регламентации вексельного обращения в Украине. Освещены преимущества вексельного кредитования и применения вексельных расчетов, в том числе в сельскохозяйственных предприятиях, в современных условиях.

**Ключевые слова:** ценные бумаги, биржевые и внебиржевые финансовые инструменты, простой вексель, тратта, фондовый рынок, сельскохозяйственные предприятия.

**Oliinyk O.V., Rudenko Ye.M. APPLYING OF BILL OF EXCHANGE IN PAYMENTS IN AGRICULTURE UKRAINE**

In the article investigated of promissory notes circulation in the securities market of Ukraine, analyzed the main trends of the stock market and a place including promissory notes of OTC financial instruments. Paying attention to legislative regulation of promissory notes circulation in Ukraine. The studying the benefits of promissory notes and applying promissory note in payments in modern conditions, including in agricultural enterprises.

**Keywords:** securities, exchange-traded and OTC financial instruments, promissory notes, bill of exchange, stock market, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** В умовах фінансової нестабільності, скорочення обсягів інвестицій, обмежених можливостей залучення кредитних ресурсів значного поширення набуває проблема пошуку обігових коштів і забезпечення платоспроможності вітчизняних підприємств. Особливо гостро на сьогоднішній день ці питання стоять перед сільськогосподарськими товаровиробниками, де взаємні неплатежі призводять до дефіциту обігових коштів, їх низької оборотності та низької платіжної дисципліни. Одним з можливих шляхів вирішення цих проблем є застосування розрахунків векселями у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств. Введення в практику діяльності сільськогосподарських підприємств вексельних розрахунків для подолання кризи дефіциту грошових коштів нині є дуже актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретичних і прикладних аспектів вексельного обігу присвячено численні наукові праці вчених-економістів, серед яких: М.М. Єрмошенко [3], О.Г. Череп [4], В.М. Коваль [5] та інші, у працях яких висвітлено концептуальні основи формування вексельного обігу в Україні та його нормативно-правове регулювання. Проте питання застосування вексельних розрахунків у сільськогосподарських підприємствах, де брак обігових коштів і криза неплатежів потребують подальшого наукового обґрунтування.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження вексельних розрахунків в Україні і, зокрема, можливостей їх застосування в господарській діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вексельна форма розрахунків не знайшла значного поширення у вітчизняній економіці з низки причин, але використання векселів має цілу низку переваг порівняно з іншими формами розрахунків. Якщо звернутися до історії вексельного обігу в нашій країні, то з моменту його появи в Україні минуло вже понад сімдесят років.

Радянський Союз, у складі якого тоді ще була Україна, приєднався до Женевської вексельної конвенції у 1937 році. Однак вексельний обіг був формальним, оскільки нормативна база комерційного кредиту і тоді і до цього часу не була раціонально використана для розробки ефективного механізму вексельного обігу. Зараз він є доволіною справою ініціативних комерційних банків України, хоча розвиток комерційного кредиту є одним із чинників, який зумовлює відновлення в країні грошового забезпечення товарного обороту. Обіг комерційних векселів обмежений сумою дійсно вироблених товарів, у той час як випуск паперових грошей припускає можливість товарно-грошової незбалансованості, внаслідок чого знижується вартість кожної окремої паперової грошової одиниці. При цьому вартість загальної грошової маси готівкових грошей не змінюється [3, с. 20].

Таким чином, обіг векселів позитивно впливає на макроекономічну ситуацію в країні, у певній мірі здійснює стабілізуючий вплив на національну грошову одиницю і особливо є виправданим в умовах політичної та економічної нестабільності в державі.

Особливості сільського господарства об'єктивно зумовлюють необхідність впровадження у цьому сек-



Таблиця 1

Загальний обсяг операцій з цінними паперами на фондовому ринку України у 2005–2012 рр., млрд грн

Вид цінних паперів	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Акції	179,79	225,65	283,54	352,82	470,73	556,25	636,07	591,86
Державні облигації	27,32	40,85	59,86	62,49	98,99	354,12	855,55	1217,06
Облигації підприємств	32,62	62,38	134,73	205,21	81,13	69,50	103,70	124,89
Облигації місцевих позик	2,23	2,85	4,31	2,20	0,66	0,50	1,67	7,48
Інвестиційні сертифікати	5,72	14,24	40,43	43,94	76,31	115,49	114,42	137,74
Векселі	133,12	142,23	212,64	191,84	268,76	316,11	358,28	412,08
Деривативи	2,02	0,26	0,15	0,27	0,10	3,75	23,99	24,91
Інші	20,94	4,32	18,65	24,65	70,58	125,66	77,42	14,85
Усього	403,8	492,8	754,3	883,4	1067,26	1541,38	2171,10	2530,87

Джерело: Аналітичний огляд ринку облигацій України за 2013 рік [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>

торі економіки нижчих процентних ставок за кредити порівняно з іншими її галузями. Низька оборотність оборотних засобів підприємств АПК і особливо аграрних підприємств робить для них кредит дорожчим, ніж для інших галузей економіки, де швидше обертання оборотних засобів збільшує грошові надходження, і цим здешевлює кредит. Ця проблема ускладнюється низькою прибутковістю аграрних підприємств і високими процентними ставками за кредит в Україні [5, с. 181].

Дослідження обсягу вексельного обігу на фондовому ринку України (табл. 1) показало, що у 2005–2009 рр. векселі займали друге місце після акцій за обсягами торгів на ринку цінних паперів.

Обсяг операцій з торгівлі векселями зріс за цей період у 2 рази: з 133,12 млрд грн у 2005 р. до 268,76 млрд грн у 2009 р. Починаючи з 2010 р. починає дуже стрімко зростати обсяг торгів державними облигаціями, суттєво поживавилася торгівля інвестиційними сертифікатами. Проте і в період з 2010 по 2012 рр. стійка тенденція до зростання обсягів торгівлі векселями зберігається. У 2012 р. було здійснено операцій з векселями на фондовому ринку України загальним обсягом на 412,08 млрд грн. Все це свідчить про вагоме місце векселя як фінансового інструменту на фондовому ринку.

Щоб більш повно оцінити місце векселів на ринку цінних паперів України та проаналізувати сучасні економічні тенденції торгівлі цінними паперами, варто дослідити також структурне співвідношення окремих фінансових інструментів на фондовому ринку (рис. 1).

Незважаючи на те, що в абсолютному відношенні обсяг операцій з векселями на ринку цінних паперів щороку зростає, у відсотковому відношенні частка вексельного обігу неухильно знижується, поступаючи державним облигаціям, які у 2012 році становили 48,1% від загального обсягу виконаних договорів, у той час як частка векселів складала 16,3%. У 2013 р. частка векселів знизилася до критичного рівня – 0,2%, при цьому стрімко зріс обсяг операцій з інвестиційними сертифікатами: з 5,4% у 2012 до 29,6% у 2013 р.

Векселі відносяться до позабіржових фінансових інстру-

ментів, поряд з ощадними та депозитними сертифікатами, заставними та іпотечними цінними паперами, тому доцільно розглянути їх місце серед цих видів цінних паперів (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка і структура обсягів торгів позабіржовими фінансовими інструментами на ринку цінних паперів у 2010–2012 рр.

Вид фінансового інструмента	Обсяг торгів, млрд грн			Структура, %		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Вексель	316,11	358,28	412,08	20,56	16,50	16,28
Ощадні (депозитні) сертифікати	124,89	76,72	13,59	8,12	3,53	0,54
Заставні цінні папери	0,51	0,65	1,24	0,03	0,03	0,05
Іпотечні цінні папери	0,26	0,07	0	0,02	0,00	0,00
Загальний обсяг торгів на ринку цінних паперів	1537,79	2171,10	2530,87	100,00	100,00	100,00

Джерело: Побудовано автором на основі [6]

Можна зробити висновок, що серед позабіржових фінансових інструментів найбільша частка обсягу торгів припадає на векселі, що свідчить про зрос-

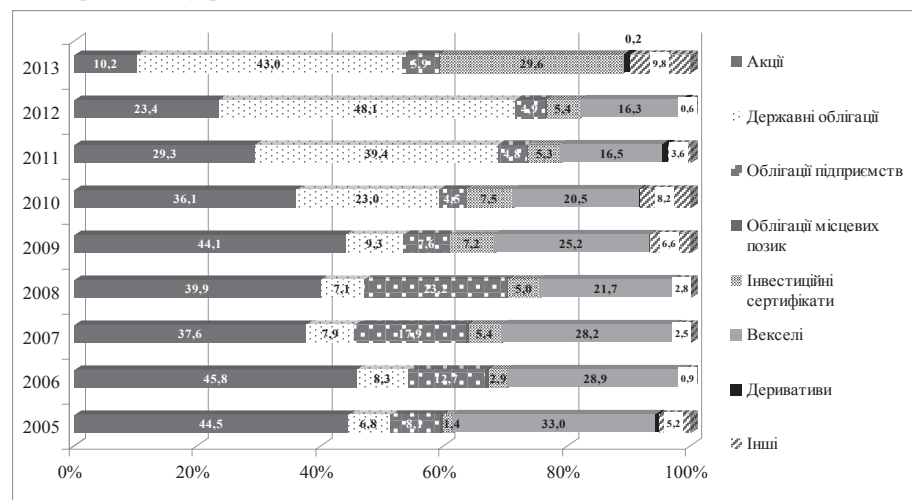


Рис. 1. Обсяг виконаних договорів торговцями цінних паперів в Україні за 2005–2012 рр., %

Джерело: Побудовано автором на основі [6]

тання їх значення як засобу розрахунків. Так, питома вага операцій з векселями становила у 2010 р. 20,56% від загального обсягу торгів на ринку цінних паперів, у 2011 р. їхня частка знизилася до 16,5%, а у 2012 р. – до 16,28% обсягу торгів.

Попри деяке зменшення частки векселів у загальному обсязі торгів, вони все ж займають найбільш вагому частку порівняно з іншими позабіржовими фінансовими інструментами. Така ситуація, зокрема, може бути пов'язана з низкою переваг вексельного обігу.

Комерційні векселі, на відміну від паперових грошей, видаються по суті лише під здійснені угоди і, отже, вони не можуть бути випущені в обіг у надлишковій кількості. Курс паперових грошей при мусово встановлюється державою і, як правило, є завищеним. Тому їхнє знецінення є прихованим і проявляється тільки у зростанні цін та в інших інфляційних тенденціях. Навпаки, курс векселя є реальним інструментом і складається під впливом низки суб'єктивних та об'єктивних чинників, зокрема, видів і особливостей економічних контрагентів, загальноекономічної кон'юнктури в цілому, попиту і пропозиції кредитних ресурсів тощо. Зниження або втрата номінальної вартості одних векселів не зачіпає решти векселів. Таким чином, вексельний обіг більш еластичний, ніж обіг паперових грошей [3, с. 20-21].

Крім позитивного впливу на макроекономічні процеси, вексель є дієвим інструментом і на рівні комерційних підприємств. Вексельна форма розрахунків у повній мірі відповідає одному із найбільш важливих критеріїв: гарантує оплату постачальнику товарів і послуг. Адже вексель у Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено як цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку визначену суму власнику векселя (векселедержателю) [1]. Таким чином, грошове зобов'язання за векселем є безумовним і гарантує оплату незалежно від обставин та умов угоди.

У більшості країн світу з ринковою економікою в разі оголошення фірми-боржника за векселем банкрутом, з реалізації її активів покриваються, в першу чергу, всі вексельні претензії до неї, незалежно від строків платежу за ним. Тому платіж за векселем має безперечний та першочерговий характер. Чим вищий рівень економії грошей у платіжному обігу, тим він стійкіший, тому при проведенні безготівкових розрахунків шляхом передачі боргів за допомогою векселя досягається економія не тільки грошей, а й часу на проведення розрахунків, знижуються втрати від інфляції, закріплюються господарські зв'язки [4, с. 100].

Необхідно зазначити, що вексельний обіг в Україні на сьогоднішній день досить чітко регламентований, причому не лише загальнодержавними нормами, а й у відповідності з міжнародними правилами вексельного обігу і розрахунків. Законодавство України про обіг векселів складається із таких нормативно-правових актів:

– Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі, з урахуванням застережень, обумовлених додатком II до цієї Конвенції;

– Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі;

– Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів;

– Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок»;

– Закону України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі»;

– Закону України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі»;

– Закону України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів»;

– Закону України «Про обіг векселів в Україні»;

– інших, прийнятих згідно з вищевказаними, актів законодавства України.

Видавати переказні і прості векселі, згідно із Законом України «Про обіг векселів в Україні», можна лише для оформлення грошового боргу за фактично поставленими товарами, виконаними роботами, наданими послугами, за виключенням фінансових банківських векселів, фінансових векселів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та фінансових казначейських векселів [2].

Принцип вексельного кредитування полягає в тому, що підприємство-позичальник розраховується зі своїми кредиторами не реальними грошовими ресурсами, а банківськими зобов'язаннями заплатити у визначений термін визначену суму, оформлену у вигляді векселів. Основна перевага такого кредиту для аграрного підприємства – низька вартість поповнення оборотних засобів (низька процентна ставка по кредиту).

Крім того, серед інших переваг даного виду кредитування В.М. Коваль виділяє такі:

- погоджені кредитні ставки не змінюються залежно від економічної ситуації у країні;

- ліквідність вкладень: вексельний ринок надає можливість продати вексель чи зробити зарахування ним у банку;

- отримуючи вексельний кредит, підприємство має всі переваги вексельного обігу при розрахунках зі своїми партнерами [5, с. 182-183].

На момент видачі переказного векселя особа, значена у векселі як трасат, або векселедавець простого векселя повинні мати перед трасантом та/або особою, якій чи за наказом якої повинен бути здійснений платіж, зобов'язання, сума якого має бути не меншою, ніж сума платежу за векселем. Умова щодо проведення розрахунків із застосуванням векселів обов'язково відображається у відповідному договорі, який укладається в письмовій формі. У разі видачі (передачі) векселя відповідно до договору припиняються грошові зобов'язання щодо платежу за цим договором та виникають грошові зобов'язання щодо платежу за векселем [2].

Вексель є перспективною формою розрахунків для вітчизняних підприємств, його використання сприяє укріпленню господарських зв'язків, підвищенню рівня управління грошовими потоками, розв'язанню проблеми нестачі вільних обігових коштів, що особливо важливо для вітчизняних сільськогосподарських підприємств. Як відомо, саме нестача вільних оборотних коштів зумовлена тривалим відволіканням значного їх обсягу у виробництво та недостатньо стійкий фінансовий стан вітчизняних сільськогосподарських підприємств є причиною їхньої низької економічної ефективності.

Особливого значення в практиці передачі боргів набувають векселі у разі простроченої кредиторської заборгованості, погашенні остаточної частини заборгованості за розрахунками під час заліку взаємозаборгованості. Вексель може забезпечити значно інтенсивнішу систему боротьби з неплатежами та за-

боргованістю. Крім того, вексель можна застосовувати в міжнародних кредитних відносинах, тому необхідно налагодити функціонування вексельного обігу на основі сучасного міжнародного вексельного права. В умовах фінансової нестабільності в період скорочення інвестицій та кредитування вексель може використовуватися як засіб відстрочки платежу, забезпечуючи збереження договірних зв'язків між підприємствами. Використання вексельних форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності слугує утриманню валюти в Україні, особливо в кризовий та післякризовий період [4, с. 100-101].

Всі визначені вище переваги актуальні для сільськогосподарських підприємств, а великі обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості (частина якої є безнадійною) більшості з них спонукають до пошуку шляхів удосконалення розрахунків і застосування векселів у зв'язку з цим є дуже перспективним. Але необхідно визнати, що попри значну кількість переваг, вексельна форма розрахунків так і не набула значного поширення.

Спроби популяризувати обіг векселів у сільському господарстві уже здійснювалися. Зокрема, 25 вересня 2013 р. Міністерством аграрної політики проводилась селекторна нарада з місцевою владою та керівниками найбільших сільгоспідприємств. Головна тема – запровадження вексельних розрахунків з аграріями. Мова йшла про реструктуризацію бюджетної кредиторської заборгованості шляхом видачі фінансових казначейських векселів. Згідно з прийнятою 21 серпня 2013 р. Постановою Кабінету Міністрів України, було регламентовано здійснити реструктуризацію фактичної бюджетної заборгованості, що утворилася станом на 1 січня 2014 р., з урахуванням стану її погашення за видатками шляхом видачі органами Державної казначейської служби фінансових казначейських векселів. Видача векселів здійснювалася, зокрема, у рахунок відшкодування з бюджету сум податку на додану вартість, заявлених до відшкодування та підтверджених за результатами перевірки, але не відшкодованих на звітну дату платникові податку, який подав до контролюючого органу відповідну заяву, за умови, що сума відшкодування становить не менш як 500 тис. гривень. До 1 січня 2014 року платник податку мав право за власним бажанням отримати бюджетне відшкодування податку на додану вартість у вигляді казначейського векселя. Його видача дорівнювала сумі бюджетного відшкодування шляхом перерахування коштів із бюджетного рахунка на рахунок платника податку. Згідно зі змінами у Податковий кодекс, термін погашення векселів становив до 5 років, а доходність – 5% річних. Ця постанова втратила чинність на підставі Постанови Кабінету Міністрів України на чолі з прем'єр-міністром А. Яценюком 31 липня 2014 р.

Запровадження казначейських векселів мало як свої переваги, так і недоліки. Аналізуючи отриманий досвід, можна сказати, що за відсутності на той час можливості отримання бюджетного відшкодування грошовими коштами багатьом сільськогосподарським підприємствам доводилося погоджуватися із запропонованими умовами. А це означало, що обігові кошти у вигляді бюджетного відшкодування ПДВ відволікаються з господарського обороту на 5 років. Для малих та середніх сільськогосподарських підприємств це може означати втрату платоспроможності, фінансової стійкості та можливості фінансувати наступний цикл виробництва. З одного боку, підприємств може векселями оплачувати всі види податків у держбюджет, але отримати гроші зможе лише тоді,

коли прийде час погашення векселя. З іншого боку, підприємець може продати векселі на вторинному ринку і отримати грошові кошти з дисконтом. Але виникає питання: хто матиме бажання його купити? Крім того, сума дисконту за такими векселями може бути значно завищена. Тому процес обігу казначейських векселів потребує удосконалення.

Враховуючи вимоги Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі, держатель може вимагати від юридичної особи відсотки на рівні шестивідсоткової ставки, якщо інше не було обумовлено, можливо навіть зі сплатою їх в кінці терміну, а термін банківського врахування не обмежений законодавством. Зважаючи на вищенаведене та за умови створення сприятливих банківських умов, врахування банком векселів аграрних підприємств могло б, по суті, являти собою механізм беззаставного довгострокового кредитування аграрних підприємств під низький процент, зі сплатою відсотків у кінці терміну, що б, у свою чергу, стимулювало б розвиток сільськогосподарських підприємств та аграрного сектора в цілому [5, с. 184].

Одним із наслідків податкової реформи 2013 року стало практичне зникнення з фондового ринку такого інструменту, як векселі. Зважаючи на неможливість біржового обігу векселів у межах чинного законодавства, операції з купівлі-продажу векселів почали оподатковуватися за ставкою 1,5%, що не дало привабливості цьому фінансовому інструменту. Якщо у 2012 р. обсяг договорів з векселями, укладених торговцями цінними паперами, сягав 412,1 млрд грн, то за наслідками 2013 р. цей показник скоротився у 120 разів – до 3,4 млрд грн. У 2013 році, паралельно із податковою мотивацією обігу звичайних векселів, було створено передумови до впровадження в Україні міжнародної практики – обігу електронних ордерних цінних паперів (відновлення фінансових векселів – казначейських та банківських). Насправді міжнародний досвід використання електронних векселів доволі обмежений, проте так чи інакше інфраструктуру для обліку електронних векселів було створено [7].

Як слушно стверджує В.М. Коваль, для аграрних підприємств, які інтенсивно використовують векселі, досить привабливою та еластичною формою банківського кредитування є позики, що видаються під заставу векселів. Надання банком кредитів під заставу векселів є кредитною операцією і здійснюється на загальних принципах банківського кредитування. Особливістю цього виду кредитування є порядок надання, зберігання та реалізації застави, якою є векселі. Під забезпечення кредиту приймаються векселі, що видані лише для оформлення грошового боргу за фактично поставленими товарами, виконаними роботами, наданими послугами. Банк приймає векселі в заставу на підставі укладеного з векселедержателем-позичальником договору про заставу, у якому також встановлюється місце зберігання заставлених векселів [5, с. 184].

Однією з головних проблем вексельного обігу в Україні є відсутність інформаційної прозорості. Переважна більшість векселів в Україні використовується лише як засіб платежу та врегулювання відносин позики, але практично не застосовувалася в якості альтернативного механізму залучення короткострокових ресурсів на прозорих, конкурентних умовах (за ринковими відсотковими ставками). Також потребують вирішення проблеми оподаткування векселів. Попри всю привабливість такого фінансового інструменту, як вексель, необхідною умовою його



популяризації є виважена державна політика у сфері обігу цінних паперів, що однозначно покращить довіру до векселів як фінансових інструментів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Застосування вексельних розрахунків у господарському обігу сільськогосподарських підприємств дозволить вирішити цілий ряд проблем, серед яких низька оборотність обігових коштів, зумовлена тривалим виробничим циклом, великі обсяги накопиченої дебіторської та кредиторської заборгованості, хронічна нестача обігових коштів, низька платоспроможність.

Дослідження вексельного обігу показало, що у 2005–2009 рр. векселі займали друге місце після акцій за обсягами торгів на фондовому ринку України. Обсяг операцій з торгівлі векселями зріс за цей період у 2 рази. Серед позабіржових фінансових інструментів найбільша частка обсягу торгів також припадає на векселі. Це свідчить про зростання їх значення як засобу розрахунків. Податкові нововведення 2013 р. негативно вплинули на обсяг вексельних операцій, проте переваги розрахунків векселями спонукають до пошуку шляхів їх ефективного впровадження у сільському господарстві.

Основними причинами, що перешкоджають розвитку вексельного обігу в Україні, є: відсутність досвіду його організації, недостатність необхідної інформації та інформаційної прозорості, відсутність інфраструктури вексельного обігу. Ще однією з проблем, яка постає в Україні досить гостро, є відсутність повноцінного вексельного обігу. Лише створення умов, при яких векселем можна буде роз-

рахуватися за придбану сільськогосподарську техніку, обладнання, насіння й інші матеріальні цінності, підвищить зацікавленість і може бути привабливим для сільськогосподарських підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Про обіг векселів в Україні : Закон України від 05.04.2001 р. № 2374-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>.
3. Єрмошенко М.М. Вексель як інструмент регулювання банківської діяльності / М.М. Єрмошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наук. праць. Т. 16. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – С. 20-27.
4. Череп О.Г. Вексельна форма безготівкових розрахунків українськими підприємствами: проблеми та шляхи її удосконалення / О.Г. Череп // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4(8). – С. 99-103.
5. Коваль В.М. Вексельне кредитування як інструмент фінансового забезпечення аграрного підприємства / В.М. Коваль // Економіка та підприємництво [Електронний ресурс] : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; [відп. ред. С. І. Дем'яненко]. – К.: КНЕУ, 1997. – С. 181-186. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/355/1/Koval.pdf>
6. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2013 рік [Електронний ресурс] // Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.
7. Векселі: як повернути довіру? [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал асоціації «Українські фондові торговці». – Режим доступу : <http://www.aust.com.ua>.

УДК 339.1-051

**Петрова С.А.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри торгового і туристичного бізнесу  
Хозяйственной академии имени Д.А. Ценова-Свиштов*

## ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной глобальной экономике устойчивый просперитет объясняется различными источниками. На уровне предприятия одна часть этих источников может фокусироваться на решениях ассортиментной политики. В этом направлении особую значимость имеет степень рациональности сформированного торгового предложения, предопределяющая степень удовлетворенности потребительского спроса. Основная цель предложенной разработки – рассмотреть и интерпретировать сущность и теоретические основы торгового предприятия и на этой базе представить фундаментальные измерения ассортиментной политики, а также детерминировать ключевые решения этой политики, которые в своей совокупности оказывают влияние на результаты осуществляемой торговой деятельности. Приоритетное внимание, которое получают торговое предприятие и проводимая ассортиментная политика, связывают с определенными причинами. Правильный выбор ассортимента обеспечивает торговому предприятию значимые конкурентные преимущества. Именно сложная природа этого выбора обуславливает исследовательский интерес.

**Ключевые слова:** торговое предприятие, ассортимент, ассортиментная политика, уровни управления ассортиментной политикой.

### **Petrova S. A. CORE DIMENSIONS OF A COMMERCIAL ENTERPRISE'S ASSORTMENT POLICY**

In today's global economy sustainable prosperity is explained by means of different sources. At an enterprise level some of these sources may be focused on assortment policy decisions. In this respect the degree of rationality of the formed commercial proposal predetermining the customer satisfaction degree is of paramount importance. The main purpose of the proposed paper is to examine and interpret the nature and theoretical foundations of the commercial enterprise and on this basis to present the core dimensions of assortment policy, as well as to determinate the key decisions of this policy, which aggregately influence the results of the performed commercial activities. There are certain reasons linking the priority considerations which a commercial enterprise and the implemented assortment policy receive. The correct choice of assortment provides the commercial enterprise with significant competitive advantages. It is namely the complex nature of this choice that provokes the research interest.

**Keywords:** commercial enterprise, assortment, assortment policy, levels of assortment policy management.



Как показывает мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе удерживают те, кто обладает наилучшими компетенциями в ассортиментной политике, владеет методами ее реализации и может достичь максимально эффективного управления этой политикой [3, с. 6]. Торговые менеджеры должны достаточно хорошо знать преимущества эффективной ассортиментной политики, т.к. одним из перспективных направлений экономического роста и повышения конкурентоспособности торговых предприятий является умелое решение проблем, проявляющихся в выделенной области.

Основной принцип обслуживания потребителей сводится к расходу минимального количества времени и усилий с их стороны при покупке товаров или услуг. Раскрытие сущности этого принципа требует его интерпретирования в следующем направлении, связанном непосредственно с торговым предприятием, которое должно предлагать широкий ассортимент и подходящую глубину ассортимента с целью покупки в одном месте, осуществляемой по приемлемой цене; создать необходимые условия для покупки, включая необходимость расположения в относительной близости до места жительства потребителя или наличия хорошей и удобной транспортной доступности.

Существенное значение для потребителя представляет предлагаемый ассортимент, т.е. если в торговом объекте не осуществится покупка, то все остальные элементы потребительского обслуживания могут остаться не оцененными. На национальном уровне можно утверждать, что после периода экстензивного развития торговых предприятий следует период их качественного развития. В этих условиях внимание потребителя в большей степени направлено на *неценовые характеристики конкурентоспособности торговых предприятий, среди которых одной из основных является ассортиментная политика.*

В предлагаемой разработке, перед тем как приступить к представлению фундаментальных положений и измерений ассортиментной политики, исследовательский интерес может быть направлен на понятие, сущностную характеристику и функции торгового предприятия.

По своей экономической сущности торговое предприятие является основной структурной единицей в сфере торговли. В качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта оно представляет собой составную часть торговой отрасли. Для лучшего понимания сущности и особенностей *торгового предприятия необходимо рассмотреть его как самостоятельную организационно-экономическую систему, интегрирующую во времени и пространстве процессы купли-продажи товаров и услуг и по обслуживанию потребителей при извлечении и получении на этой основе определенных экономических выгод.*

Торговое предприятие представляет собой организационно-экономическую систему, потому что на основе определенной организации торгово-технологического процесса и в результате использования наличных ресурсов обеспечивается непрерывность процесса купли-продажи товаров и услуг и их доведения до конечных потребителей.

Одновременно торговое предприятие – это открытая система, поскольку постоянно взаимодействует с внешней средой через «вход» и «выход». Из внешней среды торговое предприятие получает материальные, трудовые, финансовые ресурсы, разнообразную информацию, т.е. компоненты, определяемые как «вход» в систему. В рамках торгово-технологического процесса торговое предприятие преобразует ресур-

сы с целью доведения товаров и услуг до конечного потребителя, что является выходным результатом деятельности системы (см. рисунок 1):

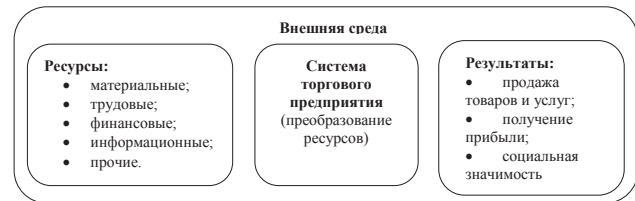


Рис. 1. Функционирование торгового предприятия как открытой системы

Источник: А. Соломатина, Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. М., 2009, с. 12-13.

Когда торговое предприятие функционирует эффективно, то в процессе преобразования ресурсов возникают результаты в форме прибыли, расширения рыночной доли, формирования налоговых отчислений, исполнения социальных функций и ряд других результатов.

При осуществлении своей деятельности торговое предприятие постоянно взаимодействует с внешней средой через механизмы рыночной конкуренции и государственного регулирования, финансово-кредитную систему, потребление ресурсов, взаимоотношения с потребителями и т.д.

*Деятельность торгового предприятия имеет свои характерные особенности [7, с. 23]:*

- ассортимент предлагаемых товаров и услуг в значительной степени зависит от характера спроса и особенностей потребителей – их профессиональный, национальный, возрастной состав, покупательные способности, жизненный стандарт;
- торговые предприятия организационно и торгово-технологически самостоятельны в процессе купли-продажи товаров и услуг, имеют свои доходы и расходы, которые подлежат бухгалтерскому учету и сопоставляются;
- торговые предприятия стремятся к максимальному приближению к потребителю, что позволяет им быстро реагировать на изменения рыночной ситуации;
- учитывая профиль деятельности, спрос на товары и услуги, предлагаемые торговым предприятием, подвержен значительным колебаниям в течение отдельных сезонов, месяцев и даже дней года;
- параллельно с куплей-продажей товаров и услуг торговые предприятия оказывают определенный объем дополнительных услуг с целью привлечения потребителей.

Экономическая сущность торгового предприятия обуславливается характером исполняемых функций. Со своей стороны, функции торгового предприятия основываются на функциях торговли как виде хозяйственной деятельности. Основная функция торгового предприятия – купля-продажа товаров и услуг объясняется превращением товарной формы стоимости в денежную и обратное превращение. В соответствии с классической экономической теорией *основная функция торговли может рассматриваться в следующих двух аспектах: реализация потребительской стоимости и реализация обменной стоимости товаров.*

Товары, как потребительская стоимость, могут удовлетворять определенные потребности, а сама потребительская стоимость представляет собой совокупность физических и химических свойств товаров, по которым они различаются между собой. С торго-

вой точки зрения продвижение конкретных товаров от производителя к потребителю осуществляется путем применения таких технологических операций как транспортировка, обработка заказов, сохранение, расфасовка, упаковка и т.д.

В момент купли-продажи осуществляется смена формы стоимости и формы собственности: товарная форма стоимости превращается в денежную, а товар переходит в собственность потребителя.

В ходе своей деятельности торговое предприятие наряду с основной функцией выполняет и другие дополнительные функции, связанные с продвижением товаров до конечного потребителя. К ним относятся:

- исследование потребительского спроса;
- заключение торговых договоров о поставке товаров и организации поставки товаров от производителей к потребителям;
- образование и поддержание товарных запасов, формирование торгового ассортимента;
- расположение и оформление товаров в торговом зале, а также и обеспечение сохранения товаров;
- реклама товаров и услуг, оказание помощи потребителю в выборе, оказание дополнительных сервисных услуг.

Объем и характер исполнения торговым предприятием функций зависят от его экономической самостоятельности, типа, размера, технического оборудования, места расположения и других факторов. Посредством осуществления своих функций торговое предприятие обеспечивает общее развитие бизнес-деятельности. С другой стороны, параметры бизнес-деятельности предопределяют и параметры ассортиментной политики торгового предприятия.

В специализированной литературе проблемы разработки ассортиментной политики торгового предприятия исследованы и анализированы в различные периоды и в различных разрезах. В исследуемом направлении проведенный аналитический обзор позволяет установить, что в теоретико-методологическом плане не воспринята единая терминология, что со своей стороны определяется множеством значимых, но часто противоречивых дискуссионных исследовательских тезисов. Это создает необходимость внесения соответствующих уточнений, связанных с ассортиментом и, в частности, с ассортиментной политикой в процессе ее разработки и реализации. В этом направлении основополагающими являются такие понятия как продуктовая (товарная) номенклатура; товар-микс; артикул; товарная единица; продуктовые линии; ассортиментные группы; ассортиментная политика.

В своих научных разработках В. Балева приходит к выводу о том, что продуктовая, в более узком смысле, товарная номенклатура является одним из самых широко используемых понятий. Автор, работающая на основе экспертных знаний по этим вопросам, обобщая критерии, применяемые при детерминации номенклатуры, выводит следующее положение: «продуктовая номенклатура – это список всех артикулов, которые производит данный производитель или предлагает для продажи данный торговец» [1, с. 261].

Уточнению подлежит и понятие *товар-микс*, названный Ф. Котлером, еще товарным ассортиментом [4, с. 352]. Исследователь А. Зайлер определяет его как «множество всех артикулов, которые предлагаются одним предприятием или подразделением» [2, с. 31]. Этого принципиального положения придерживаются У. Прайда и О. Ферела [6, с. 125]. Согласно с теоретико-методологическими позициями

В. Балевой позволяет отождествлять товар-микс с совокупностью всех товарных единиц (соизмеримых по ценам, когда они несопоставимы в натуре), предлагаемых продавцом (производителем или торговцем) покупателям.

По причине того, что в настоящем исследовании руководствуемся соблюдением условий и требований к разработке ассортиментной политики торгового предприятия, то в последующем изложении будут рассматриваться положения, конкретизируемые в большей степени с точки зрения фундаментальной теоретико-методологической сущности этого типа политики.

В специализированной литературе специфика экономической категории «ассортиментная политика» рассматривается с учетом ее тесной связи с продуктовой политикой. Как указывает В. Балева, ассортиментная политика является важной составной частью продуктовой политики [1, с. 260]. Автор точно выделяет три основных группы решений при разработке ассортиментной политики:

- решения о длине продуктовых линий, при этом длина (глубина) измеряется через количество артикулов, которые принадлежат этой линии;
- решения о ширине продуктовой номенклатуры, которая выражается через количество включенных в нее продуктовых линий;
- решения о гармоничности продуктовой номенклатуры, выражающейся степенью сходства между продуктами различных позиций, при этом сходство можно искать с различных позиций: с точки зрения функций продуктов, с точки зрения технологии и организации производства, с точки зрения каналов сбыта.

В торговле *ассортиментная политика могут детерминироваться единой совокупностью взаимосвязанных управленческих решений, направленных на проведение торговых операций по определению ассортиментных позиций, учитывая мультиформатность торгового предприятия, особенности спроса и обслуживания потребителей и возможности формирования торгового предложения на основе определенных источников.*

В теории восприняты три соподчиненных уровня раскрытия процесса разработки ассортиментной политики торгового предприятия: стратегический, тактический и оперативный, при этом учитывается влияние ряда факторов как макросреды, так и микросреды, среди которых демографические факторы, конкуренты, поставщики, потребители, тип и торговая площадь магазина, форма торгового обслуживания, техническая обеспеченность, ресурсы торгового предприятия и т.д. Рассмотренный процесс определяет состояние и направление изменения ассортиментной политики торгового предприятия.

Со своей стороны, разработка ассортиментной политики на отдельных управленческих уровнях обусловлена принятыми решениями по реализации торговых операций, связанных с:

- определением объема закупаемого товара;
- выбором поставщиков;
- разработкой условий поставки товаров;
- контролем за исполнением условий поставки и т.д.

Проведение вышеуказанных торговых операций преследует цель обеспечить торговое предприятие ассортиментом, соответствующим потребительскому спросу, виду и типу магазина.

Оценка ассортиментной политики торгового предприятия в соответствии с соответствующими управленческими уровнями может быть осуществлена с

Таблица 1

**Система показателей оценки ассортиментной политики торгового предприятия и источников информационного обеспечения**

Уровень	Показатели	Источники информационного обеспечения
Стратегический уровень	Динамика годового оборота торгового предприятия: в целом, по продовольственным товарам, по непродовольственным товарам	Внешняя вторичная информация: данные из официальной статистической отчетности, от территориальных органов, из информационных ресурсов, периодических специализированных изданий.
	Динамика численности клиентов, обслуживаемых торговым предприятием	
	Динамика заключенных договоров о поставке товаров	
	Динамика заключенных договоров с новыми поставщиками товаров	
Тактический уровень	Уровень расходов и доходов от торговой деятельности, уровень рентабельности	Внешняя вторичная информация: официальная статистическая отчетность; информация из периодических специализированных изданий. Внутренняя вторичная информация: статистическая и бухгалтерская отчетность.
	Размер товарных запасов с учетом времени, необходимого для закупки товаров	
	Оборачиваемость товарных запасов в днях и в количестве оборотов	
	Прибыль на единицу товарных запасов	
Оперативный уровень	Ассортиментная структура продаж по отдельным видам товаров	Внешняя первичная информация: анкетирование потребителей, беседы, вопросы. Внутренняя первичная информация: данные, полученные из компьютерно-кассовых систем. Внутренняя вторичная информация: статистическая и бухгалтерская отчетность.
	Динамика среднесуточного оборота	
	Динамика средней суммы покупок и количества покупок по дням недели	
	Коэффициент: ширина, глубина, полнота, устойчивость, обновление, структура и гармоничность ассортимента	
	Степень удовлетворенности потребителей	

помощью подходящей системы показателей и определенных источников информационного обеспечения [5, с. 10]: см. Таблицу 1.

По своей сущности формирование информационной базы должно осуществляться как результат непрерывного процесса сбора, сохранения, анализа и обработки экономической, маркетинговой и торговой информации, полученной из внутренних и внешних первичных и вторичных источников с целью разработки корректирующих действий по формированию ассортимента торгового предприятия.

Как показано в таблице 1, при оценке ассортиментной политики может применяться система показателей, позволяющая измерение: на стратегическом уровне – влияния факторов микро- и макросреды на выбор ассортиментных направлений и формирование товарных ресурсов; на тактическом уровне – влияния факторов микросреды и внутренних факторов на формирование ассортимента торгового предприятия, цен на товары и разработку условий поставки; на оперативном уровне – оценки влияния факторов микросреды и внешней среды на структуру торгового ассортимента и его позиционирование в торговом зале на основе результатов изучения требований потребителей.

Проведенное исследование определенных аспектов и фундаментальных измерений торгового предприятия и ассортиментной политики служит основанием для следующих *более важных выводов*:

**Во-первых**, торговое предприятие является основным носителем деятельности по обмену, который обладает экономической и юридической самостоятельностью и осуществляет продвижение товаров и услуг от производителей до промежуточных или конечных потребителей посредством купли-продажи, позволяющей реализовать экономические интересы на основе удовлетворения требований потребителей.

**Во-вторых**, на основе приведенных теоретических и методологических аргументов выводится необходимость применения интегрированного подхода к разработке и реализации ассортиментной политики

торгового предприятия, обусловленной комплексом управленческих решений, направленных на определение ассортиментных позиций с учетом торгового формата, особенностей спроса и обслуживания потребителей и возможностей формирования торгового предложения.

**В-третьих**, при оценке ассортиментной политики торгового предприятия, проводимой на различном управленческом уровне, находят применение показатели, позволяющие определить размер влияния факторов микро- и макросреды на выбор ассортиментных направлений, формирование и структурирование торгового ассортимента и его позиционирование в торговом зале на основе результатов исследования требований потребителей.

**В-четвертых**, поиск и применение подходов, методов и инструментов для разработки ассортиментной политики торгового предприятия должны быть в зависимости от интересов потребителей и их удовлетворения.

В контексте рассмотренной проблематики можем обобщить, что обогащение познаний в области разработки и реализации ассортиментной политики расширяет возможности формирования неценовых характеристик торгового предприятия.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Балева В. и кол. Маркетинг. С., ИК – УНСС, 2012. – С. 261.
2. Зайлер А. Маркетинг. Успешно реализовано в практиката. Кн. № 3, 1993. – С. 31.
3. Засухин А. Оптимальное управление ассортиментной политикой торгового центра. Екатеринбург, 2012. [www.uralgermes.ru](http://www.uralgermes.ru).
4. Котляр Ф. Управление на маркетнига. Изд. «Классика и стиль», 2002. – С. 352.
5. Николаевич Р. Формирование ассортиментной политики в розничной торговле потребительской кооперации. Богородор, 2011. – С. 10.
6. Прайд У. и О. Феръл Маркетинг: концепции и стратегии. Изд. «ФорКом», 1996. – С. 125.
7. Соломатина А. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. М., 2009. – С. 12-13.



УДК 65.012:658.14:330.322

Полозова Т.В.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
та управління економічною безпекою**Харківського національного університету радіоелектроніки***МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ГНУЧКОСТІ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті вперше запропоновано модель та основні етапи оцінки гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства. Розроблено методику розрахунку вперше запропонованих коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності підприємства. Побудована логіко-ієрархічна схема розрахунку показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

**Ключові слова:** модель, оцінка, показник, гнучкість, інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства, адаптація.

**Полозова Т.В. МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ГИБКОСТИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ СПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье впервые предложена модель и основные этапы оценки гибкости инновационно-инвестиционной способности предприятия. Разработана методика расчета впервые предложенных коэффициентов инновационности и инвестоспособности предприятия. Построена логико-иерархическая схема расчета показателя гибкости инновационно-инвестиционной способности предприятия.

**Ключевые слова:** модель, оценка, показатель, гибкость, инновационно-инвестиционная способность предприятия, адаптация.

**Polozova T.V. THE MODEL OF THE ESTIMATION OF FLEXIBILITY AS FACTOR INNOVATIVE-INVESTMENT ABILITY OF THE ENTERPRISE**

In article model and the main stages of the estimation of flexibility innovative-investment ability of the enterprise are first proposed. The method of the calculation coefficient innovativeness and coefficient investment ability of the enterprise is first proposed. Logical and hierarchical scheme of the calculation of the index of flexibility innovative-investment ability of the enterprise is built.

**Keywords:** model, estimation, factor, flexibility, innovative-investment ability of the enterprise, adaptation.

**Постановка проблеми.** Конкурентні позиції підприємств на світових ринках у значній мірі визначаються їх інноваційно-інвестиційною спроможністю, яка стає не тільки фактором ефективного розвитку самого підприємства, але й важливою складовою розвитку національної і світової інноваційних систем. Тому з прискоренням темпів активізації євроінтеграційних процесів у країні підвищується актуальність питань забезпечення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємств. Це у свою чергу вимагає розробки та впровадження відповідного методичного інструментарію оцінки складових і факторів інноваційно-інвестиційної спроможності підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розробки та застосування методичного інструментарію в інноваційно-інвестиційній сфері присвячено велику кількість наукових праць. Зокрема, серед зарубіжних учених слід відзначити праці Д. Аакера, І. Ансофа, Е. Брукінга, П. Друкера, М. Портера, Б. Санто, Р. Фахтудінова, Й. Шумпетера. Питання інноваційного та інвестиційного розвитку та оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу розглянуті у роботах таких відомих українських науковців, як П.Г. Перерва [1], С.М. Ілляшенко [2], О.М. Ястремська [3], Л.В. Соколова [4], П.П. Микитюк [5] та ін. Питанням оцінки інноваційної спроможності та економічної діагностики присвятили свої роботи такі вчені, як: С.В. Лабунська [6], Н.В. Смолінська [7], О.Г. Мельник [8], Я.А. Фомін [9] та ін. Як критерій оцінки ефективності діяльності підприємства у роботі [10] запропоновано використати гнучкість, для чого розроблена модель гнучкого розвитку. Відповідно до даного підходу, ефективно працюючі – це підприємства, які мають економічний потенціал (стійкість до оновлення) у поточному періоді і здатні отримувати необхідний результат, що дозволяє їм освоювати за визначені терміни певне число виробів, які потрібні ринку і забезпечують

виживання і розвиток підприємств [10]. Проте еволюція методологічних підходів до вирішення зазначених питань у часі та просторі обумовлює необхідність постійного їх аналізу з метою подальшого поглибленого вивчення та удосконалення за умови поширення сфери практичного застосування та мінливості зовнішнього середовища.

**Постановка завдання.** Враховуючи актуальність зазначеної проблеми, метою дослідження є розробка методичного інструментарію оцінки гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Результати попередніх досліджень дозволили отримати логічно-структуроване визначення поняття «інноваційно-інвестиційна спроможність підприємства» (І-ІСП), під якою пропонується розуміти здатність і можливість задіяти потенціал для здійснення та підвищення активності інноваційно-інвестиційної діяльності; забезпечити сприймання персоналом організації інноваційно-інвестиційних заходів, спрямованих на підвищення рівня інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку в умовах флуктуації чинників нестабільного, мінливого, невизначеного зовнішнього середовища.

Під гнучкістю інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства пропонується розуміти здатність підприємства реагувати та адаптуватися до потреб ринку за умов мінливості зовнішнього середовища у процесі здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, що дозволяє у майбутньому отримувати необхідний результат, який забезпечує виживання та інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства.

На основі проведеного наукового пошуку у дослідженні пропонується модель оцінки гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства, яка містить 8 основних етапів, наведених на рисунку 1.



Головним призначенням запропонованої моделі є кількісна оцінка спроможності підприємства реагувати та адаптуватися до потреб ринку в процесі інноваційно-інвестиційної діяльності, виявлення і розрахунок факторів, що впливають на результативні показники, визначення резервів і шляхів підвищення ефективності використання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Запропонована модель доцільна при використанні на підприємствах, керівництво яких налаштоване і готове до прийняття рішень щодо випуску не тільки удосконаленої та модифікованої продукції, але й до випуску альтернативної (нової) продукції (за рахунок поширення асортименту).

Інформаційною базою для розрахунку показників за запропонованою моделлю є статистична та бухгалтерська звітність, до якої у даний час в Україні відносяться [11]:

- Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма № 1);
- Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2);
- Звіт про рух грошових коштів (форма № 3);
- Звіт про власний капітал (форма № 4);
- Структурне обстеження підприємства (форма № 1-підприємство (коротка));
- Звіт з праці (форма № 1-ПВ);
- Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (форма № 6-ПВ);
- Обстеження інноваційної діяльності підприємства (форма № ІНН);
- Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства (форма № 1-інновація);
- Звіт про створення та використання передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності (форма № 1-технологія);
- Звіт про виконання наукових та науково-технічних робіт (форма № 3-наука);
- Звіт про набуття прав інтелектуальної власності та використання об'єктів права інтелектуальної власності (форма № 4-нт);
- Відомість обліку нематеріальних активів, нарахованої амортизації (зносу) (форма № ВНА-1);
- Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма № 2-інвестиції);
- Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (віль-

ній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку (форма № 1-ІП);

- Звіт про іноземні інвестиції в Україну (форма № 10-зез);
- Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу (форма № 13-зез);
- інші інформаційні джерела (бізнес-план, результати маркетингових досліджень тощо).

Розрахунок показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (ГІ-ІСП) пропонується здійснювати за формулою:



Рис. 1. Основні етапи розрахунку інтегрального показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємств

Джерело: розробка автора

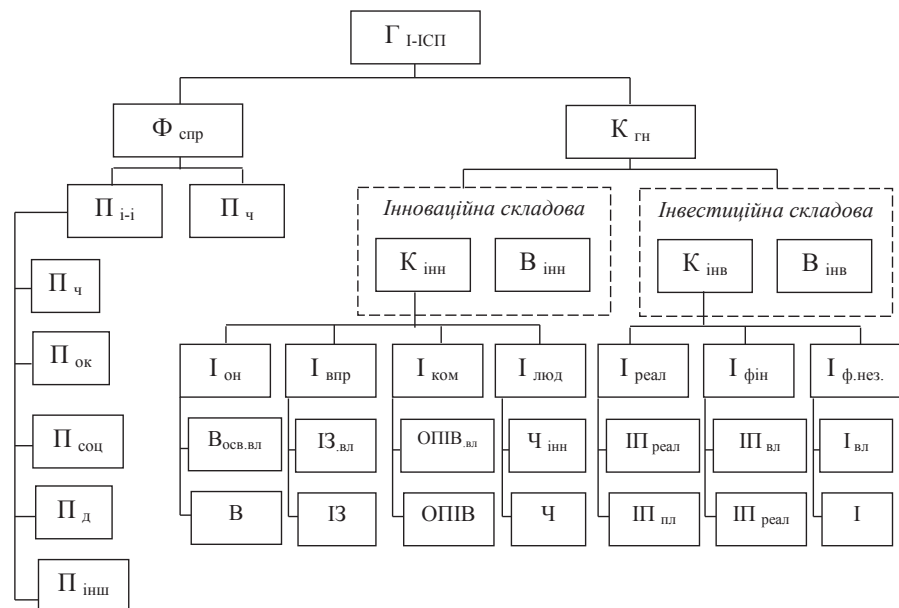


Рис. 2. Логіко-ієрархічна схема розрахунку показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства

Джерело: розробка автора (позначення розшифровані у розрахункових формулах)

$$\Gamma_{I-ICP} = \Phi_{спр} \cdot K_{гн}, \quad (1)$$

де  $\Phi_{спр}$  – фінансова спроможність підприємства до реалізації інноваційно-інвестиційних процесів;

$K_{гн}$  – коефіцієнт гнучкості, призначений скоригувати показник фінансової спроможності підприємства до реалізації інноваційно-інвестиційних процесів (тобто суму чистого прибутку, спрямованого на реалізацію інноваційно-інвестиційних заходів).

Показник фінансової спроможності підприємства ( $\Phi_{спр}$ ) до реалізації інноваційно-інвестиційних процесів (або здатність підприємства до оновлення) характеризує частину чистого прибутку підприємства, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів, у загальній сумі чистого прибутку і розраховується за формулою:

$$\Phi_{спр} = \frac{\Pi_{i-i}}{\Pi_{ч}}, \quad (2)$$

де  $\Pi_{i-i}$  – частина чистого прибутку підприємства, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві;

$\Pi_{ч}$  – загальна сума чистого прибутку.

Прибуток, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів ( $\Pi_{i-i}$ ), виконує стратегічні завдання, що забезпечують розвиток підприємства, і є одним з факторів ефективності його інноваційно-інвестиційної діяльності. Чим більше частка прибутку, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів, тим вище темпи гнучкості підприємства і більше обсяг коштів, що спрямовуються на вирішення даних завдань.

Величина чистого прибутку, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві ( $\Pi_{i-i}$ ), визначається з урахуванням діючої системи оподаткування і мінімально необхідних сум прибутку, що спрямовуються на:

- приріст оборотних коштів ( $\Pi_{ок}$ );
- утримання об'єктів соціально-культурного призначення ( $\Pi_{соц}$ );
- дивіденди ( $\Pi_{д}$ );
- інші витрати з прибутку ( $\Pi_{інш.}$ ).

Виходячи з вищесказаного величину чистого прибутку, що спрямовується на реалізацію інноваційно-інвестиційних процесів на підприємстві, можна визначити за формулою:

$$\Pi_{i-i} = \Pi_{ч} - \Pi_{ок} - \Pi_{соц} - \Pi_{д} - \Pi_{інш.} \quad (3)$$

Сума чистого прибутку ( $\Pi_{ч}$ ) визначається як різниця між величиною прибутку до оподаткування і сумою податку на прибуток за формулою:

$$\Pi_{ч} = \Pi \cdot \left(1 - \frac{\Pi_{п}}{100}\right), \quad (4)$$

де  $\Pi$  – сума прибутку до оподаткування;

$\Pi_{п}$  – діюча ставка податку на прибуток, %.

Інформаційним джерелом суми чистого прибутку підприємства є рядок 2350 форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

Чим вище значення  $\Phi_{спр}$ , тим вище здатність і активність підприємства до реалізації інноваційно-інвестиційних заходів у майбутньому або порівняно з іншими підприємствами-конкурентами.

Другою складовою показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства є коефіцієнт гнучкості. Він розраховується як середнєважене коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності, скоригованих, у свою чергу, на коефіцієнти пріоритетності інноваційної та інвестиційної складових відповідно.

Коефіцієнт гнучкості пропонується розраховувати за формулою:

$$K_{гн} = \frac{B_{інн} \cdot K_{інн} + B_{інв} \cdot K_{інв}}{K_{інн} + K_{інв}}, \quad (5)$$

де  $B_{інн}$  – ваговий коефіцієнт пріоритетності інноваційної складової інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (визначається експертним шляхом);

$K_{інн}$  – коефіцієнт інноваційності, який характеризує здатність підприємства до реагування на інноваційні процеси (зміни);

$B_{інв}$  – ваговий коефіцієнт пріоритетності інвестиційної складової інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства (визначається експертним шляхом);

$K_{інв}$  – коефіцієнт інвестоспроможності, який характеризує інвестиційні можливості щодо реалізації інноваційних процесів на підприємстві.

Загальний підхід до розрахунку коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності базується на методиці розрахунку середньгеометричного та відображається формулою:

$$K_{інн(інв)} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n I_i}, \quad (6)$$

де  $I$  –  $i$ -й індекс, що характеризує інноваційну (інвестиційну) складову інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства;

$n$  – кількість індексів, що характеризують інноваційну (інвестиційну) складову інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

Коефіцієнт інноваційності розраховується як середньгеометричне індексу оновлення, індексу впровадження інноваційних заходів, індексу комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності та індексу використання людських ресурсів як складової інтелектуального потенціалу підприємства за формулою:

$$K_{інн} = \sqrt[4]{I_{он} \cdot I_{впр} \cdot I_{ком} \cdot I_{люд}} = \sqrt[4]{\frac{B_{осв.вл}}{B} \cdot \frac{I3_{вл}}{I3} \cdot \frac{ОПВ_{вл}}{ОПВ} \cdot \frac{Ч_{інн}}{Ч}}, \quad (7)$$

де  $I_{он}$  – індекс оновлення, який характеризує частку виробів, що знаходяться на стадії розробки та освоєння власного виробництва ( $B_{осв.вл}$ ) у загальному обсязі продукції ( $B$ );

$I_{впр}$  – індекс впровадження інноваційних заходів, який характеризує частку кількості власних впроваджених інновацій ( $I3_{вл}$ ) у загальній кількості впроваджених інновацій ( $I3$ ) на підприємстві;

$I_{ком}$  – індекс комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, який показує питому вагу комерціалізованих об'єктів права інтелектуальної власності через використання у власному виробництві ( $ОПВ_{вл}$ ) у загальній кількості комерціалізованих об'єктів права інтелектуальної власності на підприємстві ( $ОПВ$ );

$I_{люд}$  – індекс використання людських ресурсів як складової інтелектуального потенціалу підприємства, який характеризує частку чисельності працівників, здатних розробляти та впроваджувати інновації ( $Ч_{інн}$ ) до загальної чисельності працівників ( $Ч$ ).

Коефіцієнт інноваційності відбиває здатність підприємства перебудовуватися на випуск нових виробів та адаптуватися до необхідних ринкових потреб.

Коефіцієнт інвестоспроможності розраховується як середньгеометричне індексу реалізації інвестиційних проектів, індексу фінансування інвестиційних проектів та індексу фінансової незалежності за формулою:

$$K_{інв} = \sqrt[3]{I_{реал} \cdot I_{фин} \cdot I_{ф.нез}} = \sqrt[3]{\frac{\Pi_{реал}}{\Pi_{пл}} \cdot \frac{\Pi_{вл}}{\Pi_{реал}} \cdot \frac{I_{вл}}{I}}, \quad (8)$$

де  $I_{реал}$  – індекс реалізації інвестиційних проектів, який характеризує частку кількості реалізованих інвестиційних проектів ( $\Pi_{реал}$ ) у загальній кількості інвестиційних проектів, що планувалися до реалізації ( $\Pi_{пл}$ );

$I_{\text{фін}}$  – індекс фінансування інвестиційних проєктів, який характеризує частку кількості інвестиційних проєктів, профінансованих за рахунок власних інвестиційних коштів ( $III_{\text{вл}}$ ) у загальній кількості реалізованих інвестиційних проєктів ( $III_{\text{реал}}$ );

$I_{\text{ф.нез}}$  – індекс фінансової незалежності, який демонструє власну спроможність фінансувати інвестиційні заходи та розраховується відношенням суми власних грошових коштів, спрямованих на фінансування проведених інвестиційних заходів ( $I_{\text{вл}}$ ) до загальної суми інвестиційних коштів, спрямованих на реалізацію інвестиційних заходів ( $I$ ).

Слід зауважити, що при розрахунку коефіцієнтів інноваційності та інвестоспроможності може бути відсутня будь-яка складова, яка приймає участь у розрахунку. Це обумовлене відсутністю на підприємстві у розрахунковому періоді відповідних заходів. Наприклад, протягом періоду, в якому здійснюється розрахунок, не передбачалося заходів щодо комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності. Тоді у формулі (7) розрахунку коефіцієнту інноваційності буде знижено ступінь кореню до ( $n=3$ ).

Узагальнюючи вирази (1)-(5) і (7)-(8), у даному дослідженні вперше пропонується формула для розрахунку показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства:

$$G_{\text{І-ІСП}} = \Phi_{\text{спр}} \cdot K_{\text{гн}} = \frac{P_{i-i} \cdot V_{\text{інш}} \cdot K_{\text{інш}} + V_{\text{інш}} \cdot K_{\text{інш}}}{K_{\text{інш}} + K_{\text{інш}}} =$$

$$= \frac{P \cdot \left(1 - \frac{P_{\text{вл}}}{100}\right) - P_{\text{ок}} - P_{\text{соц}} - P_{\text{д}} - P_{\text{інш}}}{P \cdot \left(1 - \frac{P_{\text{вл}}}{100}\right)} \cdot \frac{V_{\text{інш}} \cdot \sqrt[3]{I_{\text{он}} \cdot I_{\text{впр}} \cdot I_{\text{ком}} \cdot I_{\text{люд}}} + V_{\text{інш}} \cdot \sqrt[3]{I_{\text{реал}} \cdot I_{\text{фін}} \cdot I_{\text{ф.нез}}}}{\sqrt[3]{I_{\text{он}} \cdot I_{\text{впр}} \cdot I_{\text{ком}} \cdot I_{\text{люд}}} + \sqrt[3]{I_{\text{реал}} \cdot I_{\text{фін}} \cdot I_{\text{ф.нез}}}}$$

$$= \frac{P \cdot \left(1 - \frac{P_{\text{вл}}}{100}\right) - P_{\text{ок}} - P_{\text{соц}} - P_{\text{д}} - P_{\text{інш}}}{P \cdot \left(1 - \frac{P_{\text{вл}}}{100}\right)} \cdot \frac{V_{\text{інш}} \cdot \sqrt[3]{\frac{B_{\text{ока.вл.}}}{B} \cdot \frac{I_{\text{вл.}}}{I} \cdot \frac{O_{\text{ПВ.вл.}}}{O_{\text{ПВ}}} \cdot \frac{C_{\text{інш.}}}{C}} + V_{\text{інш}} \cdot \sqrt[3]{\frac{III_{\text{реал}}}{III_{\text{вл}}} \cdot \frac{III_{\text{вл.}}}{III_{\text{реал}}} \cdot \frac{I_{\text{вл.}}}{I}}}{\sqrt[3]{\frac{B_{\text{ока.вл.}}}{B} \cdot \frac{I_{\text{вл.}}}{I} \cdot \frac{O_{\text{ПВ.вл.}}}{O_{\text{ПВ}}} \cdot \frac{C_{\text{інш.}}}{C}} + \sqrt[3]{\frac{III_{\text{реал}}}{III_{\text{вл}}} \cdot \frac{III_{\text{вл.}}}{III_{\text{реал}}} \cdot \frac{I_{\text{вл.}}}{I}}}$$

Технологія розрахунку показника гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства представлена логіко-ієрархічною схемою, яка наведена на рисунку 2.

Запропонований показник може бути використаний як кількісний індикатор гнучкості інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у часі та просторі.

Ідентифікація міри гнучкості у часі передбачає визначення динаміки розрахованого значення показника, використовуючи дані досліджуваного підприємства. Збільшення значення даного показника у динаміці буде характеризувати позитивну тенденцію на шляху адаптації та реагування підприємства на інноваційно-інвестиційні процеси. Зменшення значення даного показника у динаміці, навпаки, характеризуватиме регресивну реакцію на інноваційно-інвестиційні процеси, що відбуваються на підприємстві.

Просторова ідентифікація міри гнучкості передбачає порівняння розрахованих значень даного показника кількох підприємств однієї галузі. Максимальне значення показника гнучкості буде свідчити про більшу здатність підприємства до адаптації ринковим вимогам з урахуванням своїх фінансових можливостей порівняно з іншими суб'єктами господарської діяльності. Це може бути складовою оцінки стратегічного протистояння підприємств-конкурентів даної галузі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, основним призначенням запропонованої моделі є кількісна ідентифікація у часі та просторі спроможності підприємства реагувати та адаптуватися до потреб ринку в процесі інноваційно-інвестиційної діяльності, що є одним з основних факторів підвищення інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства у конкурентному просторі.

Використання науково-обґрунтованого підходу до оцінки гнучкості на практиці дозволить підприємствам комплексно і більш об'єктивно оцінити свої інвестиційні можливості до інноваційних перетворень, здійснити кількісну ідентифікацію факторів, що негативно впливають на інноваційно-інвестиційну активність, та вчасно розробити і впровадити стимулюючі заходи, спрямовані на інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства. Наслідком цього має бути активізація процесів, які сприятиме залученню сторонніх інвесторів.

Перспективами подальших досліджень може бути розробка процедури експертного оцінювання з метою визначення вагових коефіцієнтів пріоритетності інноваційної та інвестиційної складових інноваційно-інвестиційної спроможності підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перерва П.Г. Трансфер технологій : монографія / П.Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши. –Х.: Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 668 с.
2. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенко. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.
3. Ястремська О.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.М. Ястремська. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392 с.
4. Соколова Л.В. Моделювання вибору інвестиційно-привабливого промислового об'єкту / Л.В. Соколова, Т.М. Герман // Економіка : проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Випуск 249. – У 5 т. – Т. 5. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1312-1316.
5. Микитюк П.П. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П.П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, Тернопільський національний економічний університет, 2009. – 304 с.
6. Лабунська С.В. Проблеми оцінки інноваційної спроможності в системі економічної безпеки підприємства / С.В. Лабунська // Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 232-233.
7. Смолінська Н.В. Методичні підходи до оцінювання рівня інноваційної спроможності підприємства / Н.В. Смолінська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 215-221.
8. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О.Г. Мельник. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
9. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия : учеб. пособие для вузов / Я.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
10. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование / Самочкин В.Н. и др. ; под ред. В.Н. Самочкина. – 2-е изд. доп. – М.: Дело, 2002. – 376 с.
11. Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/pr/prm\\_ric/pm\\_u/prm\\_met.html](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/pr/prm_ric/pm_u/prm_met.html).

УДК 658.114:635.9(477.51)

**Соломаха І.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності  
Чернігівського національного технологічного університету***СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ КВІТКОВО-ДЕКОРАТИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ  
ЧЕРНІГІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

Досліджено становлення та тенденції розвитку флористичних підприємств на ринку квітництва Чернігівського регіону. Визначено динаміку кількості підприємств галузі, структури та обсягів виробництва продукції квітництва. Проведено опис усіх збутових квіткових торгівельних точок м. Чернігов та оцінювання ефективності розміщення та якості роботи роздрібною мережі підприємств флористичної галузі.

**Ключові слова:** регіональний ринок, підприємства флористичного бізнесу, інфраструктура ринку, продукція квітництва, виробництво квітів.

**Соломаха И.В. СТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЦВЕТОЧНО-ДЕКОРАТИВНОЙ ПРОДУКЦИИ ЧЕРНИГОВСКОГО РЕГИОНА**

Исследовано становление и тенденции развития флористических предприятий на рынке цветочной продукции Черниговского региона. Рассчитано динамичность количества предприятий отрасли, структуры и объема выращивания продукции цветоводства. Проведено описание всех сбытовых цветочных торговых точек в Чернигове и оценивание эффективности размещения и качества работы розничной сети предприятий флористической отрасли.

**Ключевые слова:** региональный рынок, предприятия флористического бизнеса, инфраструктура рынка, продукция цветоводства, производство цветов.

**Solomakha I.V. ESTABLISHMENT OF ENTERPRISES IN THE MARKET OF FLORICULTURAL AND DECORATIVE PRODUCTION OF CHERNIHIV REGION**

Establishment and tendencies of development of floral enterprises in the market of floral production of Chernihiv region has been investigated. Dynamics of the companies' number in the industry, structure and volume of floricultural products cultivation has been determined. Description of all floral market outlets in Chernihiv and evaluation of the effectiveness of placement and quality of work of retail chain of floral industry enterprises has been conducted.

**Keywords:** regional market, floricultural industry enterprises, market infrastructure, floricultural production, production of flowers.

**Постановка проблеми.** В умовах відкритості економічної системи ефективно функціонування ринку продукції квітництва набуває особливого значення. Адаптація вирощування та продаж квітів – це вагомий та перспективний сегмент внутрішнього ринку, який динамічно розвивається. Важливою особливістю формування ринку продукції квітництва є поширення та стабільний його розвиток у регіонах. Незважаючи на високу актуальність питань розвитку аграрних регіональних ринків та велику кількість наукових розробок з цієї тематики, регіональні ринки продукції квітництва залишилися поза увагою вітчизняних науковців.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження теоретичних основ та практичних проблем функціонування, державного регулювання та розвитку флористичного ринку зробили такі вітчизняні науковці, як С.М. Кваша, В.А. Ходарченко, С.В. Сорочіна та інші.

Проте, слід визнати, що переважна більшість наукових досліджень присвячена процесам становлення та функціонування ринку на загальнодержавному рівні без урахування особливостей прояву цих процесів на мезо- та мікрорівнях. Провідні науковці М.П. Бутко [1], Ю.В. Плугатар, В.П. Коба [2] поглибили дослідження проблем функціонування та розвитку регіональних ринків квітництва та декоративного садівництва.

**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є оцінювання стану, динаміки та проблем регіональних ринків продукції квітництва та визначення основних важелів прискорення їх розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження регіональних ринків було проведено на прикладі Чернігівської області, площа якої дорівнює

31,9 тис. кв. км., що складає 5,3% території України. Область має всі умови (температура, вологість, ґрунти тощо) для розвитку квітництва як закритої, так і відкритої ґрунту. Чернігівська область розташована в північній частині України в межах поліської та лісостепової природних зонах, межує з Білорусією і Росією. Область розташована поблизу столиці України, що має істотний вплив на розвиток продуктивних сил. Унікальність економіко-географічного положення області визначається її розташуванням на кордоні трьох держав та близькістю до столиці. Через територію області проходять важливі транспортні шляхи міждержавного та міжнародного значення. Всі ці фактори є сприятливими для розвитку торгівлі як внутрішньої, так і зовнішньої продукцією квітництва.

Фізико-географічне положення області, особливості її природно-ресурсного потенціалу зумовлюють провідну роль земельного фонду, як одного з найважливіших ресурсів області. Основним природним земельним багатством області є особливо цінні продуктивні землі, до яких відносяться темно-сірі опідзолені ґрунти та чорноземи опідзолені, чорноземи типові нееродовані суглинкові, лучно-чорноземні незасолені суглинкові ґрунти. Чернігівська область має значний сільськогосподарський потенціал і є однією із найбільш аграрно-розвинутих в Україні. У структурі ВВП області 17,9% займає сільське господарство. Сільськогосподарські угіддя області займають 1,7 млн. га.

Регіональний ринок продукції квітництва періоду незалежності почав своє активне відродження з 2000-х років, коли були відкриті перші підприємства з приватною формою власності в Чернігові («Гранд Флора», «Ірбіс», «Агатіс»), а потім і в ін-



Таблиця 1

Кількість суб'єктів флористичного ринку (юридичних осіб) у Чернігівській області на 01.01.2013 р.

Райони Чернігівської області	Кількість підприємств флористичного ринку						
	з послуг у рослинництві та облаштування ландшафту		з декоративного садівництва та вирощування продукції розсадняків		загальна по Чернігівській області		
	всього	в т.ч. у містах	всього	в т.ч. у містах	всього	в т.ч. у містах	питома вага, %
м. Чернігів	13	13	10	10	23	23	15,25
Бахмацький	2	1	1	1	3	2	2,00
Бобровицький	4	3	1	0	5	3	3,30
Борзнянський	4	1	2	0	6	1	4,00
Варвинський	1	1	0	0	1	1	0,70
Городнянський	3	1	1	1	4	2	2,60
Козелецький	7	4	3	3	10	7	6,60
Коропський	1	0	2	0	3	0	2,00
Корюківський	4	1	0	0	4	1	2,60
Куліківський	4	2	5	2	9	4	6,00
Ніжинський	21	4	5	4	26	8	17,25
Прилуцький	7	4	2	1	9	5	6,00
Менський	2	1	0	0	2	1	1,30
Новгород-Сіверський	3	3	0	0	3	3	2,00
Носівський	1	1	2	2	3	3	2,00
Ріпкинський	3	0	0	0	3	0	2,00
Семенівський	2	0	2	1	4	1	2,60
Сосницький	3	2	2	0	5	2	3,30
Срібнянський	1	1	2	2	3	3	2,00
Талалаївський	4	0	0	0	4	0	2,60
Чернігівський	8	0	6	0	14	0	9,30
Щорський	3	1	1	0	4	1	2,60
Ічнянський	3	1	0	0	3	1	2,00
ВСЬОГО	104	45	47	27	151	72	100,00

ших містах та селищах області. Спочатку вони займалися тільки роздрібним продажем зрізаних квітів, горщиківих рослин, насіння, а з часом почали вирощувати розсаду, інший посадковий матеріал, кімнатні рослини саджанці тощо. На початок 2013 року флористичним бізнесом у Чернігівській області офіційно займалася 151 юридична особа (табл. 1), велика кількість зареєстрованих фізичних осіб та багато дрібних квіткових господарств і приватних садівників-огородників, визначити кількість яких практично неможливо, тому що вони офіційно не декларують свою діяльність.

Для порівняння – в області знаходиться 1494 сільських населених пунктів, в яких проживає 401,1 тис. осіб. Функціонує 1182 сільськогосподарських підприємства, з них 194 – приватних, 409 – господарських товариств, 54 – сільськогосподарські кооперативи, 477 – фермерських господарств та 48 інших.

Найбільша кількість юридичних осіб флористичного ринку працює в Чернігові (23), у Ніжинському районі (26, з них 8 – у м. Ніжин), Чернігівському районі (14) та Козелецькому районі (рис. 1).

Приватну форму власності мають 67% підприємств – юридичних осіб, з яких 35% – товариства з обмеженою відповідальністю, 22% – акціонерні товариства, 14% – приватні підприємства тощо (рис. 2, 3). Щороку в Чернігівській області юридичні особи вирощують більше 200 тис. штук квіткової продукції, з них понад 1,0 тисячі живих зрізаних квітів, що становить 0,18 одиниць на кожного жителя. Враховуючи той факт, що сільське населення, яке складає 36,8% його загальної кількості, забезпечує квітами себе переважно самостійно, на 1 особу міського населення вирощується 0,29 одиниць квіткової продукції [3].



Рис. 1. Співвідношення кількості флористичних підприємств по населених пунктах у Чернігівській області на 01.01.2013 р.

Джерело: складено автором за даними статистики.

У структурі виробництва лівову частку (80,6%) займає квіткова розсада. Квітів на зріз юридичні особи області практично не вирощують. У 2011 році було вирощено 37,2 тис. одиниць горщиківих квітів (18,1%) – і це головне зрушення, що відбулося на регіональному квітковому ринку за останні 3 роки. Темп росту виробництва горщиківих продукції за 2011 рік становив 329,2% (рис. 4). Причиною стало будівництво Чернігівським комунальним ремонтно-будівельним підприємством «Зеленбуд» двох теплиць площею 500 кв. м.

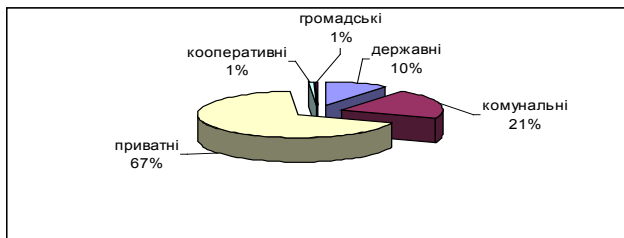


Рис. 2. Структура юридичних осіб флористичного ринку Чернігівської області за формами власності на 01.01.2013 р.

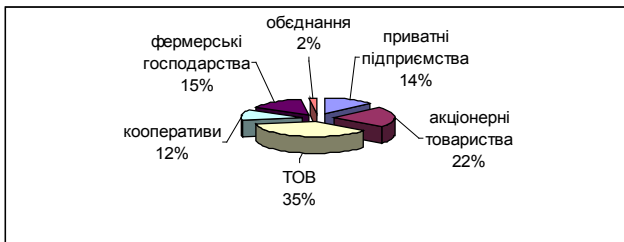


Рис. 3. Структура підприємств флористичного ринку Чернігівської області за організаційно-правовими формами на 01.01.2013 р.

Джерело: складено автором за даними статистики.

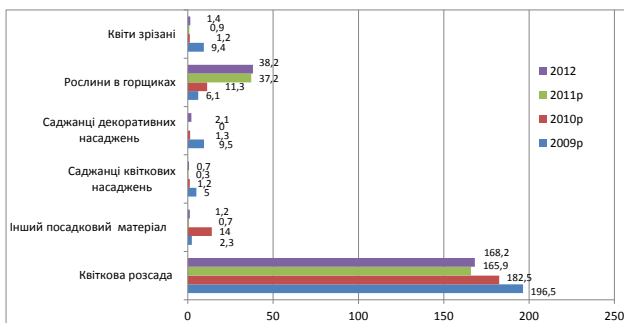


Рис. 4. Структура виробництва продукції квітництва в Чернігівській області за 2009-2012 роки, тис. шт.

Джерело: складено автором за даними статистики.

Щодо фізичних осіб, які займаються квітковим бізнесом, то деякі з них починають спроби вирощування квіткової продукції. Так ФОП К.П. Корж (торгівельна марка «Квіти для Вас») має теплицю площею 1500 кв. м., ФОП С.А. Дімов (торгова марка «Ірбіс») – 4 теплиці загальною площею 900 кв. м. та відкритий ґрунт більше 1 га, ФОП Н.М. Корж (торгівельна марка «Квітучий масток») – теплицю площею 54 кв. м., відкритий ґрунт – 0,3 га. Але їх об'єми поки що незначні і не відображені в статистичних матеріалах.

Практично всі регіональні виробники квіткової продукції не мають вільних коштів на реконструкцію теплиць та вирощують квіти за старими технологіями, незважаючи на високу собівартість вирощування. Віддавати перевагу горщиковим і однорічним культурам їх заставляє більш висока рентабельність вирощування та цінова ситуація на ринку.

У весняно-осінній період на ринку з'являється великий об'єм квітів (підрозуміти який неможливо), вирощених у приватних теплицях та у відкритому ґрунті на присадибних ділянках, а саме: цибулевих квітів, троянд, традиційних літніх квітів (півоній, лілей, ромашок, ірисів, гладіолусів, айстр, тощо) та хризантем, що призводить до зниження роздрібних

цін. Щороку вищою стає якість продукції приватних квітників. Багато хто з них закупив нове високоякісне насіння та посадковий матеріал. Особливої уваги, за оцінками експертів, заслуговують лілей та гербери, вирощені «зеленими» господарствами й приватним сектором.

Приватні особи ввозять посадковий матеріал, вирощують квіти і торгують ними, не витрачаючи коштів на мито та податки. Офіційним операторам ринку конкурувати із великою кількістю тінювиків складно. Аби компенсувати втрати, вони вимушені переносити продаж у більш контрольовані міста – спеціалізовані магазини і відділи, йти на додаткові витрати. Держава повинна створити для вітчизняного виробника, який тільки починає цю справу, сприятливі умови для розвитку власного виробництва, зростання обсягів продажу та розширення міжнародного співробітництва.

Однією з найважливіших складових інфраструктури регіонального ринку флористичної продукції є мережа оптових та роздрібних підприємств, оскільки для швидкокопсувної квіткової продукції головного значення набуває час від її зрізу до моменту продажу кінцевому споживачу. На Чернігівському ринку присутні всі форми збутових підприємств: підприємства оптової торгівлі, місцеві квіткові ринки, кіоски на зупинках, супермаркети, магазини квітів спеціалізовані флористичні салони, садові центри та Інтернет-магазини. На флористичному ринку м. Чернігів функціонує 3 провідних підприємств – юридичні особи:

1) Компанія «Епіцентр К», яка в своєму складі має сучасний садовий центр площею 4860 м<sup>2</sup>;

2) ТОВ «Агропартнер», у складі якого працюють 6 спеціалізованих магазинів під торговельною маркою «Світ рослин»;

3) Чернігівське комунальне ремонтно-будівельне підприємство «Зеленбуд», яке, крім основної діяльності, займається вирощуванням та продажем квіткової росади для організацій та населення.

Всі інші підприємства роздрібною торгівлею продукцією квітництва належать фізичним особам-підприємцям і мають форму сімейного бізнесу. Характеристика збутових операторів Чернігівського ринку представлена в таблиці 2.

Аналіз роботи збутових підприємств флористичного ринку показав, що регіональна роздрібна торгівельна мережа забезпечена холодильним обладнанням тільки на 25% ; практично відсутній мікроклімат для горщикових рослин (за виключенням сучасних садових центрів та магазинів «Гранд Флора»); тільки 30% магазинів надають послуги флористики, якість яких не завжди відповідає вимогам споживачів; низька питома вага використання сучасних методів продажу та фірмового стилю підприємств.

Проте слід відзначити і позитивні зрушення: у 2011 р. введено в дію надсучасний садовий цент «Епіцентр», загальною площею 4860 м<sup>2</sup> та магазин № 6 «Світ рослин», площею 150 м<sup>2</sup>, а це 52% від загальної торгової площі всіх підприємств флористичної галузі м. Чернігів. Садовий центр «Епіцентр» пропонує споживачу більше 10 000 найменувань товарів: декоративних кімнатних рослин, рослин у контейнерах, посадкового матеріалу, насіння, ґрунтів, засобів захисту рослин, аксесуарів для рослин, товарів, інструментів і обладнання для саду, городу та відпочинку на природі. Підприємство має 2 торговельні зали з мікрокліматом для кімнатних рослин, обладнані пересувними демонстраційними столами для горщикових рослин з піддонами для нижнього поливу.

Таблиця 2

**Характеристика роздрібної мережі підприємств флористичної галузі м. Чернігов (на 01.07.2013 р.)**

Показник	Одиниця виміру	Звітний рік
Населення м. Чернігова (на 01.01.2013 р.)	тис. осіб	296,1
Площа м. Чернігова	км <sup>2</sup>	78,0
Усього підприємств роздрібної торгівлі флористичної галузі	од.	101
Кількість працівників	осіб	202
Торговельна площа	м <sup>2</sup>	9622
Кількість магазинів, що продають живі зрізані квіти	од.	84
з них:		
– кількість магазинів, забезпечених холодильним обладнанням	од.	21
– кількість магазинів, що надають послуги флористики	од.	25
Кількість магазинів, які використовують сучасні методи продажу	од.	26
Кількість магазинів, що працюють у безперервному режимі	од.	39
Кількість магазинів з цілодобовим режимом роботи	од.	3
Кількість магазинів, що мають сайт в Інтернеті	од.	15
Кількість магазинів, що мають свій фірмовий стиль	од.	30
Розрахункова частина		
Середня торговельна площа 1 роздрібного торговельного підприємства	м <sup>2</sup>	95,3
Торговельна площа на 1000 осіб населення	м <sup>2</sup> /1000 осіб	32,5
Коефіцієнт щільності розміщення РТМ стосовно населеності (на 1000 осіб населення)	од./1000 чол.	0,34
Коефіцієнт щільності розміщення РТМ стосовно території регіону (на км <sup>2</sup> )	од./км <sup>2</sup>	1,29
Середня кількість населення, що припадає на 1 РТП	осіб./1 РТП	2931
Середня торгова площа, що охоплюється 1 торговцем	км <sup>2</sup>	0,77
Питома вага магазинів, що продають живі зрізані квіти	%	83,2
з них:		
– частка підприємств, забезпечена холодильним обладнанням для зберігання квітів	%	25,0
– частка магазинів, що надають послуги флористики	%	29,8
Питома вага магазинів з сучасними методами продажу	%	25,7
Частка магазинів, що працює в безперервному режимі	%	38,6
Частка магазинів з цілодобовим режимом роботи	%	3,0
Частка магазинів, що мають сайт в Інтернеті	%	14,9
Частка магазинів, що мають свій фірмовий стиль / елементи	%	29,7

Джерело: розраховано автором на основі досліджень.

Останні роки підприємства флористичної галузі активізували роботу по організації інтернет-магазинів або інтернет-вітрин. До 2007 року тільки два підприємства мали свої електронні представництва, на 01.07.2013 р. – це 14,9% від загальної кількості роздрібних підприємств галузі.

Керівники провідних підприємств ретельно підбирають фахівців для роздрібної торгівлі, перевагу віддають флористам, ландшафтним дизайнерам, товарознавцям квіткової продукції тощо, починають роботу по підвищенню кваліфікації своїх працівників. Для цього в регіоні є всі умови: Чернігівській професійний ліцей побуту щорічно випускає 25 флористів, кооперативний технікум та товарознавчий факультет Чернігівського національного технологічного університету готують товарознавців, які вивчають товарознавство квітів, а спеціалістів з ландшафтного проектування запрошують із м. Київ.

**Висновки і пропозиції.** Встановлено, що регіональний флористичний ринок розвивається за національними тенденціями, характеризується значною місткістю, високим потенціалом зростання (особливо посадкового

матеріалу), занадто високою часткою імпортової продукції, високою ціновою еластичністю попиту, значною сезонністю попиту, вагомою часткою тінізації. Недостатній рівень розвитку інфраструктури, власного виробництва, відсутність новітніх товарів та послуг призводить до неврівноваженості попиту та пропозиції, необґрунтовано високих цін, низької якості продукції.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бутко М.П. Теоретичні засади становлення ринків флористичної продукції / М.П. Бутко, І.В. Соломаха // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 161-169.
2. Плугатар Ю. В., Коба В. П., Ковальов М. С. Проблеми і перспективи розвитку декоративного садівництва в Криму // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Лісівництво та декоративне садівництво. – 2013. – № 187, ч. 3. – С. 60-64.
3. Соломаха І.В. Дослідження попиту споживачів на квіткову продукцію в Чернігівському регіоні України / І.В. Соломаха // Товарознавство і торговельне підприємництво: дослідження, інновації, освіта: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 6-7 квітня 2011 р.). – К.: КНТЕУ, 2011. – С. 243-246.

УДК 658.14

**Судомир С.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Відокремлений підрозділ  
Національного університету біоресурсів і природокористування України  
«Бережанський агротехнічний інститут»

## РОЛЬ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ В УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методику оцінки ділової репутації. На основі розроблених моделей кореляційної залежності результативних показників від факторів впливу визначено рівень використання можливостей сільськогосподарських підприємств. Розроблено формулу рівня ділової репутації.

**Ключові слова:** ділова репутація, підприємство, управління, розвиток, результативність, конкурентний статус.

### Судомир С.М. РОЛЬ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена методика оценки деловой репутации. На основе разработанных моделей корреляционной зависимости результативных показателей от факторов влияния определен уровень использования возможностей сельскохозяйственных предприятий. Разработана формула уровня деловой репутации.

**Ключевые слова:** деловая репутация, предприятие, управление, развитие, результативность, конкурентный статус.

### Sudomyr S.M. THE ROLE OF BUSINESS REPUTATION IN ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT

In article the estimation procedure of business reputation is considered. Based on the developed models the correlation efficient between indicators and factors it is determined the level of use of the capacity of agricultural enterprises. The formula of a business reputation level is developed.

**Keywords:** business reputation, enterprise, management, development, effectiveness, competitive status.

**Постановка проблеми.** В економічній літературі в процесі дослідження не розглядається вся сукупність факторів, яка характеризує потенціал конкурентного статусу підприємств. У цьому зв'язку при обґрунтуванні на перспективу потенціалу конкурентного статусу підприємств нами пропонується розширити його складові шляхом включення в системну ділову репутацію підприємства. При цьому першочергового дослідження вимагає питання виявлення ключових чинників формування ділової репутації та способів оцінки їх впливу в контексті конкурентного середовища компанії. Формування позитивної репутації – необхідна умова досягнення тривалого та стійкого розвитку підприємства. Ділова репутація стає важливим засобом зміцнення його позицій, оскільки забезпечує додаткові конкурентні переваги на ринках праці, капіталу, ресурсів, цінних паперів. Висока стійка репутація не тільки полегшує доступ до різних ресурсів (кредитних, матеріальних, фінансових тощо), але й забезпечує надійний захист інтересів організації в зовнішньому середовищі, впливає на обґрунтованість рішень в області менеджменту. Проте в силу того, що ця економічна категорія має нематеріальну форму, важливим є подальше дослідження методів її вивчення та оцінювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Даній проблематиці присвячені наукові праці багатьох вчених, а саме: К.С. Букші [1], К.В.Гавришин [2], С.В. Гори [3], О.М. Гребешкової [4], Г.І. Даулінг[5], Є.І. Зайчатнікової[6], Л.І. Новіченкової [7], О.В. Родіонова [10], М.М. Туріянської [11] та ін. Однак детальний аналіз наукових праць, присвячених питанням ділової репутації, а саме методики їх оцінки показав, що вони висвітлені недостатньо та потребують удосконалення.

**Постановка завдання.** Розробити методику оцінки ділової репутації та на її основі визначити рівень ділової репутації досліджуваного регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перші згадки ділової репутації компанії зафіксовані в XV столітті в Англії в ході здійснення торговельної та

комерційної діяльності. Більш ширше застосування зафіксовано на початку XIX століття в період бурхливого розвитку капіталізму, де ділова репутація фірми виражалася рівнем технічного оснащення, масштабами діяльності та тривалістю існування на ринку. На сьогоднішній день ділова репутація – це запорука успіху компанії та довіри до неї з боку контрагентів. Проте неузгоджене визначення змісту й структури ускладнює процес її оцінки. Для цього пропонується провести детальні наукові дослідження і дискусії з указаної проблематики, виявити чинники цілеспрямованого формування ділової репутації, що дозволить покращити рівень управління в контексті нарощення ділової репутації суб'єкта господарювання та зміцнення його конкурентних переваг на ринку.

Проаналізувавши різні підходи до оцінки ділової репутації в залежності від змісту, який вкладається «ділова репутація» їх можна розділити на дві групи, де – першу групу утворюють методи оцінки кількісних параметрів ділової репутації, а другу – якісні.

Першу групу утворюють методи оцінки кількісних параметрів, в основу яких покладено вартісну оцінку гудвілу (табл. 1) [6].

Другу групу утворює якісна оцінка показників діяльності компанії. Особливо широкої популярності набули репутаційні рейтинги, які проводяться різними аналітичними центрами і шляхом експертних опитувань виявляють найбільш значущі фактори, що впливають на ділову репутацію.

Так, О.М. Гребешкова, спираючись на М.В. Дулясову, виділяє такі основні критерії оцінки ділової репутації, результати яких представлено в таблиці 2.

І. Олійник і А. Лапшов [9] виділяють наступні ключові репутаційні аудиторії:

- партнери по власності – їх цікавить стабільність і ріст доходу від інвестицій;
- споживачі, які зацікавлені у відповідності якості й ціни продукції компанії їхнім очікуванням;
- персонал зацікавлений, насамперед, в умовах роботи: зарплати, соціальних гарантіях, можливості професійного росту;



- місцева громада, в сфері інтересів якої робочі місця, розвиток інфраструктури, охорона навколишнього середовища;
- конкуренти, що націлені, у першу чергу, на частку ринку компанії.

Таблиця 1

**Характеристика основних підходів до визначення вартості гудвіла**

Підхід	Характеристика
«Бухгалтерський» метод розрахунку вартості гудвіла	Вартість гудвіла оцінюється як різниця між ринковою вартістю фірми, розрахованою дохідним або порівняльним підходом, і ринковою вартістю її чистих активів.
Метод надлишкових прибутків	Вважається, що підприємство, маючи не відображений у балансі нематеріальний актив (ділову репутацію), отримує додатковий прибуток від його використання. Даний прибуток шляхом множення його на коефіцієнт капіталізації виявляє безпосередньо вартість гудвіла.
Методика Brand Finance	Гудвіл оцінюється через дисконтування прогнозних і після прогнозних потоків прибутку, що генерується діловою репутацією. Прогнозування потоків прибутків компанії, що має значну ділову репутацію, здійснюється за допомогою спеціально розроблених фірмою Inter brand галузевих коефіцієнтів.
Метод оцінки гудвіла з використанням мультиплікатора M	Ґрунтується на історичних результатах діяльності компанії. Мультиплікатор M приймає значення в діапазоні від 0 до 20 і розраховується рівнянням кривої S: $Y = -0,900293x_1 + 55,1202x_2 - 11,0116x_3 - 39264x_4 + 160681x_5$ , де X являє собою значення силу товарного знаку (гудвіла), поділене на 100. Шляхом подальших розрахунків у кінці отримуємо зважений чистий прибуток від гудвіла, помножений на мультиплікатор M, і дає вартість ділової репутації.

Серед якісних методів дослідження ділової репутації підприємств відносять: рейтинговий, метод соціологічних опитувань, рекомендаційний, експертний та статистичний.

Серед вище зазначених методів немає єдиного правильного та універсального, оскільки для підприємства, яке хоче об'єктивно оцінити свою ділову репутацію, варто формувати систему кількісно-якісних параметрів, що підлягають оцінюванню із використанням як кількісних, так і якісних методів.

На думку М.М.Туріянської, до основних складових ділової репутації слід віднести [11]:

- імідж, як емоційну привабливість підприємства;
  - гудвіл, як економічне відображення ділової репутації;
  - фінансову стійкість підприємства, як показник його стабільності та привабливості для партнерів та потенційних покупців;
  - організаційну культуру, як внутрішнє джерело формування ділової репутації;
  - репутацію керівника, яка не може бути більшою, аніж репутація організації, яку він очолює;
  - соціальну відповідальність підприємства, як необхідну умову довіри до підприємства;
  - якість продукції, оскільки в ринкових умовах у виробника неякісної продукції не може бути хорошої ділової репутації.
- Т. Соломанідіна вважає, що ділова репутація може оцінюватися експертами на основі оцінки етики у відносинах із партнерами (виконання зобов'язань, відповідальність, кредитна історія, порядність, відкритість), етики у відносинах із вну-

трішніми партнерами (відповідальність менеджерів перед акціонерами, фінансова «прозорість» бізнесу), ефективності менеджменту (рентабельність, інновації, ринкова експансія тощо), якості продукції, послуг, репутації керівників [8].

Таблиця 2

**Основні критерії оцінки ділової репутації в рейтингових дослідженнях [4]**

Напрямок	Критерії	
	Західні рейтингові дослідження	Вітчизняні рейтингові дослідження
Успішність економічного розвитку	– фінансова міцність; – ефективність використання активів; – фінансові успіхи	– поточний фінансовий стан компанії; – динаміка фінансових показників.
Якість і ціна продукції	– якість продукту	– співвідношення якості і ціни продукції; – відповідність ціни якості; – сертифікація, участь у конкурсах і виставках.
Маркетингова орієнтованість	– емоційна привабливість	– доступність інформації про компанію; – рівень інформованості про діяльність; – маркетингова діяльність; – відомість та імідж фірми у споживача
Корпоративна соціальна відповідальність	– здатність залучити кадри; – соціальна відповідальність та захист навколишнього середовища	– коректність поведінки на ринку; – добросовісність при виконанні договірних зобов'язань; – усвідомлення етичності бізнесу; – рівень обслуговування; – рівень заробітної плати; – психологічний клімат у колективі; – плинність кадрів; – умови праці; – рівень управління персоналом; – благодійність
Інші критерії	– інвестиційна привабливість; – схильність до використання нових технологій; – прозорливість і лідирування	– ділові якості керівника; – наявність чіткої місії; – заборгованість перед бюджетом; – зв'язки з криміналом

Оцінку рівню ділової репутації С.В. Горін пропонує отримати з використанням коефіцієнта ділової репутації, а саме: [3]:

$$K_{dr} = \frac{DR}{S} = ctgat \quad (1)$$

де S – вартість підприємства, грош.од., що визначається як:

$$S = S_1 + S_2 + \dots + S_n + DR \quad (2)$$

Де:  $S_1, \dots, S_2, \dots, S_n$  – вартість матеріальних і нематеріальних активів підприємства, грош. од.;

DR – ділова репутація, грош.од..

О.В. Родіонов запропонував модель, яка дозволяє оцінити ділову репутацію підприємства на основі трьох показників гудвілу [10].

При розрахунку першого показника ( $G_1$ ) об'єктом порівняння є валовий прибуток, а показником ефективності – валова рентабельність підприємства та середня валова рентабельність підприємств-конкурентів.

Другий показник гудвілу ( $G_2$ ) розраховується на основі порівняння прибутковості чистого капіталу підприємства з аналогічним показником підприємств-конкурентів.

Третій показник ( $G_3$ ) дозволяє оцінити перспективний рівень прибутковості підприємства з урахуванням показників вартості акціонерного, короткострокового та довгострокового позичкового капіталу.

Слід зазначити, що ділова репутація є стратегічним чинником розвитку підприємства, і ним необхідно вміти раціонально управляти, для чого важливо знати, як формується ділова репутація та який саме вплив вона може справити на розвиток підприємства.

Ділова репутація підприємств як відкритих соціально-економічних систем є комплексною проблемою яка обумовлюється факторами зовнішнього і внутрішнього середовища.

Зовнішнього середовища: якість продукції; доступна ціна; дизайн; діловитість; організаційна культура у взаємодії; платоспроможність фірми; ділова етика у взаємодії; соціальний стан споживача; рівень спроможності споживача; економічна стабільність фірми; рівень виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами; культура обслуговування; відомість фірми; імідж керівника; екологічна культура; соціальна відповідальність; екологічна відповідальність.

Внутрішнього середовища: умови праці; соціальна підтримка; культура організації; організаційна культура; цінності організації; дистанція влади; рівень заробітної плати; економічна стабільність фірми; життєва позиція керівника; стиль керівника; участь в управлінні; енергетика колективу; внутрішньо-системна ділова етика; культура управлінського персоналу; режим дня, фінансові показники.

Рівень ділової репутації слід визначати, згідно вимог зовнішнього та внутрішнього середовища.

Де, рівень ділової репутації набуде вигляду:

$$P_{da} = \sqrt[2]{K_{дрэс} \times K_{дрэс}};$$

Де,  $P_{da}$  – рівень ділової активності;

$K_{дрэс}$  – коефіцієнт рівня ділової репутації згідно факторів зовнішнього середовища ;

$K_{дрэс}$  – коефіцієнт рівня ділової репутації згідно факторів внутрішнього середовища.

Коефіцієнт рівня ділової репутації факторів зовнішнього середовища слід визначати за формулою:

$$KP_{дрэс} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{17};$$

Де,  $K_{дрэс}$  – коефіцієнт рівня ділової репутації згідно факторів внутрішнього середовища;

$k_i$  – фактори ділової репутації зовнішнього середовища;

$n$  – кількість факторів.

Відповідно, коефіцієнт рівня ділової репутації факторів внутрішнього середовища визначатимемо за формулою:

$$KP_{дрэс} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{17};$$

Де,  $K_{дрэс}$  – коефіцієнт рівня ділової репутації згідно факторів внутрішнього середовища;

$k_i$  – фактори ділової репутації внутрішнього середовища;

$n$  – кількість факторів.

На основі експертної оцінки встановлено, що підприємства досліджуваного регіону характеризуються різним рівнем ділової репутації, яка коливається від 0,49 до 0,92 коефіцієнта.

Методом групування нами підтверджується вплив ділової репутації на результати від господарської діяльності.

Таблиця 1  
Групування сільськогосподарських підприємств адміністративних районів за рівнем ділової репутації, 2013 р.\*

Групи сільськогосподарських підприємств адміністративних районів за коефіцієнтом ділової репутації, коеф.	Кількість сільськогосподарських підприємств у групі	Кількість адміністративних районів у групі	У середньому по групі господарств, у бал	Валова продукція на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.
До 50	30	4	0,49	649,15
51-70	116	11	0,61	829,49
Понад 70	23	2	0,91	1060,35
У середньому	169	17	0,63	828,90

\*Джерело: Згруповано автором на основі експертної оцінки

Із даних таблиці встановлено, що із підвищенням коефіцієнта ділової репутації від 1-ої до 3-ої групи підприємств адміністративних районів у 1,86 рази, виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь збільшується відповідно в 1,63 рази.

Вплив факторів на кінцеві результативні показники господарювання підтверджується багатфакторними моделями. У модель включені такі фактори впливу: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт використання власних коштів; коефіцієнт рівня стратегічного розвитку підприємств; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт ділової репутації.

Результативною ознакою є: чистий дохід (виручка від реалізації) на 100 га с. -г. угідь.

Де,  $y_1$  – чистий дохід (виручка від реалізації) на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

$x_1$  – коефіцієнт оборотності активів, коеф.;

$x_2$  – коефіцієнт використання власних коштів, коеф.;

$x_3$  – коефіцієнт рівня стратегічного розвитку підприємств, коеф.;

$x_4$  – коефіцієнт загальної ліквідності, коеф.;

$x_5$  – коефіцієнт ділової репутації, коеф.

У результаті розрахунків, моделі набудуть вигляду:

$$U_1 = -420,75 + 28,34x_1 + 9,70x_2 + 126,26x_3 + 49,12x_4 + 854,70x_5$$

Коефіцієнт кореляції – 0,97;

Коефіцієнт детермінації – 0,94.

Одержане рівняння регресії свідчить, що всі фактори, які ввійшли в модель позитивно впливають на результативну ознаку. Найбільш позитивний вплив має фактор ділової репутації та рівень стратегічного розвитку підприємств.

Так, із збільшенням їхнього коефіцієнта збільшується чистий дохід (виручка від реалізації) на 100 га с.-г. угідь відповідно на 124,26 та 854,70 тис. грн. Коефіцієнт множинної кореляції, який дорівнює 0,97 характеризує високу тісноту впливу означених факторів на результат. Множинний коефіцієнт детермінації свідчить про те, що варіація обсягу чистий дохід (виручки від реалізації) досліджуваних підприємств на 94% обумовлюється такими факторами, як: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт використання власних коштів; коефіцієнт рівня стратегічного розвитку підприємств; коефіцієнт діло-

вої репутації та коефіцієнт загальної ліквідності, які були введені в кореляційну модель.

На основі розроблених нами моделей кореляційної залежності результативних показників від факторів впливу нами визначено рівень використання можливостей сільськогосподарських підприємств. Результати досліджень яких представлено в табл. 2.

Таблиця 2  
Рівень використання можливостей досліджуваних сільськогосподарських підприємств Тернопільської області\*

Групи сільськогосподарських підприємств за рівнем використання їх потенціалу, як можливостей (за чистим доходом (виручка від реалізації) на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн), у коефіцієнтах	Кількість господарств у групі	Чистий дохід (виручка від реалізації) на 100 га сільськогосподарських угідь у середньому по групі господарств		
		Чистий дохід (виручка від реалізації) на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн. (фактично за даними звітності)	Чистий дохід (виручка від реалізації) на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн (розрахункова згідно з розробленими нами моделями)	Рівень використання потенціалу підприємств як можливостей (у коефіцієнтах)
I. до 0,70	21	395,97	611,65	0,63
II. 0,71 – 0,99	87	750,15	857,62	0,87
III. Понад 1	61	953,88	769,44	1,29
У середньому	169	779,67	795,22	0,99

*Примітка: Розрахунки проведені на основі розроблених моделей кореляційної залежності чистого доходу (виручки від реалізації) на 100 га сільськогосподарських угідь від факторів впливу.*

Із невідповідності системи управління вимогам ринкового середовища в підприємствах 1 та 2 групи коефіцієнт використання можливостей за чистим доходом знаходиться нижче 1. У третій групі підпри-

емств система управління забезпечила використання потенціалу з коефіцієнтами 1,29.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі проведеного нами дослідження встановлено, що підприємства досліджуваного регіону характеризуються різним рівнем ділової репутації з підвищенням якого збільшуються результативні показники. На основі багатofакторної моделі встановлено, що найбільш позитивний вплив на результативну ознаку має фактор ділової репутації та рівень стратегічного розвитку підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Букша К. Управление деловой репутацией. / К. Букша // Российская и зарубежная PR-практика. – М.: «Изд-во Вильямс», 2007. – 144 с.
2. Гавришин К. Деловая репутация – конкурентное преимущество фирмы / К. Гавришин // Экономика и управление. – № 5(31). – 2007. – С. 104-108.
3. Горин С. Деловая репутация организации / С. Горин. – М.: Изд-во «Феникс», 2006. – 256 с.
4. Гребешкова О., Шиманська О. // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – Вип. 1-2. – 2007. – С. 49350-2.
5. Даулинг Г. Репутация фирмы. Создание. Управление и оценка эффективности / Г. Даулинг – К.: Издательство «Инфра – М», 2004. – 368 с.
6. Зайчатникова Е. Сколько стоит деловая репутация? Е. Зайчатникова // Русский Фокус. – 2002. – № 24(61).
7. Новиченкова Л. Деловая репутация – от системы к результату / Л. Новиченкова // Управление компанией. – 2007. – № 2. – С. 57-59.
8. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом. – 2005. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html7379>.
9. Олейник И. «Плюс минус репутация» / И. Олейник, А. Лапшов. – Самара: Издательский дом «Бахрах-М», 2003. – 192 с.
10. Родіонов О. Ділова репутація підприємства: формування, діагностика, розвиток: монографія. / О. Родіонов. – Луганськ: Ноулідж, 2009. – 408 с.
11. Туріянська М. Структура репутації підприємства : [монографія] / М. М. Туріянська, В. Пеннер. – Луганськ : Янтар, 2009. – 140 с.

УДК 658.5:621:331.102.344

**Хілуха О.А.**кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства  
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки**СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ  
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Стаття присвячена формуванню стратегії розвитку інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств. Вибір даної стратегії проходить з врахуванням цілей розвитку інтелектуального капіталу та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Для ефективної реалізації стратегії розвитку інтелектуального капіталу потрібно скласти карту реалізації стратегії та оцінити відповідність даної стратегії цілям організації.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, цілі, чинники, стратегія, карта стратегії.

**Хилуха О.А. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена формированию стратегии развития интеллектуального капитала машиностроительных предприятий. Выбор данной стратегии проходит с учетом целей развития интеллектуального капитала и факторов внешней и внутренней среды. Для эффективной реализации стратегии развития интеллектуального капитала нужно составить карту реализации стратегии и оценить соответствие данной стратегии целям организации.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, цели, факторы, стратегия, карта стратегии.

**Khilukha O.A. INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT STRATEGY OF ENGINEERING ENTERPRISES**

The article is devoted to the strategy of the intellectual capital development aircraft enterprises. The strategy choice is based on the objectives of intellectual capital and the external and internal factors environment. There are implemented the strategies map and conducted the evaluation to the achievement objectives of this strategy for effectively implement the strategy of intellectual capital.

**Keywords:** intellectual capital, aims, factors, strategy, strategy map.

**Постановка проблеми.** Формування стратегії підприємства у сучасних умовах потребує врахування безлічі факторів. Увагу слід звернути на зростаючу динаміку розвитку ринків, посилення конкуренції за рахунок глобалізації. Іншою важливою особливістю слід вважати розвиток спеціалізації і появу нових ринків, зростання обсягів та видів аутсорсингових послуг тощо. При цьому основним джерелом підвищення ефективності діяльності залишається розвиток інтелектуального капіталу підприємства. Все це вимагає адекватного розвитку інструментарію стратегічного управління ним, а саме пошук таких способів формування стратегій, при застосуванні яких фактори, що ускладнюють розвиток ІК, розглядаються як додаткові переваги та можливості.

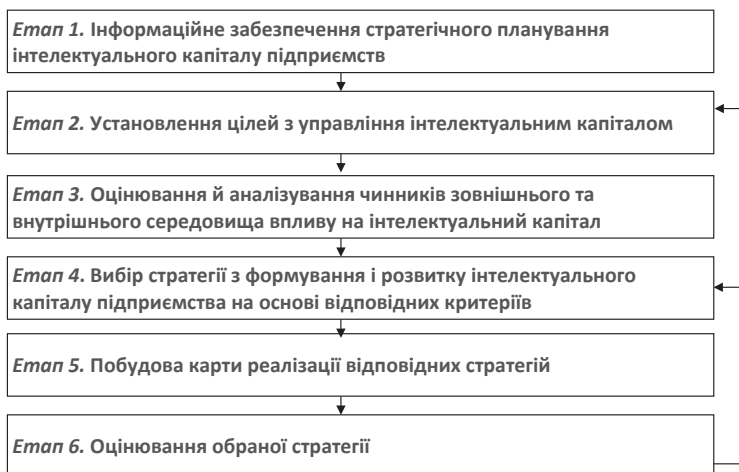
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Стратегічному розвитку підприємств присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансоффа [1], О. Кузьміна [2], Р. Фатхудинов [4] та ін. Проте спе-

цифічні умови господарювання вітчизняних підприємств вимагають подальших досліджень теоретичних і практичних аспектів концепції стратегічного розвитку. Формуванню та використанню інтелектуального капіталу підприємства присвячені праці Б.Б. Леонтьєва [3], Л.Г. Ліпич [5] та ін.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у формуванні стратегії розвитку інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегічне планування інтелектуального капіталу включає низку етапів, послідовність виконання яких допускає безліч інтерпретацій внаслідок складності, нетиповості багатofакторного впливу і на організацію, і безпосередньо на об'єкт управління (рис. 1).

**Перший етап** – інформаційне забезпечення стратегічного планування інтелектуального капіталу підприємств. Основні завдання інформаційного забезпечення, закріпленого за різними підрозділами підприємства: опис структури даних про інтелектуальний капітал; збір, сортування, обробка, перегляд і зберігання інформації про інтелектуальний капітал у базі даних підприємства; пошук ОПІВ за багатьма атрибутами; формування таблиць, запитів і форм, які містять відомості про нього; виявлення інтелектуальних ресурсів, що охороняються законодавством; своєчасне врахування прав на об'єкти інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів підприємств; повідомлення про контрольні терміни сплати роялті, авторських винагород та інших періодичних платежів; формування звітності про створення та використання інтелектуального капіталу на різних рівнях управління; побудова діаграм, аналізування динаміки формування та використання інтелектуального капіталу, в тому числі динаміки патентування;



**Рис. 1.** Етапи стратегічного планування інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств



здійснення моніторингу процесу створення інтелектуальних активів тощо.

*Другий етап* – установлення цілей з формування та розвитку інтелектуального капіталу підприємств. Комплексні цілі охоплюють одночасно різні сфери функціонування підприємства. Комплексною ціллю підприємства є створення інтелектуальної організації, що володіє високими конкурентними перевагами, заснованими на виробництві та використанні інтелектуальних продуктів підприємства; підвищення ринкової вартості. Часткові цілі спрямовані на планування окремих елементів, сфер, видів діяльності, операцій інтелектуального капіталу підприємства. Частковими цілями є розвиток навчальної, наукової, інноваційної діяльності авіаремонтних підприємств. Елементні цілі спрямовані на вузько деталізоване планування окремих елементів діяльності підприємств: підвищення кваліфікації керівника функціонального відділу, навчання; створення робочої групи

для проектування неруйнівного контролю в процесі ремонту авіадвигуна тощо.

*Третій етап* – аналізування чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Аналізування та оцінювання чинників зовнішнього середовища проводиться відповідно до їх поділу на чинники опосередкованого впливу на ІК та чинники безпосереднього впливу на ІК. Оцінювання чинників опосередкованого впливу на ІК визначаємо як добуток оцінки вірогідності реалізації цього чинника та його якісного впливу, через зовнішні чинники прямого впливу на ІК підприємств. Оцінювання вірогідності реалізації даного чинника визначаємо відповідно до даних консенсусу-прогнозу Міністерства економічного розвитку та торгівлі, у діапазоні [0;5], чим вищий бал присвоєно явищу, тим більша ймовірність його настання. Вплив чинника на ІК підприємств оцінювала група експертів підприємства ДП ЛРЗ «Мотор» за шкалою [-5;5]. Якщо чиннику присвоєно значення

Таблиця 1

**Аналіз чинників непрямого впливу на інтелектуальний капітал авіаремонтних підприємств України**

Перелік чинників	Оцінка вірогідності реалізації явища [0;5]	Оцінка впливу явища на ІК підприємства [-5;5]	Інтегральна оцінка [-25;25]
Неотримання запланованого фінансування від МВФ	4	-3	-12
Дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу	3	-3	-9
Згорання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період	3	-3	-9
Погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури: чергове падіння цін на світових сировинних ринках	3	-4	-12
Посилення боргової кризи в Єврозоні	3	-3	-9
Збереження низької кредитної активності комерційних банків	4	-3	-12
Значне зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у Пенсійному фонді, інших Фондах державного соціального страхування та НАК «Нафтогаз України»	3	-3	-9
Посилення девальваційних тенденцій на валютному ринку	3	-3	-9
Масовий відтік капіталу з країни, викликаний порушенням стабільності на зовнішніх фінансових та сировинних ринках та нестабільність в Україні	3	-3	-9
Суттєве підвищення цін на природний газ для промислових підприємств.	3	-3	-9
Поширення неплатоспроможності реального сектору економіки	3	-3	-9
Нарощування негативних інфляційних очікувань населення	2	-3	-6
Посилення ревальваційних тенденцій на валютному ринку	1	-3	-3
Стабілізація цін на світових енергетичних ринках	3	4	12
Стабільне зростання економіки США	2	3	6
Ревальвація євро та підвищення попиту у ЄС	3	3	9
Посилення військового конфлікту на Близькому Сході	3	3	9
Економічні переваги, як країни Єврозони	3	3	9
Стабілізація емісії для фінансування дефіциту бюджету	3	3	9
Стабілізації у банківському секторі	2	3	6
Покращення ситуації на ринку роботи: збільшення кількості зайнятих та скорочення чисельності безробітних	2	3	6
Скорочення заборгованості з відшкодування ПДВ	2	3	6
Загальна сума	x	x	-45

\*Примітка. Визначено автором на основі аналітичних досліджень

Таблиця 2

## Аналіз зовнішніх чинників прямого впливу на інтелектуальний капітал авіаремонтних підприємств України

Перелік чинників	Характеристика чинників	Оцінка впливу явища на ІК підприємства [-5;5]	Вагомість чинника [0;5]	Інтегральна оцінка впливу, [-25;25]
Споживачі	Міністерство оборони України, Азербайджан, Туркменістан, Шрі-Ланка, Болгарія, Китай, Єгипет, Індія, В'єтнам, Ірак, Лівія, Сирія, Алжир, Куба.	4	5	20
Постачальники	ДП Харківський машинобудівний завод, Первомайський механічний завод («ПМЗ») та інші підприємства, що входять до складу корпорації «ФЕД».	4	5	20
Конкуренти	АТ «Авіаремонт» (Росія) ДП «Мінський авіаремонтний завод», (Білорусія) АТ «Оршанський авіаремонтний завод» (Білорусія)	-2	5	-10
Нормативно-правові акти	ЗУ «Про розвиток літакобудівної промисловості» постанови КМУ «Про утворення Державного концерну "Укроборонпром"», «Про затвердження переліку суб'єктів літакобудування, щодо яких запроваджуються тимчасові заходи державної підтримки», «Питання ввезення на митну територію України товарів суб'єктами літакобудування» Повітряний кодекс України. Де передбачено створення потрібних умов для розвитку авіаремонтної промисловості України.	2	3	6
Інфраструктура	Підприємства мають під'їзні залізничні колії та /або знаходяться неподалік доріг державного значення; обладнані телефонним зв'язком, високошвидкісним Інтернетом.	2	3	6
Профспілки, партії та інші громадські організації	Профспілка авіабудівників України, основним завданням якої є захист трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів членів трудового колективу авіаремонтних підприємств; ДК «Укрспецекспорт» – державна компанія, яка має монопольне право здійснювати експорт та імпорт продукції, послуг військового призначення.	1	3	3
Загальна сума	x	x	x	47

\*Примітка. Визначено автором на основі аналітичних досліджень

Таблиця 3

## Аналіз внутрішніх чинників впливу на інтелектуальний капітал авіаремонтних підприємств України

Перелік чинників внутрішнього середовища підприємств	Ціль		Завдання		Структура		Технологія		Працівники		Ресурси		Всього
	вплив на ІК [-5;5]	Вагомість [0;5]	вплив на ІК [-5;5]	Вагомість [0;5]	вплив на ІК [-5;5]	Вагомість [0;5]	вплив на ІК [-5;5]	Вагомість [0;5]	вплив на ІК [-5;5]	Вагомість [0;5]	вплив на ІК [-5;5]	Вагомість [0;5]	
Найменування авіаремонтних підприємств													
Луцький ремонтний завод "Мотор"	5	5	5	5	2	4	-3	4	2	5	2	3	62
Львівський державний авіаційно-ремонтний завод	5	5	4	5	-3	4	-1	4	3	5	3	3	53
Луганський авіаційний ремонтний завод	4	5	5	5	1	4	-2	4	4	5	2	3	67
Миколаївський авіаремонтний завод «НАРП»	5	5	4	5	2	4	-3	4	2	5	4	3	63
Конотопський авіаремонтний завод «Авікон»	4	5	5	5	2	4	-2	4	2	5	3	3	64
Чугуївський авіаційний ремонтний завод	3	5	4	5	2	4	-5	4	2	5	2	3	39
Одеське авіаційно-ремонтне підприємство «Одесаавіаремсервіс»	4	5	4	5	-1	4	-2	4	4	5	2	3	54
Запорізький державний авіаційний ремонтний завод «Міг ремонт»	3	5	4	5	1	4	1	4	2	2	2	3	53
Севастопольське авіаремонтне підприємство	3	5	4	5	-2	4	1	4	2	5	3	3	50
Євпаторійський авіаційний ремонтний завод	3	5	4	5	-2	4	-1	4	2	5	1	3	36

\*Примітка: Розроблено автором

Таблиця 4

## Вибір стратегії авіаремонтних підприємств

№ з/п	Критерії вибору стратегії	Індикатор критерію	Стратегія послідовника	Стратегія інтеграції	Стратегія «інтелектуального лідера»
1	Характер впливу чинників зовнішнього середовища	Позитивний	x	Усі авіаремонтні підприємства	x
		Негативний	x	x	x
2	Характер впливу чинників внутрішнього середовища	Позитивний	x	Євпаторійський, Чугуївський, Севастопольський, Львівський, Запорізький, Одеський авіаремонтні заводи	Луцький, Миколаївський, Конотопський, Луганський авіаремонтні заводи
		Негативний	x	x	x
3	Стан інтелектуального капіталу	Зразковий	x	x	Луцький; Миколаївський авіаремонтні заводи
		Достатній	x	Луганський, Одеський авіаремонтні заводи	x
		Незадовільний	Львівський; Конотопський, Чугуївський; Запорізький, Севастопольський; Євпаторійський авіаремонтні заводи	x	x
4	Наукоємність галузі	Традиційна (ненаукоємна)	x	x	
		Помірно-інноваційна	x	x	
		Інноваційна	x	Усі авіаремонтні підприємства	
5	Масштаб діяльності підприємств	Мале	x	x	
		Середнє підприємство		Луцький, Луганський Миколаївський, Конотопський, Чугуївський, Одеський, Запорізький, Севастопольський, Євпаторійський авіаційно-ремонтні заводи	
		Велике підприємство			Львівський державний АРЗ
6	Інвестиційні можливості підприємств	Слабкі	Євпаторійський авіаційно-ремонтний завод		
		Сильні		Луцький, Львівський Луганський Миколаївський, Конотопський, Чугуївський, Одеський, Запорізький, Севастопольський авіаційно-ремонтні заводи	
7	Досвід інтелектуальної діяльності підприємств	від 1 до 5 років			
		від 5 до 10 років		Севастопольський, Євпаторійський авіаційно-ремонтні заводи	
		від 10 років		Луцький, Львівський Луганський Миколаївський, Конотопський, Чугуївський, Одеський, Запорізький авіаційно-ремонтні заводи	
8	Рівень розвитку інтелектуальної інфраструктури регіону	Низький			
		Достатній		Луцький, Луганський, Миколаївський, Конотопський, Чугуївський, Севастопольський, Євпаторійський авіаційно-ремонтні заводи	
		Високий			Львівський, Одеський, Запорізький авіаційно-ремонтні заводи

\*Примітка: розроблено автором

нижче нуля, то він негативно впливає на діяльність підприємства, і навпаки, чим більше його значення, тим більш позитивний його вплив на підприємство.

Загальний аналіз чинників опосередкованого впливу зовнішнього середовища на ІК підприємств представлено у таблиці 1, результати аналізу свідчать про негативний їх вплив на ІК авіаремонтних підприємств у сумі – 45 балів.

Аналізування зовнішніх чинників безпосереднього впливу проводили аналогічно. Загальний аналіз чинників прямого впливу зовнішнього середовища на ІК підприємства представлено у таблиці 2, він свідчить про їх позитивний вплив на ІК авіаремонтних підприємств у сумі 47 балів.

Загальний вплив зовнішніх чинників на діяльність підприємства визначаємо як суму чинників прямого на непрямого впливу, яка складе +2 бали, що засвідчують про їх позитивний вплив на ІК підприємств.

Оскільки внутрішні чинники по-різному впливають на різні авіаремонти підприємства, то аналіз їх здійснено для кожного підприємства окремо (табл. 3). Аналізування цих чинників свідчить про позитивний вплив на діяльність підприємства у діапазоні від 36 балів (для Євпаторійського авіаційного ремонтного підприємства) до 67 балів (для Луганського авіаційного ремонтного заводу).

*Четвертий етап* – вибір стратегії формування і розвитку інтелектуального капіталу підприємств відповідно до визначення відповідних критеріїв (табл. 4).

Критерії, що визначають вибір відповідної стратегії авіаремонтними підприємствами, такі: характер впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємств, стан інтелектуального капіталу підприємств, наукоємність галузі, масштаб діяльності підприємств, інвестиційні можливості підприємств, досвід інтелектуальної діяльності підприємств, рівень розвитку інтелектуальної інфраструктури регіону, ціннісні орієнтації керівників. Відповідно до цих критеріїв обираємо стратегію розвитку авіаремонтних підприємств. Стратегія «імітації» передбачає придбання та використання підприємством того, що створено, тобто придбання нової інформації, знань, інтелектуальних ресурсів та продуктів, адаптування їх до власних потреб. При цьому підприємство мінімізує витрати на інтелектуальну діяльність концентруючись на пошуку готових інтелектуальних продуктів.

Управління інтелектуальним капіталом спрямоване на раціональне використання інтелектуальних та інформаційних ресурсів, створення загального організаційно-інформаційного середовища розвитку інформаційних технологій, що дає змогу максимально використовувати придбані інтелектуальні ресурси та продукти. Стратегія не дає можливості підприємству стати лідером у сфері інтелектуальної діяльності, але при раціональному управлінні забезпечує адаптацію до змін зовнішнього середовища, виживання та забезпечення ефективного функціонування.

Стратегія «корпоратизації» передбачає створення потрібних інститутів та єдиної системи управління для інтелектуальної діяльності. Вона передбачає освоєння підприємством всіх видів інтелектуальної діяльності і, як наслідок, вимагає значних інвестиційних вкладень. Забезпечує можливість створення умов конфіденційності та збереження в таємниці об'єктів інтелектуальної власності, зокрема ноу-хау, які важко захистити правовими засобами. Збільшується обсяг інтелектуального капіталу підприємства, зростає його конкурентоспроможність. При досягненні відповідних результатів інтелектуальної діяльності підприємство отримує можливість збіль-

шення впливу на ринку інтелектуальних продуктів. Стратегія інтелектуального лідера реалізується при виявленні та системному розвитку творчих груп працівників, які відзначаються активністю і результативністю інтелектуальної діяльності. Кожна група має ядро: співробітник з креативним типом мислення, менеджер або група науковців. Ядро доповнюють висококваліфіковані співробітники. Управління інтелектуальною діяльністю здійснюється відповідно до аналізу життєвого циклу інтелектуальних продуктів, наукових розробок, результативності та ефективності, характеру і рівня впливу на соціально-економічне середовище підприємства і спрямовується на коригування та розвиток наявних груп; створення нових на тих ділянках, де вони відсутні, для забезпечення збалансованості інтелектуальної діяльності; налагодження взаємозв'язків між групами.

Стратегія «інтеграції». Підприємство вступає у договірні правовідносини з науково-дослідними інститутами та суб'єктами ділового середовища, з метою утворення інфраструктури інтелектуальної діяльності. Спільно формуються інтелектуальні ресурси та продукти. Стратегія передбачає варіанти за сферами та обсягом охоплення ділових партнерів. За сферами охоплення - це галузеві та регіональні партнери. Галузеве партнерство в інтелектуальній діяльності проявляється у вигляді вертикальної та/або горизонтальної інтеграції організацій і підприємств, які об'єднують господарську діяльність зі створення певного матеріального продукту, що належить до конкретної сфери діяльності. При вертикальній інтеграції паралельно «ланцюгу створення матеріальних цінностей», що включає логістичні та виробничі процеси, формується «ланцюг створення нематеріальних цінностей», що передбачає на кожному етапі процесу створення продукції відповідної інновації: сировинної, виробничої, маркетингової тощо. При горизонтальній кооперації (інтеграції) організації та підприємства-партнери створюють спільні науково-дослідні, інжинірингові, правові, освітні та інші інститути інтелектуальної діяльності. Основною проблемою галузевої кооперації може стати територіальна віддаленість партнерів.

Регіональна інтеграція передбачає створення груп промислових підприємств, у межах регіону. Реалізація стратегії інтеграції можлива через аутсорсинг – залучення до спільної інтелектуальної діяльності незалежних організацій, які формують інфраструктуру інтелектуальної діяльності на принципах довгострокового співробітництва, повного урахування інтересів підприємства-замовника.

Аутсорсинг забезпечує високу якість послуг інтелектуального характеру за рахунок спеціалізації та досвіду контрагентів, зниження витрат господарської діяльності, саме тому підприємство не створює відповідних внутрішніх інститутів. Регіональні промислові підприємства при цьому можуть кооперуватися для залучення контрагентів, що надають інтелектуальні послуги.

Відповідно до обраних критеріїв для авіаремонтних підприємств прийнятною є стратегія «інтеграції». Оскільки для кожного підприємства найбільша кількість критеріїв відповідає саме цій стратегії. Залежно від обраної стратегії відбувається перерозподіл обсягу витрат на інтелектуальну діяльність, зростання конкурентних переваг, заснованих на знаннях, підвищення вимог до системи управління інтелектуальним капіталом підприємства.

*П'ятий етап* – побудова карт реалізації стратегії: стратегічні карти (strategy maps) – це інструмент, що дає змогу менеджменту підприємств фор-



мулювати і відображати відповідні цілі і засоби їх досягнення через структуру складників, які конкретизуються в основних показниках за видами діяльності, що дає змогу виявити резерви підвищення ефективності використання ІК. Стратегічна карта – це модель, що демонструє, як стратегія об'єднує нематеріальні активи та процеси створення вартості.

Побудову стратегічної карти пропонуємо здійснювати на підставі концепції збалансованої системи критеріїв діяльності підприємства (BSC – Balanced Score Card), котра розкривається через такі організаційні підсистеми: фінанси, ринок (маркетинг), виробництво, бізнес-процеси, наука і техніка, персонал.

Фінансові результати можуть бути отримані тільки в тому разі, якщо задоволено цільову групу клієнтів. У збалансованій системі показників стратегічні цілі погоджуються між собою причинно-наслідковим ланцюгом у формі «стратегічних карт» (Strategy Maps). Терміном «стратегічна карта» Р. Каплан і Д. Нортона запропонували називати причинно-наслідкові зв'язки між окремими елементами стратегії організації. На рисунку 5 представлено стратегічну карту інтеграційної стратегії за п'ятьма організаційними блоками. Стратегічна карта побудована за допо-

могою програмного забезпечення Business Studio3.0.

*Шостий етап* – оцінювання обраної стратегії. Її реалізація дозволить створити інтелектуальну організацію, котра володіє високими конкурентними перевагами, заснованими на виробництві та використанні інтелектуальних продуктів підприємства; підвищить його ринкову вартість. У стратегії комплексно враховані чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Стратегія відповідає потенціалу і можливостям розвитку авіаремонтних підприємств.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки: для ефективного стратегічного розвитку інтелектуального капіталу машинобудівних підприємств потрібно сформувати якісне інформаційне забезпечення, конкретизувати цілі розвитку ІК підприємства, проаналізувати чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, проаналізувати критерії, що забезпечують вибір стратегії, побудувати карту реалізації стратегії та оцінити стратегію на відповідність її встановленим цілям. Стратегічне планування інтелектуального капіталу підприємств було здійснено на прикладі авіаремонтних підприємств, для розвитку яких найоптимальнішою є стратегія інтеграції ІК.

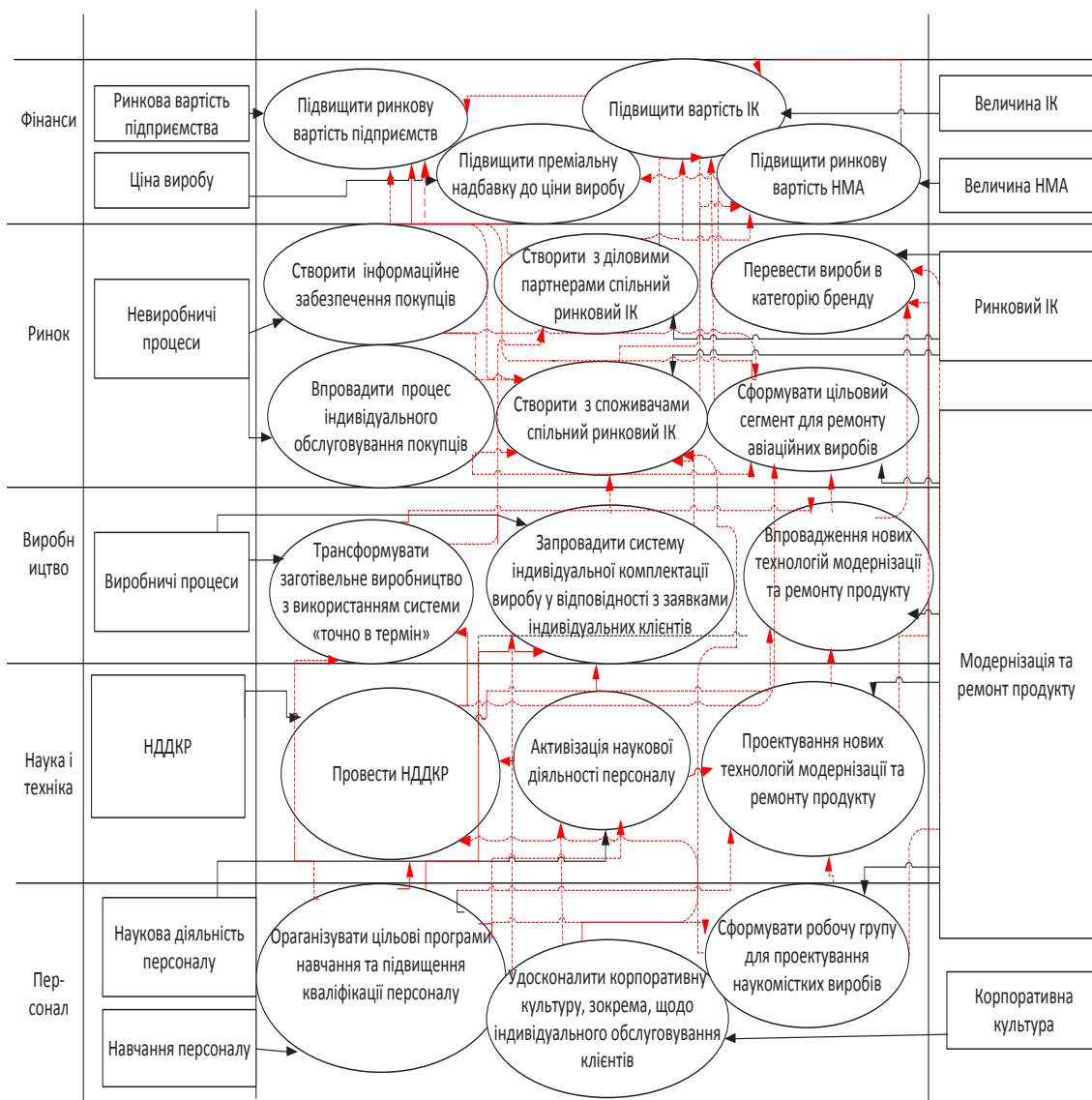


Рис. 2. Карта реалізації стратегії «інтеграції» авіаремонтними підприємствами

Примітка: розроблено автором

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посіб. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – 2-ге вид. доп. і перероб. – Львів : Нац. ун-т «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
3. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2002. – 400 с.
5. Хілуха О.А. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств : теоретичні та прикладні положення : монографія / О.А. Хілуха, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.

УДК 330.142.211:330.522.2

**Хуторської П.О.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління підприємством  
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

### **ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

У статті розглянуто сучасний стан відтворювального процесу економічних ресурсів підприємств в Україні в цілому та за окремими видами економічної діяльності. Зроблено аналіз швидкості оборотності авансованого капіталу. Виявлено тенденції відтворювальних процесів ресурсів підприємства в умовах значних темпів інфляції.

**Ключові слова:** економічні ресурси, кругообіг капіталу, швидкість оборотності, просте та розширене відтворення, джерела відтворення.

#### **Хуторской П.А. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

В статье рассмотрено современное состояние воспроизводственного процесса экономических ресурсов предприятий в Украине в целом и по отдельным видам экономической деятельности. Сделан анализ скорости оборачиваемости авансированного капитала. Выявлены тенденции воспроизводственных процессов ресурсов предприятия в условиях значительных темпов инфляции.

**Ключевые слова:** экономические ресурсы, кругооборот капитала, скорость оборачиваемости, простое и расширенное воспроизводство, источники воспроизводства.

#### **Khutorskoy P.A. REPRODUCTION OF ECONOMIC RESOURCES OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS**

In the article the modern reproduction process of economic resources of enterprises state is considered in Ukraine on the whole and on the separate types of economic activity. The analysis of speed of turnover of the advanced capital is done. The tendencies of reproduction processes of resources of enterprise are exposed in the conditions of considerable inflation rates.

**Keywords:** economic resources, circulation of capital, speed of turnover, simple and extended reproduction, sources of reproduction.

**Постановка проблеми.** Вирішальними у господарській діяльності підприємств є проблеми відтворення ресурсів підприємства. Структурні перетворення економіки, розвиток ринкових відносин, зміна форм власності за останні роки призвели до необхідності удосконалення стратегії відтворення ресурсів підприємств. Невирішені питання відтворення авансованого капіталу набули значної глибини, що призвело до зниження рівня конкурентоспроможності продукції українських підприємств на зовнішніх ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальним економічним проблемам формування та вдосконалення відтворювального процесу економічних ресурсів підприємств національної економіки присвячені наукові розробки таких відомих українських науковців, як М.Я. Дем'яненко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Ф. Огічук, В.Я. Плаксієнко, О.В. Олійник, П.Т. Саблук, Л.М. Худолій, М.Й. Хорунжий та ін.

У дослідженнях учених вивчалися і аналізувалися різні аспекти становлення та інтенсифікації економіки України у різні періоди, а також пропонувалися теоретичні й практичні рекомендації з удосконалення процесу відтворення як окремих економічних ресурсів, так і всього авансованого капіталу.

Проте більшість із опублікованих робіт готувалася в умовах становлення України як суверенної, незалежної держави, і тому в них не знайшли відображення нові проблеми ефективності, які зумовлені ринковими трансформаціями, впровадженням інвестиційно-інноваційних моделей розвитку та кризовими явищами, що мають місце у світовій економіці та економіці України.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є проведення аналізу стану відтворювального процесу економічних ресурсів та виявлення шляхів щодо його покращення в умовах економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Одним із головних завдань у формуванні сприятливих виробничих умов для всіх суб'єктів господарювання є створення діючого механізму регулювання процесу відтворення економічних ресурсів, який давав би можливість не тільки вести просте відтворення факторів виробництва, а й розвиватися підприємствам, не залежно від форми власності та галузевої належності.

Процес кругообігу економічних ресурсів підприємства може здійснюватися шляхом простого і розширеного відтворення. «Відшкодування витрачених засобів виробництва – об'єктивна умова простого від-

творення і збереження досягнутого рівня виробництва. Для здійснення розширеного відтворення необхідно спочатку відшкодувати спожиті кошти, а вже потім розширювати виробництво на основі залучення додаткових виробничих фондів» [2, с. 183]. Інакше кажучи, щоб здійснити наступний цикл виробництва, підприємство повинне відшкодувати спожиті засоби виробництва за рахунок частини валового продукту в тому ж обсязі – простому, і в збільшеному – при розширеному відтворенні. Отже, джерелом простого відтворення авансованих у виробництво ресурсів є собівартість продукції, а джерелом розширеного відтворення – прибуток.

У процесі виробництва продукції беруть участь наступні економічні ресурси: основні засоби, оборотні засоби, трудові ресурси. Всі перелічені економічні ресурси беруть участь у процесі виробництва, у результаті якого створюється продукція. Від реалізації продукції підприємство отримує виторг, із якого повинні відшкодуватися авансовані у виробництво економічні ресурси.

Основні засоби беруть участь у кількох виробничих циклах і переносять свою вартість на вартість готової продукції по частинах у вигляді амортизаційних відрахувань. Оборотні засоби беруть участь в одному виробничому циклі та переносять свою вартість на вартість готової продукції повністю протягом одного виробничого циклу у вигляді матеріальних витрат. Трудові ресурси відбиті у вартості готової продукції у вигляді фонду оплати праці.

Схематично процес кругообігу авансованих ресурсів представлений на рисунку 1. Процес кругообігу економічних ресурсів є сумою кругообігів окремих його складових. А швидкість оборотності капіталу, відповідно, залежить від швидкостей оборотності кожного ресурсу. Чим вища питома вага того чи іншого виду ресурсів у структурі витрат виробництва, тим більше впливає швидкість його оборотності на швидкість оборотності всього авансованого капіталу.

Виходячи з економічної сутності окремих видів ресурсів, виходить, що найбільшу швидкість оборотності в порівнянні з іншими видами ресурсів мають оборотні засоби, тому що вони беруть участь тільки в одному виробничому циклі та по закінченні його повністю відшкодовуються в тому ж обсязі. Отже, швидкість оборотності авансованого капіталу завжди прагнути до швидкості оборотності оборотних засобів за умови збільшення їх частки у структурі активів.

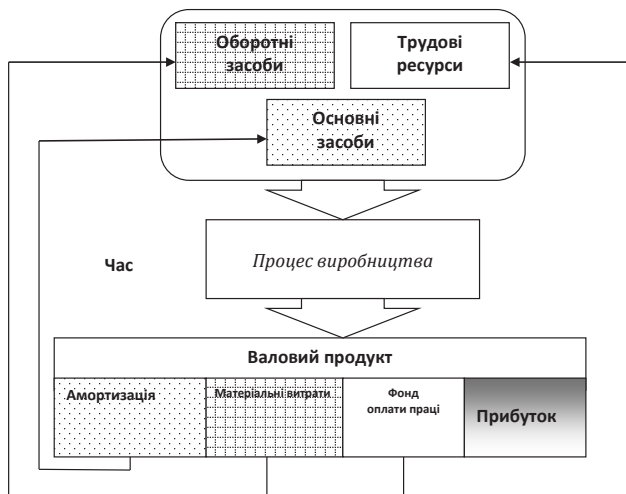


Рис. 1. Схеми кругообігу економічних ресурсів підприємства

Швидкість оборотності авансованого капіталу визначається за формулою:

$$K_{ак} = \frac{B}{AK} = \frac{B}{C_{об}} * \frac{C_{об}}{AK}, \quad (1)$$

де:  $K_{ак}$  – коефіцієнт оборотності авансованого капіталу;

$B$  – виручка від реалізації продукції, робіт і послуг;

$AK$  – середньорічна вартість авансованого капіталу;

$C_{об}$  – середньорічна вартість оборотних засобів.

З цієї формули виходить, що швидкість оборотності авансованих у виробництво ресурсів безпосередньо залежить від швидкості оборотності оборотних засобів. Тобто чим вища швидкість оборотності оборотних засобів і більша питома вага їх у структурі активів, тим швидше відновлюється авансований у виробництво капітал.

Простеживши динаміку швидкості оборотності авансованого капіталу в цілому по всіх підприємствах України (рис. 2), можна побачити, що за три останні роки швидкість оборотності авансованих ресурсів із року в рік знижувалася і в 2013 р. досягла значення 0,783, що майже на 1/5 менше за показник 2011 р. Це відбувалося в основному за рахунок уповільнення оборотності оборотних засобів з 1,771 обороту у 2011 році до 1,456 обороту – у 2013 році, тобто на 17,8% менше. Питома вага оборотних активів в структурі авансованого капіталу зменшилась не суттєво і досягла у 2013 році 53,8%. Аналогічно знизилася швидкість оборотності авансованого капіталу і за такими видами економічної діяльності, як промисловість і сільське, лісове та рибне господарство. У сільському господарстві оборотність активів знизилася з 0,641 обороти у 2011 році до 0,564 обороти у 2013 році, при тому, що питома вага оборотних активів у балансі підприємств підвищилася на 3,2% і у 2013 році досягла значення 62,8%. Щодо промисловості, то тут знизилася швидкість оборотності як оборотних активів, так і всього авансованого капіталу з поступовим зменшенням питомої ваги оборотних активів у структурі балансу.

Отже, маємо тенденцію до уповільнення оборотності економічних ресурсів підприємств в економіці України. Що й відбулося за рахунок більш високих темпів зростання вартості ресурсів підприємств по відношенню до темпів зростання виручки від реалізації продукції.



Рис. 2. Динаміка швидкості оборотності авансованого капіталу підприємств України

Здійснення відтворювального процесу економічних ресурсів на підприємствах значною мірою залежить від ефективності виробництва в кожному виробничому циклі. Тобто підприємства спроможні покривати витрачені ресурси із виручки за умови прибутковості. У разі отримання збитків не вистачає коштів навіть на просте відтворення за вартістю, не враховуючи інфляційні процеси.

Розширене відтворення передбачає збільшення розмірів ресурсів до кожного наступного циклу виробництва і поліпшення їх якості [3, с. 170]. Отже, оцінити рівень відтворювального процесу можна, проаналізувавши динаміку забезпеченості ресурсами в розрахунку на одного зайнятого працівника. Вартісним вираженням усіх наявних у підприємства ресурсів є вартість авансованого капіталу. Таким чином, динаміка концентрації авансованого капіталу в розрахунку на одного працівника є індикатором відтворення. Так, якщо вартість авансованого капіталу в розрахунку на одного працівника зростає, це свідчить про розширене відтворення ресурсів, якщо ж ця величина залишається стабільною, то про просте, а якщо знижується – про звужене відтворення.

Простеживши динаміку вартості авансованого капіталу в розрахунку на одного працівника в Україні за останні три роки (рис. 3), можна констатувати, що концентрація авансованого капіталу в цілому по економіці України підвищується. Так, якщо у 2011 році величина авансованого капіталу в розрахунку на одного працівника складала 428,6 тис. грн/люд., то у 2013 році вже 568,8 тис. грн/люд., тобто на 32,7% більше. Майже за такими самими темпами збільшувалась концентрація авансованого капіталу і за окремими видами економічної діяльності. Так, в промисловості сума авансованого капіталу зростає, за той самий період, з 409,6 тис. грн/люд. до 586,7 тис. грн/люд., тобто на 43,2% більше. У сільському господарстві авансований капітал у розрахунку на одного працівника за три роки зріс майже на 50%, з 271,1 тис. грн/ люд. у 2011 році до 405,8 тис. грн/люд.

Отже, за останні три роки спостерігався процес концентрації авансованого капіталу, що свідчить про розширене відтворення авансованих ресурсів за вартістю.



Рис. 3. Вартість авансованого капіталу в розрахунку на 1 працівника за видами економічної діяльності в Україні, тис. грн./люд.

А чи відбувалося якісне відтворення ресурсів, зокрема основних засобів, можна визначити за допомогою показника зношеності (рис. 4). Так, в цілому по економіці України за період з 2008 року показник зношеності основних засобів збільшився з 60,2% у 2008 році до 80,6%, тобто більш ніж на 20%. У сільському господарстві показник зношеності основних засобів майже не змінювався на протязі всього аналізованого періоду і коливався від 35,4% до 37,7% у різні роки. Причому такий низький показник зношеності в сільському господарстві пов'язаний не з тим, що в галузі краще, ніж в інших відбуваються процеси відтворення, а тому, що вже значна частина основних засобів відпрацювала всі можливі нормативні терміни експлуатації та списано. Знято з балансу підприємств значна кількість тваринницьких комплексів, у зв'язку зі знищенням галузі тварин-

ництва в багатьох підприємствах. У промисловості показник зношеності спочатку збільшився з 56,4% у 2008 році до 60,6% – у 2011 році, а потім знизився до 55,8% – у 2013 році. Отже, можна констатувати в останні два роки деяке поживлення відтворювальних процесів економічних ресурсів. Але це скоріше виняток, ніж тенденція.

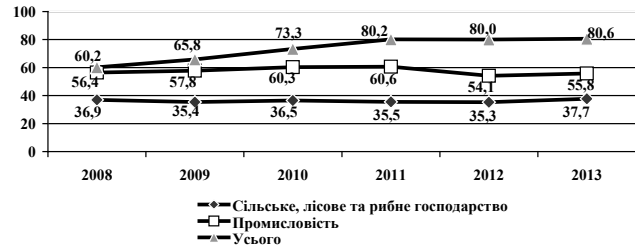


Рис. 4. Показник зносу основних засобів підприємств за видами економічної діяльності в Україні

Процес простого відтворення авансованих у виробництво ресурсів повинен супроводжуватися регулярним поновленням їх у такому ж обсязі як усіх разом, так і кожного окремо. Причому варто мати на увазі, що зменшення одного фактора виробництва спричиняє збільшення іншого або зменшення обсягів виробництва одного чи кількох продуктів.

Відтворювальний процес основних засобів відіграє одну з вирішальних ролей у підвищенні ефективності використання всіх економічних ресурсів підприємства. Від своєчасної заміни зношеного морально та фізично обладнання на нове сучасне залежать якість, обсяг та собівартість виробленої продукції. Відтворення основних засобів може здійснюватися на простій та розширеній основі. Просте відтворення передбачає заміну зношеного обладнання на таке ж саме за технічними показниками. Однак в умовах інфляційних процесів, які мають місце у будь-якій економічній системі, вартість основних засобів постійно зростає, і, відповідно, просте відтворення за показниками продуктивності обладнання, по вартості буде розширеним. Тобто підприємству буде недостатньо коштів амортизаційного фонду для купівлі обладнання з такою самою продуктивністю та виникне потреба залучення додаткових джерел фінансування. Одним із таких джерел є прибуток підприємства, котрий з точки зору відтворювального процесу є джерелом розширеного, а не простого відтворення.

Отже, на вітчизняних підприємствах протягом всього існування незалежної України, відбувається звужений характер відтворення основних засобів. Це пов'язано з тим, що існує певна недосконалість амортизаційної системи, котра не має інвестиційного спрямування. З одного боку, розміри амортизаційних відрахувань не в змозі забезпечити навіть простого відтворення, з іншого боку, надходження від амортизації використовуються не за призначенням.

Проблема не цільового використання амортизаційного фонду знаходить своє вирішення у працях деяких науковців. Так, Н.В. Фарафонова пропонує для мобілізації коштів амортизаційного фонду в банківській установі відкрити спеціальний депозитний рахунок, на якому будуть накопичуватися кошти на відтворення основних засобів. Також автор підкреслює неможливість використання коштів цього рахунку не за цільовим призначенням, а у разі потреби у фінансових ресурсах пропонується залучати кредити під цей депозит [4].



На нашу думку, створення такого фонду, безумовно, є позитивним з точки зору цільового використання коштів, але такий фонд штучно обмежує маневреність капіталу підприємства. Особливої гостроти ці процеси набувають в умовах хронічної нестачі коштів у вітчизняних підприємств.

З іншого боку, у разі більш високої ефективності господарювання підприємства по відношенню до депозитної ставки підприємство отримує прямі збитки у вигляді недоотриманого прибутку, як різницю між рівнем рентабельності підприємства та ставкою відсотка по депозитах.

Щодо можливих обсягів фінансових коштів, спрямованих на відновлення основних засобів підприємств, то деякі вчені пропонують змінити існуючі амортизаційні норми. Так, Г.Д. Безкровна пропонує для прискореного накопичення підприємствами інвестиційних ресурсів суттєво підвищити діючі норми амортизації, одночасно усунувши їх надмірну диференціацію на основі нових принципів класифікації основних засобів – за терміном його корисного використання всередині видових груп [1].

Застосування прискорених норм амортизаційних відрахувань дозволить підприємствам отримати більшу суму грошових коштів з урахуванням дисконтування амортизаційних відрахувань майбутніх періодів в умовах значних темпів інфляції. Тобто, так чи інакше, чим раніше буде нарахована амортизація, тим меншого знецінення зазнають кошти.

Між тим слід мати на увазі, що прискорення амортизації позитивно може вплинути тільки на діяльність прибуткових підприємств. Щодо збиткових, то підвищені норми амортизації не створять додаткових фінансових ресурсів, а лише підвищать збитковість за рахунок зростання витратної бази.

В умовах прискореного старіння основних засобів та низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і продукції оновлення основних засобів необхідно робити на інноваційній основі з урахуванням найсучасніших світових та вітчизняних наукових розробок. Отже, виникає необхідність у додаткових стимулюючих заходах з боку держави щодо провадження інновацій. На цьому наголошують низка вітчизняних науковців.

Зокрема, А.В. Череп наголошує на необхідності державного регулювання у сфері забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Він

пропонує запровадити додаткові амортизаційні та податкові пільги для підприємств, які впроваджують інноваційні розробки у практику господарювання [5].

В умовах динамічної зміни макроекономічних показників у країні спостерігається парадоксальна ситуація, коли джерелом простого відтворення ресурсів, авансованих у виробничий процес, є не тільки собівартість продукції, а й частина прибутку підприємств. Це суперечить сутності кругообігу авансованих ресурсів, оскільки прибуток є джерелом розширеного відтворення.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи проведене дослідження, можна зробити такі висновки:

- в умовах підвищення інфляційного навантаження уповільнюються темпи відтворення економічних ресурсів підприємств;
- в умовах інфляції амортизаційні відрахування не здатні забезпечити потреби у фінансових коштах навіть на просте відтворення основних засобів;
- чистий дохід підприємства у першу чергу спрямовується на відтворення економічних ресурсів з найбільшою швидкістю оборотності, тобто оборотних засобів;
- забезпечення розширеного відтворення економічних ресурсів, навіть на прибуткових підприємствах, неможливе без залучення додаткових фінансових ресурсів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безкровна Г.Д. Проблеми відтворення основних фондів на сучасному етапі розвитку економіки України / Г.Д. Безкровна // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2009. – № 7/8. – С. 53-56(8).
2. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.І. Мацибора. – К. : Вища школа, 1994. – 415 с.
3. Олійник О.В. Паритет цін і його рух / О.В. Олійник, Т.І. Олійник // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 114-119.
4. Фарафонова Н.В. Формування фонду відтворення основних засобів суб'єктів господарювання в ринкових умовах / Н.В. Фарафонова // Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. – 2011. – № 9. – С. 25-27.
5. Череп А.В. Тенденції розширеного відтворення основних фондів на підприємствах України / А.В. Череп // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2009. – № 3. – С. 44-47.

УДК 658.012.12

**Цибульська Е.І.***доцент кафедри економіки підприємства  
Харківського гуманітарного університету  
«Народна українська академія»***Щит С.Л.***магістр  
Харківського гуманітарного університету  
«Народна українська академія»*

## ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Стаття присвячена оцінці економічної ефективності діяльності бізнесу з позицій процесно-орієнтованого підходу. В якості критерію оцінки обрано показник рентабельності взаємовідносин з клієнтом. Запропонований підхід дозволяє підприємству керувати загальною ефективністю діяльності через оцінку й контроль рентабельності бізнес-процесів по окремих клієнтах у режимі реального часу.

**Ключові слова:** економічна ефективність, процесно-орієнтований підхід, оцінка, бізнес-процес, транзакція, рентабельність взаємовідносин з клієнтом.

### **Цыбульская Э.И., Щит С.Л. ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА**

Статья посвящена оценке экономической эффективности деятельности бизнеса с позиций процессно-ориентированного подхода. В качестве критерия оценки выбран показатель рентабельности взаимоотношений с клиентом. Предложенный подход позволяет предприятию управлять общей эффективностью деятельности через оценку и контроль рентабельности бизнес-процессов по отдельным клиентам в режиме реального времени.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, процессно-ориентированный подход, оценка, бизнес-процесс, транзакция, рентабельность взаимоотношений с клиентом.

### **Tsybulskaya E.I., Schyt S.L. PROCECC-ORIENTED APPROACH TO EVALUATING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF BUSINESS ACTIVITIES**

The article describes the economic efficiency of business from the standpoint of process-oriented approach. As a criterion of evaluation selected indicators of customer relationship profitability. The proposed approach allows the company to manage the overall performance through the evaluation and control of the profitability of business processes to individual customers in real time.

**Keywords:** economic efficiency, process-oriented approach, assessment, business process, transaction, profitable relationships with customers.

**Постановка проблеми.** Для вітчизняних і зарубіжних комерційних підприємств вимірювання ефективності бізнесу було й залишається найважливішою проблемою, тому що ефективність характеризує результативність господарювання. Вітчизняні підприємства в ході розбудови економіки у напрямі ринкової зіткнулися з тим фактом, що показники оцінки ефективності, які застосовувалися у плановій економіці за радянських часів, статичні і можуть дати оцінку ефективності лише в минулому. Минуле не обов'язково є надійним чинником, що визначає майбутнє. Застосування існуючих зарубіжних підходів оцінки ефективності бізнесу без адаптації до вітчизняних реалій може потерпіти невдачу. Окрім того, треба мати на увазі той факт, що існуюча система оцінки ефективності бізнесу за кордоном викликає зростаюче невдоволення. Як відзначає «Chief Financial Officer», 80% великих американських компаній хотіли б внести зміни у систему оцінки ефективності, яку вони використовують [1, с. 42]. Компанії, котрі тільки починають свою діяльність і відчувають нестачу капіталу, змушені безперервно змінювати свої контрольні показники [2, с. 245]. Щорічна ревізія систем оцінки ефективності також велим поширена серед великих фірм [1, с. 42].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато відомих учених як в Україні, так і за кордоном розробляли різні аспекти системної ефективності. До авторів, чії роботи вплинули на структуру та зміст цього дослідження, належать такі зарубіжні науков-

ці: Ст. Бір, А. Сен, П. Друкер, К. Ерроу, Р. Каплан, Р. Лукас, М. Мейер, Д. Норт, Д. Нортон, Д. Сінк, Р. Солоу, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер; російські вчені: Г. Атаманчук, Ю. Глазьев, О. Ємельянов, А. Колмогоров, Дж. Лафта, Г. Петухов; українські вчені: О. Амоша, В. Геєць, Т. Клебанова, Ю. Лисенко, В. Пономаренко, І. Булеев, М. Згуровський, Р. Лепа, В. Заруба, Г. Назарова, О. Ястремська, Ю. Іванов, Г. Добров, В. Семиноженко. Вони отримали загальні значущі результати.

Економічна ефективність – відносний показник, що порівнює отриманий ефект із витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту [3, с. 544]. Таким чином, економічна ефективність відображає зв'язок між результатом діяльності й витратами (ресурсами), зробленими (застосованими) для отримання цього результату. Економічна ефективність виражається відносними показниками, що розраховують виходячи з абсолютних характеристик результату і витрат (ресурсів).

У зарубіжній та вітчизняній науковій літературі в пошуках ідеальних засобів оцінки ефективності роботи підприємства, компанії, бізнесу вдаються до концепції «чорного ящика» [4, с. 25], розглядаючи об'єкт оцінки у вигляді системи, яку уявляють як «чорний ящик» зі входом, виходом та зворотним зв'язком. Відповідно до цього погляду на підприємство поступають інвестиції, всередині відбувається якась діяльність, у результаті цієї діяльності виробляються товари, які в підсумку реалізуються споживачам. Проблема засто-

сування концепції «чорного ящика» до компанії та оцінки ефективності полягає в тому, що вона нівелює відмінності між компанією та її бізнес-одинацями. Пропонеси настільки численні, асортимент продукції настільки великий, кількість споживачів настільки значна, що показники оцінки ефективності на рівні компанії чи її бізнес-одинаці завдяки агрегації приховують важливу інформацію про джерела їх мінливості. Успіхи компанії складаються разом з її невдачами, отже результат оцінюється в цілому, із-за чого стає важко зрозуміти, куди слід інвестувати і де скорочувати витрати. Важно також розуміти, що чим більші компанії та бізнес-одинаці, тим більше самої інформації про саму ефективність стає прихованою в агрегованих показниках ефективності.

Для ліквідації цього протиріччя при оцінці ефективності науковці вдалися до формування уявлення про системну ефективність у вигляді ланцюга [5]. Ланцюг ефективності є продовженням ідеї Майкла Портера про ланцюг доданої вартості, але при цьому включає в себе й витрати. На рисунку 1 показано причинно-наслідковий зв'язок ланок у ланцюзі оцінки ефективності. Вона починається з бізнес-процесів і закінчується витратами, виручкою та оцінкою на довгострокових ринках.

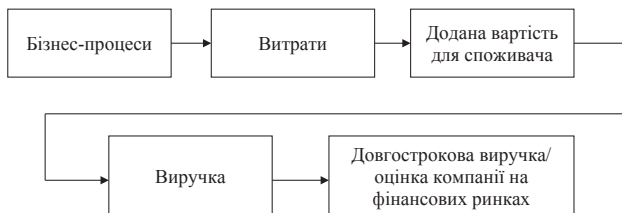


Рис. 1. Ланцюг корпоративної ефективності [5]

Переосмислення компанії і її бізнес-одинаці з точки зору оцінки результатів діяльності продуктивувало дослідникам потребу зробити акцент на питанні про те, звідки ці результати з'являються. Результати діяльності з'являються із бізнес-процесів компанії. Ця діяльність породжує витрати, але вона ж породжує й виручку, котра перевищує витрати в розмірі, необхідному для того, щоб продукти та послуги компанії створювали для її споживачів додану вартість. Дані грошові потоки та очікувані майбутні грошові потоки, у свою чергу, створюють основу для оцінки вартості компанії на ринках.

Ланцюг оцінки ефективності дозволяє зробити низку висновків відносно проблеми оцінки ефективності. По-перше, ланки ланцюга ефективності мало нагадують типову організаційну схему компанії, складаючи всього три основних компоненти: компанія, споживач і бізнес-процес. По-друге, ланцюг ефективності демонструє, як виконання бізнес-процесів породжує витрати, а споживачі приносять дохід, і як дохід і витрати співвідносяться між собою на рівні компанії.

Розглянемо деякі істотні моменти, пов'язані з оцінкою ефективності. Оскільки основною метою підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин є прибуток, то в якості узагальнюючого критерію економічної ефективності діяльності підприємства, компанії, бізнесу логічно вважати максимізація прибутку на одиницю витрат капіталу (ресурсів) [6, с. 5]. Але не цей критерій викликає масу дискусійних питань у зарубіжній та вітчизняній науковій думці. Тому буде логічним розглянути існуючі підходи до оцінки ефективності діяльності.

На основі аналізу літературних джерел можна виділити три групи підходів до комплексної оцінки ефективності:

- опис оцінки ефективності як сукупності показників, яка в цілому дає змогу охоплювати усі найважливіші боки функціонування підприємства. Прибічники цієї групи підходів вважають, що оцінку діяльності підприємства і його економічної ефективності неможливо зробити за допомогою одного якогось показника, тому на практиці завжди використовують систему показників, які зв'язані між собою й оцінюють або показують різні сторони діяльності підприємства. Вітчизняні економісти в якості показників ефективності розглядають продуктивність праці, фондовіддачу, матеріаловіддачу, рентабельність виробництва, продажів, капіталу, майна [7, с. 39];

- підходи на основі єдиного узагальненого показника, що складається із сукупності часткових показників. В якості узагальнюючих показників ефективності в економічній літературі виступають: максимум результату при оптимальному розмірі витрат; максимум результату при мінімумі витрат; максимум результату на одиницю витрат; мінімум витрат на одиницю результату;

- підходи, що становлять оцінку ефективності у вигляді моделі, зокрема матричної, графічної. Західні економісти ефективність діяльності вимірюють за допомогою системи збалансованих показників, що отримала широке поширення в американських компаніях [4, с. 5]. Збалансована система показників не вирішує фундаментальних проблем виміру ефективності й навіть може їх загострити з тієї причини, що вона не дає вказівок щодо того, як сполучити різні показники в загальну оцінку ефективності.

Незважаючи на те, що в галузі оцінки економічної ефективності діяльності підприємств досягнуті значні результати, вирішені не всі проблеми й завдання, зокрема залишається не вирішеною проблема оцінки економічної ефективності діяльності підприємств у режимі реального часу.

У зв'язку з цим необхідний подальший розвиток методологічної бази оцінки загальної ефективності бізнесу.

**Постановка завдання.** Мета дослідження – на основі узагальнення існуючих підходів щодо оцінки ефективності діяльності компаній та їх бізнес-процесів зробити спробу обґрунтування процесно-орієнтованого підходу щодо оцінки загальної ефективності бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вищезгадані підходи щодо оцінки ефективності бізнесу базуються на розрахунку показників по результатам вже здійснених бізнес-процесів. А отже той, хто виконує оцінку ефективності, робить це постфактум, а тому не може впливати на ефективність у режимі реального часу. Цей вплив передбачає, за Маршалом В. Майером:

- оцінку минулого;
- прогнозування майбутнього;
- узагальнення результатів роботи знизу компанії догори;
- каскадний розподіл результатів роботи зверху компанії до низу;
- порівняння результатів ефективності;
- мотивацію на високу ефективність;
- систему винагороди за високі показники ефективності [4, с. 53].

Підприємству, яке прагне виконувати постійний оперативний моніторинг та підвищувати ефективність своєї діяльності, необхідно вирішити три важливих питання:

– по-перше, розробити відповідні показники ефективності та інструменти їх вимірювання;

– по-друге, створити таку систему, яка б мотивувала до досягнення цільових показників ефективності як підприємства в цілому, так і окремих її співробітників;

– по-третє, створити систему винагороди за досягнення високих цільових показників ефективності

Вирішити усі три питання у взаємозв'язку існуючі підходи не дозволяють. Нами запропоновано використати новий підхід щодо вимірювання ефективності роботи підприємства або бізнесу, заснований на процесно-орієнтованому аналізі рентабельності (ПОАР), який фокусується на клієнті як на точці перетину витрат та доходів. Вплив бізнес-процесів на доходи, отримані від клієнтів підприємства, показано на рисунку 2.

Оскільки вартість, яка створюється для клієнтів, не піддається спостереженню, то доходи, які відповідають кожному із здійснених для клієнтів видів діяльності повинні бути оцінені відповідно до моделі причинно-наслідкових зв'язків. Вклад бізнес-процесів зі створення доходів необхідно оцінювати шляхом аналізу відповідних даних.

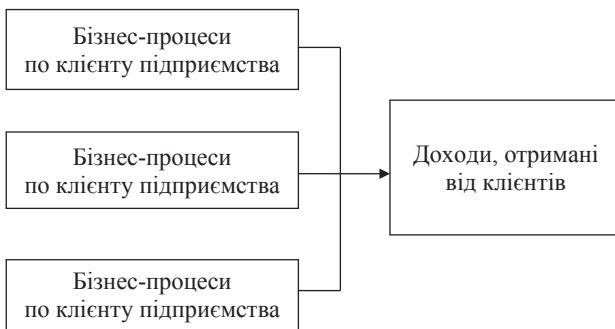


Рис. 2. Вплив бізнес-процесів на доходи, отримані від клієнтів

Позначивши покупця як одиницю аналізу або як центр прибутку, стає достатньо просто встановити зв'язок, з одного боку, між процесами та собівартістю процесу, а з іншого – між доходами та рентабельністю. На рисунку 3 показано, як відбувається даний процес у сфері фінансових послуг, де продукція складається із різних видів транзакцій. Клієнти підприємства знаходяться у центрі схеми.

З рисунку 3 видно, як клієнти ініціюють транзакції, котрі відповідно визначають потребу у допоміжних, обслуговуючих транзакціях. Як ініційовані клієнтами транзакції, так і допоміжні включають у себе основні та допоміжні бізнес-процеси.

Бізнес-процеси породжують три види витрат, до яких відносяться короткострокові змінні витрати, довгострокові змінні витрати і постійні витрати. Розглядаючи рисунок 2 зліва направо від клієнта, мож-

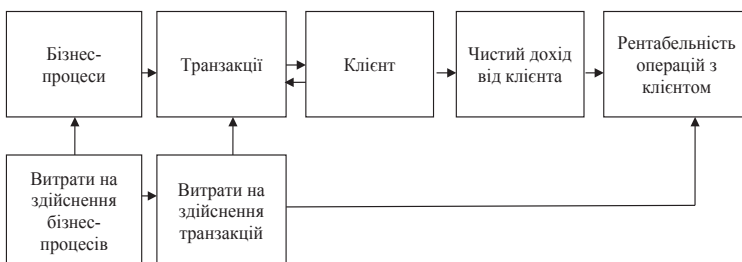


Рис. 3. Взаємозв'язок бізнес-процесів, затрат на їх здійснення та рентабельності операцій з клієнтами

на спостерігати чисті доходи, які отримує підприємство від даного клієнта, а також рентабельність цього клієнта, яка є чистим прибутком, отриманим від клієнта за вирахуванням вартості здійснених для нього транзакцій. Представлені на рисунку 3 витрати на виробництво продукції є практично несуттєвими. У сфері фінансових послуг продукцією є набір транзакцій, деякі з котрих більш складні, ніж інші. Отже, витрати на випуск продукції тут є простою сумою витрат на здійснення транзакцій, необхідних для реалізації продукції.

Система, представлена на рисунку 3, незвичайна у двох відношеннях. По-перше, вона показує, що не має необхідного взаємозв'язку між транзакціями та собівартістю транзакцій, з одного боку, та доходами, з другого боку. Доходи виникають в основному тоді, коли транзакції створюють для клієнтів додану вартість, а клієнти в наслідок цього відкривають рахунки, які приносять набагато більші доходи, ніж комісійні збори. По-друге, система формує дані по частоті та собівартості транзакцій, доходам і рентабельності в перерахунку на кожного клієнта в режимі реального часу. Вона не просто виявляє собівартість транзакцій і рентабельність операцій по клієнтам, але й створює взаємозв'язок між транзакціями та прибутком по кожному клієнту. Ці дані роблять можливим не тільки визначення відносин клієнта та підприємства (через транзакції та продукти, які використовує клієнт), але й довгострокової рентабельності даних відносин, оскільки система працює в режимі реального часу. Через розбиття взаємовідносин клієнта та підприємства на окремі транзакції ці дані дозволяють також оцінити довгострокову рентабельність кожного типу транзакцій.

Система ПОАР відкриває ряд можливостей. Одна з них – можливість визначення недорогих транзакцій, які можливо пакетувати в єдиний продукт і продавати по ціні, у кілька разів більшій, ніж собівартість. Друга можливість – виявлення клієнтів, які не приносять доходів, для того, щоб змінити по відношенню до них цінову політику чи стимулювати їх до купівлі продукції у інших підприємств. Третя можливість – визначення того, які транзакції і продукти, тобто які взаємовідносини з клієнтами є рентабельними в довгостроковій перспективі. Ця можливість більш важлива, ніж пошук недорогих по собівартості продуктів і клієнтів, які рентабельні на даний момент.

Виявлення транзакцій і продуктів, які вносять вклад в рентабельність відносин з клієнтами, критично важливо з кількох причин. По-перше, в цьому є економічна перевага: транзакції і продукти, які вносять вклад в рентабельність відносин з клієнтами, можна просувати і в подальшому. У той час як транзакції і продукти, які знижують рентабельність, можливо поступово ліквідувати чи раціоналізувати. По-друге, в цьому і полягає конкурентна перевага: конкурентам порівняно легко імітувати продукти даного підприємства з низькою собівартістю та підірвати дохідність продуктів, граючи на пониження цін, але їм важко зрозуміти, продаж яких продуктів і яким групам клієнтів буде рентабельним. Для цього їм довелось б створити систему, яка б дозволила зрозуміти, які продукти слід продавати тому чи іншому клієнту, і це непросто зробити, а оцінки споживчої рентабельності, які генеруються системою, належать тільки самому підприємству.

Використання ПОАР для оцінки взаємодії транзакцій та використання продук-



ції підприємства на рентабельність взаємовідносин з клієнтом здійснюється у два етапи. На першому етапі здійснюється оцінка поточної рентабельності операцій з клієнтом, тобто поточним значенням чистого отриманого від клієнта доходу за вирахуванням витрат на здійснення поточних транзакцій і продукції як функції від попередніх транзакцій і використання продукції. Важливо урахувати тимчасову затримку між транзакціями та використанням продукції, оскільки кожна з них має окремий вплив на доходи. Характер такого впливу не важливий. Але потрібно ураховувати, чи є дохідна частина транзакцій та продукції позитивною, нульовою чи негативною. Другий етап складається в зміні конфігурації транзакцій та продукції з метою максимізації рентабельності відносно з клієнтом. Домогтися цього можливо, заохочуючи застосування одних транзакцій та видів продукції і відмовляючись чи переоцінюючи інші.

За допомогою ПОАР можливо оцінити вплив кожного бізнесу-процесу, що здійснюється на підприємстві в інтересах його клієнтів, на доходи підприємства. Це дозволяє підприємству порівнювати доходи, отримані від даного процесу, з витратами на його здійснення. Метод ПОАР заснований на досить простій передумові: якщо вам зрозумілі бізнес-процеси вашого підприємства, його витрати, а також доходи, що генеруються цими процесами, то у вас з'являється потужний інструмент вимірювання й підвищення ефективності підприємства. Метод ПОАР заснований на елементній концепції підприємства, що визначає ефективність роботи через його діяльність і бізнес-процеси, а оцінку ефективності розглядає як величину доходів, що генеруються цими бізнес-процесами, за винятком витрат, необхідних для їхнього здійснення.

Рентабельність клієнтів розраховується у вигляді відношення чистих доходів по клієнту до змінних витрат по ньому плюс фіксовані витрати, що припадають на нього. Розрахунок рентабельності ведуть по всій базі клієнтів. Потім усіх клієнтів класифікують по трьох категоріях:

- 1) дохід по клієнту вище, ніж фіксовані плюс змінні витрати;
- 2) дохід вище, ніж змінні витрати, однак менше, ніж фіксовані й змінні витрати;

3) дохід нижче, ніж змінні витрати.

Клієнтів, що потрапляють у третю категорію, необхідно переоцінити в надії на те, що вони або стануть для підприємства рентабельними, або почнуть вести свої справи з іншим підприємством. При аналізі виявляється, що для багатьох найбільших клієнтів підприємства дохід нижче рівня змінних витрат. Це пояснюється тим, що найбільші клієнти виявляються найменш рентабельними через те, що вони домагаються низьких націнок на продукцію й послуги, але вимагають високих витрат на обслуговування.

**Висновки.** Процесно-орієнтований підхід дозволяє підприємству керувати загальною ефективністю діяльності через оцінку й контроль рентабельності операцій з окремими клієнтами. Запропонований підхід дозволяє вимірювати ефективність на різних рівнях – від підприємства в цілому до його підрозділів, бізнес-процесів та окремих видів продукції і при цьому застосувати показники ефективності для мотивації діяльності окремих співробітників на досягнення необхідних результатів.

В якості подальших досліджень слід відзначити перспективність розробки методики оцінки економічної ефективності діяльності бізнесу на основі процесно-орієнтованого підходу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Birchard Bill. Making it count / Bill Birchard// Chief Financial Officer: The Magazine for Senior Financial Executives. – № 10. – 1995. – P. 42.
2. Mougayar Walid. The new portal math / Walid Mougayar // Business 2.0. – № 1. – P. 245.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 768 с.
4. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер; [Пер. с англ. А.О. Корсунский]. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
5. Michael Porter, Victor E. Millar. How information gives you competitive advantage / Michael Porter, Victor E. Millar // Harvard Business Review. – № 4. – 1985. – P. 149-160.
6. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия. Методологические аспекты. – 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – С. 5.
7. Грибов В.Д. Экономика предприятия сервиса: учебное пособие. – 3-е издание, перераб. – М.: КНОРУС, 2011. – 280 с.

УДК 338.12

**Шапуров О.О.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів,  
менеджменту та банківської справи  
економіко-гуманітарного факультету  
Запорізького національного університету

## ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА КРИЗОВІ ПРОЦЕСИ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

У статті розглянуто економічну динаміку. Визначено сутність економічного зростання та кризи. Виділено основні симптоми та причини світових криз. Розглянуто основні типи криз. Сформовані антикризові пропозиції.

**Ключові слова:** теорія хаосу, економічна динаміка, кризові процеси, економічне зростання, економічні цикли.

### Шапуров О.О. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И КРИЗИСНЫЕ ПРОЦЕССЫ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

В статье рассмотрена экономическая динамика. Определена сущность экономического роста и кризиса. Выделены основные симптомы и причины мировых кризисов. Рассмотрены основные типы кризисов. Сформированы антикризисные предложения.

**Ключевые слова:** теория хаоса, экономическая динамика, кризисные процессы, экономический рост, экономические циклы.

### Shapurov O.O. ECONOMIC GROWTH AND ECONOMIC CRISIS PROCESSES IN MODERN CONDITIONS OF ECONOMIC DYNAMICS

The article considers the economic dynamics. The essence of economic growth and crisis. The basic symptoms and causes of the global crisis. The article describes the types of crises. Formed crisis offers.

**Keywords:** chaos theory, economic dynamics, crisis processes, economic growth, economic cycles.

**Постановка проблеми.** Дослідження економічної динаміки, циклічності, кризових процесів та головних причин їх виникнення пройшли довгий еволюційний шлях і змінювалися з розвитком суспільства, форм господарювання та науково-технічного прогресу.

Підходи до розуміння економічної динаміки вивчалися вченими шляхом аналізу широкого спектра внутрішніх і зовнішніх факторів, які у свою чергу впливають на характер економічного циклу, його тривалість, специфіку прояву окремих фаз (криза, стагнація, економічне зростання).

У становленні економічної динаміки великого значення мають масштабні прояви соціально-економічних трансформацій, такі як війни, революції та військові перевороти; недостатній рівень споживання; високі темпи зростання населення; технічні та технологічні нововведення.

Підхід кожного вченого до розуміння економічної динаміки формується з урахуванням актуальних проблем свого часу. Саме тому, на наш погляд, періодична систематизація існуючих підходів до розуміння економічної динаміки, циклічності, розвитку кризових явищ не втрачає актуальності та наукової цінності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження економічних циклів, механізмів антициклічного регулювання економіки країн відображені у працях таких зарубіжних вчених, як А. Бернс, В. Зарновіц, Дж. Кейнс, Г. Кассель, М. Кондратьєва, У. Мітчелл, Г. Менк'ю, К. Ромер, П. Самуельсон, М. Фрідман, Р. Хоутрі, Е. Хансен, Й. Шумпетер та ін.

Вивчення рівноваги, теорії криз вивчали М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, Н. Кондратьєв, С. Кузнец, П. Кругман, які присвятили ретроспективному аналізу окремі розділи своїх фундаментальних праць.

На основі досліджень, здійснених у минулі роки під керівництвом академіків НАН України І. Лукінова, М. Долішнього, О. Алімова, В. Гейця, Ю. Пахомова, А. Чухна, М. Чумаченка, Б. Буркинського, започатковано новий науковий напрям – економічна

динаміка, що активно розробляється нині школою економістів-кібернетиків.

Завдяки фундаментальним дослідженням наукової школи економічної динаміки, спрямованим на комерціалізацію та задоволення ринкових потреб у інноваційних продуктах управління, здійснюються прикладні розробки з моделювання процесів управління проектами, фінансового й податкового менеджменту; рейтингового управління підприємствами й установами; прогнозування економічних показників за допомогою нейронних мереж і генетичних алгоритмів; імітаційного моделювання бізнес-процесів підприємства; реінжинірингу систем управління організаційним проектуванням; удосконалення систем управління персоналом, систем мотивації й компенсації праці на підприємствах; впровадження динамічного портфеля замовлень у плануванні виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі розвитку економіка України перебуває у кризовому стані, який обумовлений багатьма причинами. Однією із основних виступає криза у виробничому секторі, тобто у процесі функціонування підприємств. Сучасні підприємства перебувають в умовах зростаючої невизначеності і динамічності соціально-економічного середовища, що характеризується складною нелінійною системою політичної, соціально-економічної, конкурентної і технологічної взаємодії. Підприємство є об'єктом економічної кібернетики, а саме складною економічною системою [6, с. 160].

Тому особливої актуальності набуває проблема забезпечення управління процесами розвитку економічної системи і спрямування її до ідеалу. Зовсім новий погляд на питання управління підприємством як складною економічною системою на організаційний механізм, що покладений в основу управління, дають концепції теорії катастроф.

Перші відомості про теорію катастроф з'явилися у західній пресі в 1970 році, в журналах типу «NewsWeek», де повідомлялося про переворот у математиці, порівнянню хіба що з винаходом Нью-

тона: диференціального й інтегрального обчислення. Стверджувалося, що нова наука – теорія катастроф – для людства набагато цінніше, ніж математичний аналіз: у той час як теорія Ньютонна дозволяє дослідити лише повільні, безперервні процеси, теорія катастроф дає універсальний метод дослідження всіх стрибкоподібних переходів, розривів, раптових якісних змін. Починаючи з цього моменту, теорія катастроф ступила на шлях кібернетики.

Засновником сучасної теорії катастроф є Рене Том, який у 1972 році запропонував використовувати топологічну теорію динамічних систем для моделювання розривних змін в явищах природи. Термін «катастрофа» був введений Томом для позначення якісної зміни об'єкта при плавній зміні параметрів, від яких він залежить.

Джерелами теорії катастроф є теорія особливостей Уїтні і теорія біфуркації в динамічних системах Пуанкаре і Андронова. Щодо використання понятійного апарату теорії катастроф щільно поєднана з синергетикою, теорією хаосу і нелінійною динамікою.

Область дії катастроф – це спрощені припущення, щодо системи рівнянь, які описують поведінку системи.

Предметом вивчення теорії катастроф є класифікація станів рівноваги градієнтних систем, які можуть проявлятися як раптові стрибки, тобто катастрофи в поведінці динамічної системи.

Математичні моделі катастроф указують, про те, що деякі загальні риси самих різних явищ стрибкоподібної зміни режиму системи у відповідь на плавну зміну зовнішніх умов. Це пояснюється, чому так важко боротися з катастрофою, коли її ознаки з'явилися вже помітними: швидкість її наближення необмежено зростає у міру наближення до катастрофи [7, с. 245].

Теорія хаосу, катастроф породжує циклічні процеси економічної динаміки та призводить до різких спадів і підйомів у суспільному добробуті населення та у господарській діяльності підприємств.

Економічна динаміка – це розділ економічної науки, що вивчає детерміноване поведіння в часі економічних систем під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів з метою аналізу рівноваги й управління стійкістю. Вона відкриває нові можливості для вивчення явищ динамізму, інерційності, нестійкості, гіперчутливості і кризового економічного розвитку, запроваджує новий науковий інструментарій для вивчення проблем вдосконалення методології управління підприємствами, забезпечення високої ефективності й необхідної стійкості їхнього функціонування. Завданням економічної динаміки є вдосконалення механізмів управління економічними системами, засноване на впровадженні сучасних підходів до управління, використанні апарату кількісних методів і впровадженні сучасних високопродуктивних інформаційних технологій.

Здійснення наукових досліджень у галузі економічної динаміки, розробки й впровадження нових технологій управління економічними системами належить до найбільш актуальних з наукового і гострих з суспільно-економічного погляду завдань економічної науки. Їх важливість зумовлена істотним впливом сучасних трансформаційних процесів на економіку України, що вимагає суттєвого розширення досліджень проблем формування якісно нових структур і механізмів управління підприємствами, розвитку інструментів гнучкого адаптивного управління, науково обґрунтованих підходів до прийняття управлінських рішень.

Одним з основних розділів економічної динаміки є криза як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні [4, с. 132].

Дослідження рівноваги та теорії кризових процесів здійснювали М.Туган-Барановський [3], Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, Н. Кондратьєв [2], С. Кузнец, П. Кругман, які присвятили ретроспективному аналізу окремі розділи своїх фундаментальних праць. При цьому дослідники користувались історичними фактами, які були у них у наявності на момент написання.

Слід підкреслити: якщо в одних працях головна увага зосереджується на помилках в економічній політиці та на перебоях у функціонуванні окремих фінансових інструментів та інститутів, то в других – на накопичених структурних диспропорціях і критично важливих дисбалансах, які можуть обернутися кризою та, водночас, слугувати надійними індикаторами її наближення. Існує й третя, досить значна, група дослідників, які спираються на вихідну тезу про загальносистемну неадекватність сучасного світового господарства, органічно пов'язану як з кардинальними структурними та технологічними зрушеннями, так і з потужними геоекономічними зсувами.

Глибокі кризові потрясіння наприкінці ХХ ст. дали поштовх до розробки нових підходів у теорії криз. Основні положення цих підходів такі: кризи неминучі в розвитку будь-якої системи, зокрема економічної. Вона є неодмінною фазою життєвого циклу системи. Кризи виконують три функції в динаміці систем – підривають засади застарілих елементів, відкривають шлях до становлення нових, зберігають і збагачують спадкове ядро системи. Завершуються кризи або переходом системи в новий якісний стан, або її розпадом, заміною іншою системою. Долаються кризи за допомогою базових інновацій.

Криза (від грец. *krisis* – рішення, поворотний пункт, результат):

- 1) різкий крутий перелом у чому-небудь, важкий перехідний стан;
- 2) гостре утруднення з чим-небудь; важке положення [1].

Теорія економічної кризи почала розвиватися у другій половині ХІХ ст. Кризові фази довгострокових економічних циклів досліджував М.Д. Кондратьєв, який розробив теорію економічних циклів, яка дає можливість з високим ступенем ймовірності передбачити періодичність спадів та підйомів виробництва. Цінність цієї теорії полягає в тому, що вона є методологією прогнозування циклічності та характеру розвитку економіки.

Вагомий внесок у розвиток теорії криз зробив М.І. Туган-Барановський у праці «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя», в якій він дав визначення кризи як точки перелому підвищувальної та понижувальної хвилі суспільного господарювання.

Кризи проходять декілька етапів – приховане нагромадження передумов кризового становища, обвал, депресія, поживавлення, яке завершується досягненням передкризового стану на новій основі. Також теорія криз підтверджує, що кризи у суміжних сферах взаємодіють – або посилюють падіння або його згладжують, тим самим пом'якшуючи наслідки. Крім того, кризи в ритмі циклічної динаміки піддаються прогнозуванню, тобто суспільство може впливати на них, скорочуючи тривалість та зменшуючи втрати.

Таким чином, можна стверджувати, що будь-яка криза, якщо вона явно не загрожує життєздатності підприємства, при всіх своїх негативних проявах та наслідках у результаті може бути позитивним мо-

ментом. За умови якісного та своєчасного менеджменту важливим кінцевим результатом кризи є якісний стрибок.

На протязі XIX–XXI століття виникли наступні кризи у світовій економіці (22 кризи):

У XIX столітті – 11 різноманітних криз, XX столітті – 10 та у XXI – одна масштабна фінансова криза. Більшість криз (фондових, галузевих, інвестиційних енергетичних криз) виникло у фінансово – економічному центрі світу – США (60%) (таблиця 1).

Таблиця 1

## Кризи XIX–XXI століття

Країна / рік	Наслідок кризи
Економічна криза (Франція), 1788	Багато мануфактур згорнули виробництво, тисячі містян залишилися без роботи. Почалися масові заворушення. Державний борг у ці роки зріс у кілька разів, для фінансування позик влада ввела додаткові податки. Економічна криза призвела до політичного колапсу, і в 1792 році почалася Велика французька революція.
Фінансова криза в США/1819	Зменшення виробництва й обсягів кредитування, а також збільшення безробіття
Перша в історії міжнародна фінансова криза. Англія / 1825	Зростаючий дефіцит торгового балансу і вичерпання золотих резервів Банку Англії змусили збільшити облікову ставку, що спричинило крах фондового ринку
Фондова криза в Англії / 1836	Міжнародні золоті резерви Банку Англії істотно зменшилися, йому довелося підвищити дисконтну ставку. Почалася криза на британському фондовому ринку.
Фондова криза в Європі (Англія, Німеччина, Голландія) / 1846	Ціни на акції залізничних компаній різко впали, а прибутки підприємств важкої промисловості зменшились. Зросло безробіття (особливо на будівництві залізниць).
Світова економічна криза (Англія, США, Франція) / 1857	Масові банкрутства залізничних компаній та обвал ринку акцій. Колапс на фондовому ринку спровокував кризу американської банківської системи.
Валютна криза в США / 1861	Виникла криза ліквідності банківської системи, що тривала до кінця війни – 1865 року.
Фондова криза (Австрія, Німеччина, США), 1873	Крах фондового ринку у Відні, Цюріху і Амстердамі. Банківська паніка в США почалася після сильного падіння акцій на Нью-Йоркській фондовій біржі і банкрутства головного фінансиста та президента Об'єднаної Тихоокеанської залізниці Джей Кука. З Німеччини до Америки криза перекинулася через відмови німецьких банків пролонгувати кредити
Банківська криза (Франція, США) / 1878	У США збанкрутувало 400 банків з 3271, які працювали перед початком кризи. Безробіття у США і Франції під час цієї кризи охопило в основному галузі, які виготовляли інвестиційні товари.
Банківська криза в Австралії та США /1893	Скорочення грошової пропозиції і колапс фондового ринку викликала банківська криза. Австралійській кризі передував бум на ринку нерухомості, що фінансувався за рахунок внутрішніх кредитів.
Галузеві кризи (Росія, США, Англія, Німеччина) / 1901	Банкрутство банківських домів, криза суміжних галузей текстильна, хімічна, машинобудівна та інші галузі промисловості
Фондова криза (США, Англія, Італія, Франція) / 1907	Крах Нью-Йоркського фондового ринку, криза ліквідності трастових компаній, яка поширилася на комерційні банки та різке скорочення об'єму грошової маси привело до підірвання національної платіжно-розрахункової системи і затяжної економічної рецесії. Із США і Англії криза поширилася на Францію, Італію і ряд інших держав
Міжнародна фінансова криза (Європейські країни, США) / 1914	Рецесія, дефіцит товарів, безробіття
Світова економічна криза (Данія, Італія, Фінляндія, Голландія, Норвегія, США та Велика Британія.)/1920	Дефляція, рецесія та спад виробництва
Світова фінансова криза (США, Франція, Великобританія, Німеччина) / 1929 («Велика депресія»)	Промислове виробництво під час цієї кризи скоротилося в США на 46%, у Великобританії на 24%, в Німеччині на 41%, у Франції на 32%. Курси акцій промислових компаній впали в США на 87%, у Великобританії на 48%, в Німеччині на 64%, у Франції на 60% [10].
Післявоєнна криза надвиробництва та дефіциту енергоресурсів (США, Великобританія, Канада, Бельгія, Нідерланди) / 1957	Виробництво промислової продукції у зазначених країнах знизилось на 4%. Кількість безробітних досягла майже 10 млн. чоловік.
Енергетична світова криза / 1973	Стагнація, рецесія, масове безробіття
Світова фондова криза / 1987	Американський фондовий індекс Dow Jones Industrial впав на 22,6%. Услід за американським ринком обвалу зазнали ринки Австралії, Канади, Гонконгу.
«Мексиканська інвестиційна криза» / 1994	Так як економічна катастрофа напряму зачіпала інтереси США, Мексиці виділили 18 млрд. дол., з яких: 9 млрд. – уряд США, 3 млрд. – банки США, 6 млрд. – інші країни і організації. На кінець року сума підтримки збільшилась до \$52 млрд. дол., у тому числі кредит від МВФ у розмірі семи її квот у Фонді, що втричі перевищило допустимий обсяг
Азіатська фінансова криза (країни Азії) / 1997	Азіатська криза зменшила світовий ВВП на 2 трлн. дол. США.
Фінансово-банківська криза країн СНД («Російська криза») / 1998	Курс рубля по відношенню до долара впав з 6 руб. за долар до 21 руб. за долар. Кожний п'ятий російський комерційний банк збанкрутів
Світова фінансова криза (країни світу) / 2008р.	Падіння загальної вартості світового національного багатства становило 57 трлн. дол. США (з 107 трлн. до 50 трлн.), у жовтні 2008 р. світові фондові ринки втратили приблизно 5 трлн. дол. США внаслідок відпливу інвестиційних ресурсів. Для порівняння: обсяг втрат у банківському секторі в усьому світі під час кризи на початку 1990-х років становив 200 млрд. доларів США.



Відповідно до сформованих криз та їх наслідків можна виділити основні причини (симптоми світової та регіональних криз):

- фінансова криза яка може бути поділена на наступні класи криз: збільшення маси кредитних ресурсів у грошовому обігу (кредитна криза), фондові порушення та обвали цінних паперів (фондова криза), банківська неспроможність через масове вилучення депозитів, що призводить до закриття, поглинання чи націоналізації однієї чи більше фінансових організацій (банківська криза), державний борг та зобов'язання (криза зобов'язань), крах валюти та девальвація (інфляційна – валютна криза), інвестиційний бум або відтік інвестицій (інвестиційна криза);

Характеристики криз наведені на рис. 1

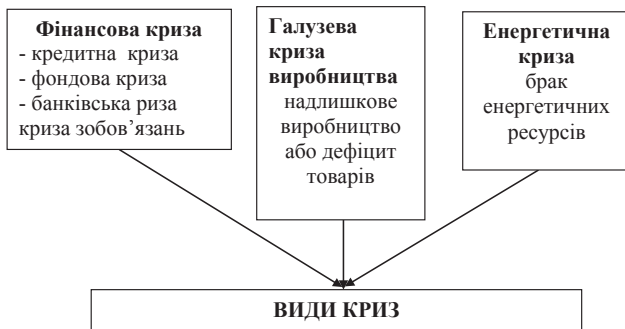


Рис 1. Види криз (історичний підхід)

- надлишкове виробництво або дефіцит товарів (галузева криза виробництва);

- брак енергетичних ресурсів (енергетична криза);

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний розвиток України характеризується кризовими явищами як в економіці країни, так і в розвитку окремих галузей, в діяльності деяких суб'єктів, впливом тривалої світової фінансової кризи. Слід також зважити на інституційні перетворення в Україні, які відбуваються під впливом глобалізації, загальносвітових трансформаційних процесів, що призводить до зміни та знищення попередніх зв'язків, вимагає вдосконалення системи управління (державного, корпоративного та інше), проведення широкомасштабних державно-управлінських реформ, запровадження ефективних антикризових механізмів, розробки антикризових стратегій тощо.

Основою трансформаційних перетворень є теорія та математичний апарат економічної динаміки, який

вивчає детерміноване поведіння в часі економічних систем під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів з метою аналізу рівноваги й управління стійкістю. Вона відкриває нові можливості для вивчення явищ динамізму, інерційності, нестійкості, гіперчутливості і кризового економічного розвитку, запроваджує новий науковий інструментарій для вивчення проблем вдосконалення методології управління підприємствами, забезпечення високої ефективності й необхідної стійкості їхнього функціонування

Основою розвитку економічної динаміки є досконале вивчення рівноваги, економічного зростання, циклічності та кризових процесів.

Тривалість економічних циклів і глибина кризи є наслідком помилок в антикризовому управлінні, недосконалості законодавчих актів та дій відповідальних суб'єктів. Проте економічна криза може стрімко розвиватися та породжувати нові негативні наслідки як на мікро-, так і на макrorівнях, тому для зменшення негативних наслідків для економіки держави – треба зміцнювати відсталі галузі шляхом розвитку – треба задати курс розвитку держави у напрямі більшої економічної автономії, укріплювати національну валюту шляхом збільшення золотого запасу держави, виробляти та експортувати конкурентоспроможні вітчизняні товари на міжнародні ринки, покращити протікання економічних, соціальних і політичних процесів усередині країни та знизити рівень енергозалежності від інших держав. Усе це надасть змогу мінімізувати негативні наслідки як внутрішньої, так і зовнішньої економічної загрози.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна теорія : підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.
2. Кондратьев Н.Д. Больших циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 860 с.
3. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – Киев : Наук. думка, 2004. – 368 с.
4. Антикризисное управление : учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
5. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1999. – 368 с.
6. Семенов Г.А., Ярошевська О.В. Стратегічна програма антикризового управління підприємством / Г.А. Семенов, О.В. Ярошевська // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 160-167.
7. Юн Г.Б. Методология антикризисного управления : учеб.-практ. пособие. – М. : Дело, 2004. – 432 с.

## СЕКЦІЯ 5

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.48-53(447)

**Богославец О.Г.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри регіональної економіки  
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

### ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено роль держави в управлінні об'єктами рекреаційного комплексу та її вплив на регуляцію рекреаційної діяльності України в сучасних умовах. Спираючись на світовий досвід, запропоновано модель державного регулювання розвитку національного рекреаційного комплексу.

**Ключові слова:** управління ринком рекреаційних послуг, регулювання рекреаційної діяльності, форми власності на об'єкти рекреаційного комплексу, модель регулювання розвитком рекреаційної діяльності, ризики спільного використання ресурсів та об'єктів рекреації.

#### Богославец О.Г. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определена роль государства в управлении объектами рекреационного комплекса и его влияние на регуляцию рекреационной деятельности Украины в современных условиях. Опираясь на мировой опыт, предложена модель государственного регулирования развития национального рекреационного комплекса.

**Ключевые слова:** управление рынком рекреационных услуг, регулирование рекреационной деятельностью, формы собственности объектов рекреационного комплекса, модель регулирования развитием рекреационной деятельности, риски совместного использования ресурсов и объектов рекреации.

#### Bogoslavets O.G. STATE REGULATION OF RECREATIONAL SERVICES IN UKRAINE IN CONDITIONS OF TRANSITIVE ECONOMY

In this article it is defined the role of the state in the direct control of the objects of the recreational complex and its influence on the regulation of recreation activities of Ukraine in modern conditions. Basing on the international experience, article gives some recommendations and advices to develop the model of state regulation of national recreation complex.

**Keywords:** managing the market of recreational services, regulation of recreational activity, forms of ownership to the objects of recreation complex, model of development regulation of the recreation activity, risk of sharing resources and facilities for recreation.

**Постановка проблеми.** В умовах переходу світової економіки від економіки товарів до економіки послуг значно зростає роль інтелектуального капіталу, як вагомого економічного ресурсу. Варто відмітити, що в умовах глобальної економіки саме наявність інтелектуального капіталу (тобто капіталу, втіленого в людях у формі їхньої освіти, кваліфікації, знань та досвіду) створює умови для ефективного формування нового виду продуктивних сил і стає вирішальним фактором, що здатний, в залежності від міри його використання, забезпечити в розвитку країни як стрімкий ривок, так і тривале відставання. Тому сучасні світові тенденції, які впливають на розвиток України, засвідчують, що в новій економіці набуває ваги рекреаційний комплекс, адже рекреація – це одна із форм раціонального використання вільного часу, яка спрямована на підвищення якості інтелектуального капіталу.

Аналіз функціонування національної економіки доводить, що вона продовжує розвиватися в основному за правилами індустріальної епохи, незважаючи на сучасний постіндустріальний та інформаційний світ, який вимагає інших підходів, заснованих перш за все на врахуванні необхідності якісного відтворення людських ресурсів. Відтак, подальше розкриття рекреаційного потенціалу України потребує активних дій щодо розвитку цього сектору економіки.

Найбільш актуальними та дискусійними напрямами реформування рекреаційного комплексу Украї-

ни в сучасних умовах залишаються такі, що визначають методи та напрями його подальшого ефективного управління, а також ролі держави у цьому процесі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем розвитку та управління рекреаційною сферою знайшли відображення в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема А.І. Амоші, Д. Белла, Ю.Б. Забалдіної, В.А. Квартальнова, А.С. Кускова, В.М. Лабскіра, М.Я. Лемешева, В.К. Мамутова, К.О. Міхуринської, Г.А. Папіряна, Д.М. Стеценка, М.В. Фоменко, Л. Черчик, О.Ю. Чубукової. Науковці аналізують окремі аспекти функціонування рекреаційного комплексу та механізм регулювання його діяльності, проте сучасний етап розвитку країни вимагає нових досліджень ролі державного регулювання в цих процесах. Саме зазначеним проблемам присвячена стаття.

**Постановка завдання.** Завдання запропонованого дослідження полягають у виділенні напрямів управління ринку рекреаційних послуг України в умовах транзитивної економіки та ролі держави в цих процесах, а також аналізі зарубіжного досвіду регулювання рекреаційної галузі та визначенні моделі її регулювання для вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Рекреаційний комплекс України нині діє в умовах незавершеності інституційної реформи. Суб'єкти господарювання функціонують на основі трьох форм власності:

державної, комунальної та приватної. Це засвідчують матеріали Фонду державного майна України, в яких міститься інформація, щодо груп об'єктів рекреаційного призначення різних за правом власності, зокрема:

- близько 850 об'єктів, що змінили форму власності у процесі приватизації разом з суб'єктами господарювання, які їх спорудили в процесі своєї господарської діяльності ще за радянських часів;
- майже 500 об'єктів, які віднесені програмами приватизації в Україні до об'єктів малої приватизації, змінили форму власності у процесі приватизації;
- близько 350 об'єктів, створених за часів СРСР, правовий статус яких підлягає врегулюванню уповноваженими органами відповідно до міжнародних угод;
- майже 300 об'єктів рекреаційного призначення, що становлять державне майно, яке не увійшло до статутних капіталів акціонерних товариств;
- близько 850 об'єктів рекреаційного призначення, що перебувають у державній власності і підпорядковані органам державного управління;
- близько 1000 об'єктів рекреаційного призначення, що перебувають у комунальній власності;
- 162 об'єкти, до яких Фонд має судові позови, тобто їх правову форму не визначено.

Реалії функціонування зазначених суб'єктів характеризується низкою недоліків, серед яких суттєвими визнають такі: значний рівень тінзації галузі, невідповідність діяльності рекреації очікуванням споживачів, її неприбутковість та низька ефективність.

Серед головних причин, що обумовлюють зазначені проблеми, слід виділити відсутність дієвого механізму взаємодії та оптимального співвідношення суб'єктів господарювання різних форм власності, внаслідок чого виникають потужні конфлікти інтересів між ними. Зазначені питання знаходяться у площині регулювання рекреаційної діяльності і залишаються актуальними не тільки у країнах, що розвиваються, але і у розвинутих.

Невизначеність з формами власності на об'єкти рекреації у нашій країні призводить до відсутності зацікавленості інвесторів у перетворенні їх на капітал. В умовах транзитивної економіки наявні активи в ній використовуються переважно для задоволення господарських потреб, на Заході такі ж активи «ведуть подвійне життя» – вони використовуються не лише безпосередньо для господарських потреб, але є джерелом капіталу. Саме відсутність капіталізації активів відрізняє нашу економіку від розвинутої [3].

Ще одним негативним наслідком невизначеності з формами власності на ресурси та об'єкти рекреації є поширення проявів ризиків їх спільного використання. Зазначена ситуація масштабно розгортається в місцях масового відпочинку, де за відсутності чіткого розмежування прав та обов'язків виникають конфлікти, що зменшують ефективність функціонування учасників рекреаційного процесу. Зокрема, прекрасні чисті пляжі приваблюють людей, однак, коли відпочиваючих стає забагато, рекреаційна територія втрачає свою привабливість, заради якої, власне, сюди й приїжджають рекреанти. Отже, за умов досягнення граничного рівня попиту у системі не залишається запасу продуктивності, і кожен новий користувач зменшує вигоду всіх інших. Переваги для одного виявляється проблемою для оточуючих.

Ризик систем колективного використання неможливо вирішити на індивідуальному рівні. Всі учасники, як правило, намагаються використовувати блага й надалі, обмеживши іншим доступ до ресурсу. Точка опори важеля при за таких умов повинна

враховувати системну перспективу, інакше ресурси виявляться виснажені, і ніхто не отримає від них ніякої користі. Тому один із принципів стратегії розвитку рекреаційного комплексу України вбачається у необхідності регулювання державою використання рекреаційних ресурсів та запобігання ризиків систем колективного використання.

Пам'ятники історії й культури та навколишній ландшафт є національним надбанням. Сучасне освоєння територій вимагає особливо дбайливого підходу за принципом збережи – віднови – не нашкодь. Будь-який регіон України містить такі види унікальних історичних територій: стародавні малі міста з багатим історичним минулим; садибні й палацово-паркові комплекси; монастирські комплекси тощо, і в умовах перехідної економіки саме влада має забезпечити їх збереження та забезпечити запуск процесів реформування процесів їх використання.

Українська держава існує лише 23 роки, і створення механізмів державного управління починалося практично з нуля. До цього наявні інституції виконували роль забезпечення транзиту інформації в союзний центр та зворотній транзит управлінських рішень. В умовах незалежної держави у вертикалі управління відсутня найважливіша деталь – центри прийняття рішень з достатнім рівнем компетентності. У наш час формується місцеве самоврядування та відбувається проблемний процес розподілу загальнодержавної власності на державну та комунальну, якій не закінчився й донині. Практично весь курортно-рекреаційний комплекс у результаті реформування залишився у веденні незалежних профспілок на достатню спірних правових підставах і наслідки цієї невизначеності є негативними для успішного функціонування рекреаційного комплексу держави. Зрозуміло, що рекреаційні ресурси країни в цих умовах не мають законного власника і використовуються не найкращим чином, крім того нормативно-правова база знаходиться в процесі формування.

Для проведення подальших перетворень у визначенні форм власності на об'єкти вітчизняного рекреаційного комплексу слід враховувати, що питання його розвитку в провідних країнах світу не відносяться до безпосередніх функцій держави, хоча дослідження дозволяють стверджувати, що на сучасному етапі в національній економіці держава залишається потужним власником об'єктів господарювання рекреаційного комплексу країни.

Зазначені висновки спираються на багатий фактичний матеріал, який порівнює діяльність підприємств державного та приватного секторів економіки. Досвід засвідчує, що державні підприємства за інших рівних умов їх функціонування є недостатньо ефективними, зокрема: не організовано належним чином систему обліку масштабних показників державного сектору галузі, потребують поглиблення теоретичне обґрунтування і практичне удосконалення механізму формування структури державного сектору та оцінки ефективності діяльності його об'єктів. Також державні підприємства встановлюють більш низькі ціни на свою продукцію; мають великі зайві потужності; більше коштів витрачають на капітальне будівництво будинків і приміщень, цілісних майнових комплексів; використовують більш капіталомісткі технології; мають зависокі операційні витрати; рідше переглядають ціни, слабкіше реагують на зміни в попиту [1].

Крім того, за умов, коли ринок швидко й неухильно винагороджує підприємницькі новації й карає за невдалі рішення, державний сектор пристосо-

ується до змін набагато повільніше. Для виявлення помилкових рішень (наприклад, виявлення збитковості тих або інших інвестицій), а також на адаптацію до умов, що змінилися, до нової інформації або зміни технологій у державному секторі необхідно, як правило, набагато більше часу, ніж у приватному [6].

Негативним наслідком більшого залучення держави до процесу перерозподілу доходів є збільшення особистого доходу, які у першу чергу пов'язані з роботою в державному секторі, а не з продажем товарів і послуг. Згодом ресурси переміщуються від тих видів діяльності, які створюють багатство, до тих, які обслуговують процес його перерозподілу. Таке зрушення структури ресурсів також сповільнює економічне зростання і призводить до того, що рівень доходів всіх учасників економіки стає нижчим, ніж рівень, що відповідає повному використанню її потенціалу. Економісти називають такий тип поведінки пошуком ренти.

Таким чином, випереджуюче розширення ролі держави у безпосередньому управлінні рекреаційним комплексом негативно впливає на економічне зростання. Функція держави як арбітра вищого рівня робить недоцільним її участь у якості суб'єкта управління процесом розвитку рекреаційного комплексу, тому держава повинна зосередитися на функції регулювання процесу.

У світовій практиці більшість галузей сфери послуг, до яких, як зазначалося, відноситься рекреація, проходять етап консолідації, часто не в межах окремо взятої країни, а на міжнародному (глобальному) рівні. Тенденція щодо подальшої консолідації у цих секторах передбачає, що майбутнє за більш впливовими великими бізнес-групами (у тому числі консорціумами) з одного боку і за великою кількістю маленьких незалежних і самостійних постачальників рекреаційних послуг – з іншого. Другий ешелон, колись зайнятий середніми підприємствами, або регіональними групами, що надають послуги, може зникнути, тому що перебуває у несприятливому фінансовому становищі. Багато експертів вважають, що такі середні групи компаній, не маючи у своєму розпорядженні джерел економії на ефект масштабу, які є у великих консолідованих групах компаній, та надають послуги з більш високою прибутковістю від поширення продукції по усьому світу, не в змозі з ними успішно конкурувати.

Однак слід виділити проблемні питання функціонування сучасного рекреаційного комплексу України, у розв'язанні яких роль держави є першочерговою, зокрема:

1. Неврегульованість у чинному законодавстві відносин між органами місцевого самоврядування та власниками (засновниками) недіючих закладів оздоровлення та відпочинку з питань відновлення їхньої діяльності.

2. Відсутність зацікавленості з боку місцевих громад у проголошенні територій курортами місцевого або державного значення у зв'язку із значними обмеженнями щодо використання зазначених територій та відсутністю належного сприяння з боку держави щодо підтримки наявної інфраструктури на рекреаційних територіях. Між тим відсутність статусу курортів, у свою чергу, зумовлює хаотичну забудову придатних для цього територій, зокрема поблизу джерел мінеральних та термальних вод.

3. Дублювання між центральними органами виконавчої влади повноважень у галузі охорони здоров'я та у сфері туризму.

4. Слабкий контроль за об'єктами історико-культурного призначення, розташованими на земельних

ділянках, які обліковуються державною статистичною звітністю як землі рекреаційного призначення, у той час коли Земельний кодекс України визначає землі історико-культурного призначення як окремий вид цільового призначення земель.

5. Розташування значної частини пам'яток та об'єктів культурної спадщини на територіях, що перебувають у приватній власності або на розпайованих землях.

Виходячи з окреслених проблем, перед державною владою постає завдання щодо визначення оптимальної моделі регулювання розвитку рекреаційної діяльності, яка б збалансувала інтереси всіх учасників рекреаційного процесу. У світовій практиці виділяють чотири моделі, застосування яких сприяє високій соціально-економічній ефективності функціонування рекреаційної діяльності країн світу.

Перша представляє собою відсутність централізованого органу – центральної туристичної адміністрації, за неї всі питання галузі вирішуються на принципах ринкової «самоорганізації». Зазначена модель використовується у тому випадку, коли суб'єкти туристичної діяльності здатні вирішувати проблеми самостійно, або коли туристична індустрія не відіграє для національної економіки великої ролі. Представником цієї моделі є США.

Друга передбачає наявність органу управління як сильного та авторитетного центрального органу, який здійснює контроль над усіма туристичними підприємствами країни. Інструментарієм державного управління є фінансові вкладення, рекламна та маркетингова діяльність, залучення інвестицій в туристичну індустрію. Представниками даної моделі є країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, в яких туризм визначений одним із основних джерел надходжень до бюджету та виступає однією з пріоритетних галузей економіки. Зазначена модель державного регулювання має широке застосування у Єгипті, Мексиці, Туреччині [2].

Третя модель називається «європейською». Представниками її є розвинені європейські держави, а саме Франція, Іспанія, Велика Британія, Італія, на долю яких, згідно з даними ВТО, припадає близько 1/3 прибутків від міжнародного туризму [4]. Питання розвитку туристичної діяльності вирішуються в органі управління на рівні галузевого підрозділу, який відповідає за розвиток туризму в країні. Його діяльність спрямована на вирішення загальних питань державного регулювання (розробка нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, міжнародне співробітництво, збір і обробка статистичної інформації) та координацію маркетингової діяльності (участь у виставках і міжнародних об'єднаннях туристичної сфери, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном тощо) [2].

У зазначеній моделі центральне місце займають співробітництво та взаємодія адміністративних органів влади із приватним сектором, що в результаті спричиняє появу змішаних за формою власності інститутів туристичної галузі – державно-приватного партнерства, що найбільш вдало реалізовано в Італії, Фінляндії, Великій Британії.

Світова практика виділяє також четверту модель – змішану, яка передбачає створення комбінованого міністерства, що охоплює разом із туристичною діяльністю суміжні галузі. Характерними ознаками зазначеної моделі є визначення туристичної галузі пріоритетною для країни, чіткий розподіл повноважень між центральною та регіональною ту-



ристичними адміністраціями. Представниками такої моделі державного регулювання вважають Індію та Малайзію [2].

**Висновки з проведеного дослідження.** Особливістю сучасного етапу розвитку України є те, що перехід від централізованої системи до ринкової та становлення інститутів національної держави збігаються у часі. За таких умов внаслідок слабкості молоді держави є загроза деформації ринкових структур. Зазначений період характеризується також низькою діловою активністю, несприятливим інвестиційним кліматом та переважно фіскальною податковою системою, подолати які без активної позиції держави неможливо.

При визначенні напрямів трансформації державного регулювання рекреаційної діяльності в Україні, з огляду на світовий досвід та об'єктивні передумови, що склалися у вітчизняній рекреаційній галузі, найбільшої економічної ефективності та соціальної привабливості рекреаційна діяльність досягла б, на наш погляд, при застосуванні моделі, яка поєднала принципи ринкової «самоорганізації» галузі з функціонуванням профільного підрозділу координації нормативно-правової та маркетингової діяльності. Адже запровадження державно-приватного партнерства у питаннях координації діяльності галузі, вільне підприємництво, приватна власність та інші ринкові механізми, що широко застосовуються провідними країнами світу, вивели туристично-рекреаційну діяльність у них на позиції світового лідерства.

При цьому держава мала б забезпечити передачу інститутам місцевого самоврядування та бізнесу функції безпосереднього управління об'єктами рекреації, залишивши за собою роль регулятора розвитку рекреаційного комплексу України. Одним із завдань у напрямі реалізації зазначеного є проведення роз-

межування об'єктів нерухомості між органами державного управління, місцевого самоврядування та бізнесу з делегуванням місцевій владі прав на використання об'єктів культурної й природної спадщини разом з розвитком туризму, координацію діяльності науково-освітньої сфери, відродження традиційних виробництв і технологій, які можуть визначити майбутній економічний потенціал регіону.

Подальші напрями досліджень щодо оптимізації функціонування національного рекреаційного комплексу доцільно спрямувати на удосконалення методів державного регулювання рекреаційної галузі України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / О.І. Амоша, С.С. Аптекар, М.Г. Білопольський, С.І. Юрій та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНСМС України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
2. Давидова О.Г. Моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності: світовий досвід // «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1480>.
3. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Эрнандо де Сото; [пер. с англ. Б. Пинскер]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 272 с.
4. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації (World Tourism Organization UNWTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/ru>.
5. Ромашова О.М. Економічні аспекти розвитку підприємств рекреаційного комплексу України / Ромашова О.М. // Вісник КНУТД. – 2010. – № 5(55). – С. 175-179.
6. Шевченко Л.С. Конкурентное управление / Л.С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.

УДК 657.421

**Дикань В.Л.**

*доктор економічних наук, професор  
Державної академії залізничного транспорту*

### МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТЕГРОВАНІХ БІЗНЕС-СТРУКТУР (ІБС)

У статті розкрито умови конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, види інтегрованих бізнес-структур, їх особливості, здійснений аналіз принципів оцінки конкурентоспроможності та методичних підходів щодо конкурентних позицій бізнес-структур, запропоновано шляхи підвищення конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур за рахунок більш ефективних форм функціонування.

**Ключові слова:** інтегровані бізнес-структури (ІБС), інтеграція, конкурентоспроможність, управління, розвиток.

#### **Дикань В.Л. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР (ИБС)**

В статье раскрыты условия конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, виды интегрированных бизнес-структур, их особенности, проведен анализ принципов оценки конкурентоспособности и методических подходов относительно конкурентных позиций бизнес-структур, предложены пути повышения конкурентоспособности интегрированных бизнес-структур за счет более эффективных форм функционирования.

**Ключевые слова:** интегрированные бизнес-структуры (ИБС), интеграция, конкурентоспособность, управление, развитие.

#### **Dikan V.L. METHODS OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES (IBS)**

In the article the terms of competitiveness of managing subjects, types of the integrated businesses, their feature, realizable analysis of principles of estimation of competitiveness and methodical approaches, are exposed in relation to competition positions of businesses, the ways of increase of competitiveness of the integrated businesses offer due to more effective forms of functioning.

**Keywords:** the integrated businesses, integration, competitiveness, management, development

**Актуальність теми.** В умовах ринкової економіки стійке положення будь-якого господарюючого суб'єкта визначається не тільки його наявністю на даному ринку, а й рівнем його конкурентоспроможності. Здатність підприємства не тільки виробляти (надавати, виконувати), але й збувати продукцію (товари, роботи, послуги) за ціновими і неціновими характеристиками та бути більш привабливим для споживачів, ніж конкуренти дає господарюючому суб'єкту впевненості в його майбутньому.

А отже, конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища.

Аналізуючи сучасний стан ринкового середовища України, в якому функціонують підприємства (характерними є: нестабільність макроекономічних та мікроекономічних чинників розвитку), можна зазначити, що в даних умовах особливої ваги набуває не тільки формування конкурентних переваг діяльності одних підприємств порівняно з іншими, а й оцінка конкурентоспроможності кожного господарюючого суб'єкта на даному ринку.

Як теорія так і практика беззаперечно вказують на те, що в умовах ринкової економіки кожен господарюючий суб'єкт має свої «особливі» підходи до господарювання, тому і оцінка конкурентоспроможності суб'єктів господарювання повинна проводитися з урахуванням різних підходів.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні дослідженню проблеми оцінки конкуренції приділено багато уваги, не тільки вітчизняними, а й іноземними вченими – економістами, які пропонують свої підходи до вирішення даної проблеми. У той же час, дослідження наукових праць з питань щодо оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур показало що дане питання недостатньо розкрито, а ті, що є, не враховують особливості різних типів інтеграції суб'єктів господарювання в інтегровані бізнес-структури. За таких умов актуалізується потреба вивчення переважних способів та технологій здійснення інтеграції, які втілюються в інформатизацію всіх процесів в межах інтеграційних утворень, організацію і обґрунтування дієвої організаційно-правової форми ІБС, підвищення ефективності управління і результативності життєдіяльності та конкурентоспроможності інтеграційних структур. Отже, на сьогодні особливої актуальності набуває питання оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур (ІБС).

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемами конкурентоспроможності та підходами до її оцінки як окремих підприємств так і ІБС займалися такі видатні вчені, як І. Ансоф, Г. Азоєв, Н. Алексєєв, Ж. Вальтер, А. Воронкова, А. Градов, Ю. Іванов, В. Кадієвський, О. Тищенко, Р. Фатхутдинов, А. Юданов та ін. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної проблеми, низка питань щодо підходів оцінки конкурентоспроможності ІБС вимагають додаткових досліджень і наукових розробок.

**Метою статті** є наукове обґрунтування теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо забезпечення розвитку інтегрованих бізнес-структур в умовах ринкової економіки та підвищення їхньої конкурентоспроможності за рахунок вибору більш ефективних форм функціонування.

**Виклад основного дослідження.** Останнім часом процеси глобалізації й зростання динамічності середовища господарювання, поєднані з інформатизацією суспільства, стають основою переходу до нової моделі економічного розвитку національної економіч-

ної системи. Поряд із цим відбувається ускладнення умов ведення конкурентної боротьби й актуалізується потреба виходу національних товаровиробників на світовий ринок. Підтримка ж ефективної зовнішньоекономічної діяльності товаровиробників можлива лише за умови зростання їх потенціалу. Одним з напрямків такого зростання є розширення інтеграційних процесів і виникнення об'єднань підприємств.

Розвиток економіки як на світовому, так і на національному рівні, характеризується поширенням інтеграційних тенденцій і частковим пом'якшенням конкурентної боротьби, принципами кооперативності взаємодії. Дані тенденції відбуваються на фоні формування інформаційної економіки знань, якій також властиве певне інтеграційне підґрунтя. Підтвердженням цього положення є результати аналізу ринків активності процесів інтеграційних перетворень підприємств, якісних параметрів інтеграційних-деінтеграційних процесів крупних національних інтеграційних структур та їх впливу на українську через оцінку частки ВВП.

Відсутність чітко вираженої юридичної структури у більшості національних інтегрованих структур бізнесу обумовило потребу орієнтації на пошук оптимального співвідношення елементів окремих ІБС з точки зору досягнення їх стратегічного призначення.

На основі здійсненого автором дослідження світової практики господарювання пропонується наступна класифікація інтегрованих бізнес-структур: комерційна та некомерційна.

До комерційної відносять:

- 1) договірні: консорціуми; картелі; пули; стратегічні альянси;
- 2) статутні: трести; концерни; конгломерати; синдикати;
- 3) змішані: фінансово-промислові групи.

Не комерційні включають в себе асоціації.

В Україні згідно Господарського кодексу України можуть створюватися наступні види ІБС: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та промислово-фінансові групи.

Сутність інтеграції незалежно від присутності суб'єкта господарювання може бути визначена як «внутрішня цілісність (єдність) системи» [1] або може зводитися до «стану зв'язаності диференційованих, початково відокремлених частин» [1; 7]. У будь-якому разі інтеграція, як стверджується у [7], зводиться до обмеження свободи дій (за власним бажанням або через механізми примусу) суб'єктів господарювання. Таке обмеження відбувається через делегування акторами частини виконуваних функцій і відповідних прав та обов'язків інтегрованому утворенню. Таке делегування відповідно до [6] дозволяє тлумачити інтеграцію як механізм об'єднання (пов'язування) елементів системи.

Слід звернути увагу на неможливість зведення інтеграції, в аспекті соціально-економічної системи, лише до об'єднання окремих суб'єктів господарювання. Головним критерієм визнання в даному випадку має стати об'єднання властивостей (економічних, технічних, соціальних, виробничо-господарських, інституціональних) раніше не інтегрованих господарюючих суб'єктів.. У процесі такого об'єднання й відбувається розвиток системи через зростання числа п інтенсивності взаємодії елементів [7].

Обґрунтування інтеграції полягає у такій організації виробництва, яка дозволяє завдяки збалансованості нововведень, синхронізації бізнес-процесів на підґрунті їх технологічної обумовленості й додатковості переваг спеціалізації й диференціації ви-

робництва панувати на ринку. В більшості з проаналізованих джерел [2] технологічний підхід пояснює потребу в інтеграції через ефекти економії від масштабу (зниження витрат на одиницю зробленої продукції при розподілі постійних витрат на все більшу кількість виробленої продукції) та економії від різноманітності (поєднання декількох різних видів виробництва, використання того самого ресурсу або технології одночасно в декількох процесах або орієнтація на додатковість в характері попиту).

У світовій економіці спостерігається стійка тенденція концентрації як у масштабі економік окремих країн світу, так і галузей. Для характеристики конкурентної боротьби суб'єктів господарювання можна використовувати такі поняття: конкурентний статус, конкурентоспроможність та конкурентоспроможність, що нерозривно пов'язано з поняттям конкуренція, але характеризують їх з різних боків: структури, функціонування та поведінки. В той же час стосовно інтегрованих бізнес-структур ці поняття практично не розроблені. Конкурентний статус інтегрованих бізнес-структур представляє собою місце розташування інтегрованих структур в просторі конкурентної боротьби із суперниками. Оцінка конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур базується на індивідуальному підході з урахуванням особливостей типів їх інтеграції. Основними специфічними особливостями інтегрованих бізнес-структур є такі: розмаїтість інтегрованих бізнес-структур, а також великий кількісний склад структур підприємств, що входять до їх складу. Концептуальні положення оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур полягають у такому: інтегровані бізнес-структури безпосередньо одна з одною не конкурують на конкретних товарних ринках; для кожної конкретної інтегрованої бізнес-структури існує своя індивідуальна модель оцінки конкурентоспроможності, виходячи з її типу, складу й кількості; для порівнянності оцінок конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур, які аналізуються, необхідно, щоб на них припадав значний обсяг продажів; оцінка конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур має враховувати як потенціал суб'єктів господарювання, що входять до її складу, так і наявні ресурси для його реалізації, а також синергетичний ефект від взаємодії суб'єктів господарювання, що входять до складу інтегрованих бізнес-структур. На основі перерахованих вище особливостей нами запропоновано такі принципи оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур: ієрархічність побудови оцінки; розмаїтість моделей оцінки; однозначність й системність оцінки; облік синергії при оцінці. Оцінка конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур складається з трьох етапів. На першому етапі побудови оцінки конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур на основі синергетичного підходу визначається система часткових показників оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, що входять до їхнього складу. Дана оцінка ґрунтується на потенційно-ресурсному підході. На другому етапі на підставі синергетичного підходу визначаються кількісні комплексні показники конкурентоспроможності. Якісна оцінка конкурентоспроможності інтегрованих промислових структур здійснюється з урахуванням двох видів синергетичного ефекту: підвищення прибутковості і капіталізації. Для цих цілей використовується матричний підхід.

Одним з найбільш поширених видів взаємодії інтегрованих структур бізнесу є конкуренція, для якої характерна така особливість: конкуруючі між со-

бою інтегровані бізнес – структури пригнічують одна одну, у результаті чого зростання кожної з них у присутності іншої відбувається повільніше.

Дослідження проблеми оцінки конкурентоспроможності дають можливість стверджувати, що існує чимало методичних підходів щодо оцінки конкурентних позицій господарюючих суб'єктів, включаючи матрицю Бостонської Консультаційної Групи і її модифікації, методику основувану на принципах SWOT-аналізу, які можливо використати у вітчизняній практиці. Але результати даних досліджень не відповідають даним умовам, а саме – не показують ефект від взаємодії в рамках інтегрованої структури. Крім того, основним недоліком матриці Бостонської консультаційної групи зазначається в наступному:

1. Матриця не призначена для виявлення критеріїв успіху або конкурентної позиції організації.

2. Будь-яка спроба побудови моделі матриці Бостонської Консультативної Групи передбачає вмілий вибір спрощення які є надто суттєвими та грубими.

3. Матриця передбачає в якості об'єкта дослідження або велику багаточасткову організацію, або знання конкурентних різниць інших господарюючих суб'єктів. Це робить її практично не робочою для більшості організацій в сучасних умовах.

Основним недоліком SWOT-аналізу полягає у складності пошуку інформації про підприємства-конкурентах і доволі великих вагових ачень у великих кількостях різних ознак діяльності.

Заслужує уваги методичний підхід оснований на теорії ефективної конкуренції, який показує конкурентоздатність підприємства, охоплює найбільш важливі аспекти його господарської діяльності. Згідно даного методу найбільш конкурентоздатні тв. Господарюючі суб'єкти в яких ефективно організована робота усіх підрозділів та служб. На ефективність роботи кожного підрозділу впливають багато факторів-ресурсів. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання цих ресурсів. Метод побудований на аналізі чотирьох показників конкурентоздатності підприємства, однак він також не показує який внесок в підвищення конкурентоздатності вносять функціональні зв'язки в рамках інтегрованої структури.

Для вирішення даної проблеми доцільно розглянути можливість побудови економіко-математичної моделі. Пропонується мікроекономічна дезагрегована модель яка використовує показники різних сторін діяльності економічного об'єкту. При цьому вирішується завдання визначення рівня розвитку об'єкту оціненого по комплексу показників та побудова шкали для виміру потенціалу об'єкту. Потенціал динамічного об'єкту – це кількісна міра розвитку. Потенціал можна виміряти за допомогою іншого об'єкту. Який називається «еталоном». В математиці функція явк дозволяє розрахувати значення потенціалу нахивається потенціальною функцією, або потенціалом. Для оцінки рівня конкурентоздатності використовують наступну формулу:

$$A(t_2) = \frac{y_t}{y^*} * 100\%$$

де:  $y_t$  – рівень конкурентоздатності в конкретний момент часу;

$y^*$  – еталонний найвищий рівень конкурентоздатності.

При визначенні рівня конкурентоздатності об'єкт дослідження описується системою показників ( $x_1, x_2, \dots, x_n$ ) в динаміці за період ( $t_1, \dots, t_n$ ).

Таким чином методика розрахунку передбачає визначення еталонних значень показників та співстав-

лення фактично сформованих значень з еталонними. Еталонний стан об'єкту буде відповідати рівню розвитку, рівному 100. Еталонне значення показників визначається експортним шляхом.

До першочергових організаційно-економічних заходів підвищення конкурентоспроможності інтегрованих бізнес-структур можна віднести [3, 5, 6, 8]:

- широке впровадження маркетингової концепції в управління інтегрованою бізнес-структурою, наділення відділу маркетингу більш широкими повноваженнями з управління конкурентоспроможністю, комплектування маркетингової служби фахівцями в галузі маркетингу, забезпечення маркетингової служби необхідним технічним і методичним інструментарієм з метою вирішення задач прогнозування, розробки та контролю виконання нормативів конкурентоспроможності інтегрованої бізнес-структури і продукції;

- автоматизація системи управління витратами на інтегрованому підприємстві, мінімізація витрат з усього технологічного циклу виготовлення продукції;

- здійснення технічного і технологічного переоснащення виробництва;

- активізація внутрішнього та залучення зовнішнього інвестування у розвиток виробництва;

- впровадження ефективної системи управління якістю продукції, а також проведення її сертифікації на відповідність європейським і міжнародним стандартам;

- формування мотиваційного механізму стимулювання працівників інтегрованої бізнес-структури до розробки і реалізації творчих ідей, а також до підвищення якості праці, формування професіоналізму кадрового складу на основі цілеспрямованого навчання трудового колективу в різних формах підготовки і перепідготовки кадрів;

- диверсифікація виробництва і в її межах розробка нових виробів з більш високою паспортною продуктивністю, показниками надійності із більш низькими витратами за весь життєвий цикл товару;

- вдосконалення фінансового менеджменту інтегрованої бізнес-структури;

- широка реклама, презентація продукції на виставках і ярмарках, активна участь у міжнародних тенденціях, організація мережі представництв у регіонах.

**Висновок.** Таким чином, результати дослідження щодо конкурентоспроможності бізнес-структур показали, що кожен суб'єкт господарювання має свої підходи до господарювання враховуючи зміни умов ринкової економіки. Автором подано обґрунтування «інтеграції», «конкурентного статусу ІБС» та запропоновані методи оцінки конкурентоспроможності ІБС на основі синергитичного підходу, що ґрунтується на потенційно-ресурсному підході, а також використання економіко-математичної моделі.

Своєчасна оцінка конкурентоспроможності сприятиме забезпеченню розвитку ІБС в умовах ринкової економіки та підвищення їхньої конкурентоспроможності за рахунок вибору більш ефективних форм функціонування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астапова Г.В. Корпоративное управление и корпоративные финансы в условиях трансформационной экономики : [моногр.] / Г.В. Астапова ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти; ДонУЭП. – Донецк: Издательство Сталкер, 2008. – 183 с.
2. Астапова Г.В. Развитие финансовой системы Украины та побудова моделі інвестиційної привабливості національних корпорацій [Текст] / Г.В. Астапова, О.М. Савінова // Торговля і ринок України : [темат. зб. наук. Праць з проблем торгівлі і громадського харчування]. – Вип. 14, Т. 2. – Донецьк : ДонДУНТ, 2008. – С. 59–66.
3. Вінник О. Господарські товариства і виробничі кооперативи. Правове становище [Текст] / О. Вінник. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. – 309 с.
4. Дери А. Слияния-поглощения: отраслевая логика / А. Дери // РЖ. Сер. Экономика. – 2002. – № 5. – С. 69–73.
5. Нижник І.В. Інформаційне забезпечення механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому та внутрішньому ринку / І.В. Нижник // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. 2010. – № 6(56). – С. 199–205.
6. Ротанов Г. Управління конкурентоспроможністю інтегрованих промислових структур [Електронний ресурс] / Г. Ротанов // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1(8). – С. 222–227. — Режим доступу до журналу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13rhmpis.pdf>.
7. Чинчикеев В. Организация корпоративного управления в акционерном обществе [Текст] / В. Чинчикеев // Акционер. – 2006. – № 2-3. – С. 38–65.
8. Ушаков Г.Г. Разработка мультиатрибутивной модели для контроля конкурентоспособности продукции предприятия / Г.Г. Ушаков // Економіст. – 2001. – № 6. – С. 74–77.



УДК 314.32

**Ценклер Н.І.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського торговельно-економічного національного університету*

## НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто сутність та основні напрями трансформації регіональної економіки в умовах євроінтеграції. Проаналізовано теоретичне підґрунтя економічного розвитку регіону в умовах євроінтеграційних процесів. Виділено та детально охарактеризовано п'ять основних напрямів трансформації економіки регіону – структурної, територіальної, інноваційної, управлінської та соціально-культурної.

**Ключові слова:** економіка регіону, трансформація, напрям, євроінтеграція.

### **Ценклер Н.И. НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

В статье рассмотрены сущность и основные направления трансформации региональной экономики в условиях евроинтеграции. Проанализированы теоретические основы экономического развития региона в условиях евроинтеграционных процессов. Выделены и подробно охарактеризованы пять основных направлений трансформации экономики региона – структурной, территориальной, инновационной, управленческой и социально-культурной.

**Ключевые слова:** экономика региона, трансформация, направление, евроинтеграция.

### **Tsenkler N.I. DIRECTIONS OF TRANSFORMATION OF REGIONAL ECONOMY IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION**

The article deals with the essence and main directions of transformation of regional economy in terms of European integration. Theoretical basis for regional economic development in terms of European integration processes is analyzed. Five main directions of transformation of regional economy – structural, territorial, innovation, management and socio-cultural, are selected and described in detail.

**Keywords:** economics regional, transformation, direction, European integration.

**Постановка проблеми.** В умовах активізації глобалізаційних процесів розвиток окремого регіону чи держави не можна розглядати у відриві від сучасних процесів розвитку світової економіки. Починаючи з другої половини ХХ століття, домінуючим напрямом міжнародних економічних відносин стала міждержавна інтеграція, особливо в рамках окремих історично сформованих макрорегіонів, серед яких важливе місце посідає Європа. Вплив європейської економічної інтеграції охоплює не лише країни – члени Європейського Союзу, але й більшість суміжних держав, з-поміж яких стратегічне значення належить Україні. Можливості, виклики та загрози, з якими стикається національна економіка в умовах євроінтеграційних процесів, зумовлюють щоразу більш прискіпливу увагу як політиків та громадських діячів, так і науковців до проблем трансформації різних секторів економіки та регіональних суспільних систем за прогресивними моделями розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи дослідження трансформації економіки регіону розглядаються у працях Ю. Гаджиева, В. Гусарової, Б. Данилишина, М. Долішнього, О. Жижор, Т. Качали, Н. Кузьминчук, В. Мікловди, В. Паппа, Л. Шевчук, І. Школи та інших українських і зарубіжних науковців. Автори головним чином узагальнюють та аналізують сучасні наукові теорії і концепції, роблячи припущення про можливість їх застосування у вітчизняній економічній науці та практиці.

Варто також виокремити науковий напрям, що представлений працями як економістів, так і юристів та політологів, і розглядає передумови та проблеми перебігу євроінтеграційних процесів на різних ієрархічних рівнях. Зокрема, у цьому контексті слід згадати праці українських вчених Є. Кіш, Є. Коваленко, О. Ковальової, Ю. Макогона, Є. Медведкіної, Л. Самосьонка, С. Черватога та ін. В окремих роботах звертається також увага на регіональний аспект європейської інтеграції, однак основні теоретичні

узагальнення присвячені питанням міждержавних інтеграційних процесів.

Аналіз результатів сучасних досліджень, що стосуються проблем економічного розвитку регіонів в умовах євроінтеграції, свідчить про недостатню розробленість та загалом неконсолідованість теоретико-методичних розробок у цьому напрямі. Очевидною є необхідність глибшого вивчення євроінтеграційних процесів на регіональному рівні та оцінки їхнього впливу на соціально-економічний розвиток регіонів.

**Метою статті** є виокремлення стратегічних напрямів трансформації економіки регіону в умовах активізації євроінтеграційних процесів. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення низки завдань: узагальнення та подальший розвиток наукових підходів до дослідження євроінтеграційних процесів та трансформації регіональної економіки; виділення та характеристика основних напрямів трансформації економіки регіону, а також розробка висновків і рекомендацій.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасному розумінні євроінтеграцію варто розглядати як сукупність процесів, перебіг яких на усіх просторових рівнях (від локального і до макрорегіонального) зумовлює зміцнення соціально-економічних, політичних та культурних зв'язків між країнами Європи.

Парадигма євроінтеграції містить такі основні положення:

- формування знань про природу та сутність європейської інтеграції, специфіку функціонування ЄС;
- подолання психологічного пострадянського бар'єру суспільної думки стосовно нової системи Європейських координат й інтеграційних перспектив;
- створення проєвропейської більшості у суспільстві;
- забезпечення необхідних знань та навичок щодо розуміння цілей інтеграції і ЄС державними службовцями;
- всебічна підтримка євроінтеграційної політики уряду суспільством;

- набуття знань про ЄС та виховання молодих людей у дусі спільних європейських цінностей та ідеалів;  
 - всебічне інформування широкого кола громадськості з питань інтеграції [4, с. 211-212].

У сучасній українській науці поширений політологічний підхід у трактуванні євроінтеграційних процесів, який розглядає їх дещо однобоко. Для прикладу, як зазначає Є. Кіш, у ході аналізу європейської інтеграції необхідно виходити з такого положення, що політичні відносини утворюють найважливішу підсистему системи міжнародних відносин з власною структурою, функціями, процесом розвитку. Одна із найголовніших функцій цієї підсистеми полягає у синтезі, детермінації та відображенні всіх інших видів відносин, які виступають як самостійні підсистеми в системі міжнародних відносин [3, с. 106]. Водночас, з огляду на економічний генезис більшості сучасних складових євроінтеграції, акценти, на наш погляд, мають бути зміщені на соціально-економічну інтеграцію, яка превалює і серед сучасних напрямів співпраці суб'єктів європейських міждержавних об'єднань.

З урахуванням того, що процес міждержавної інтеграції у рамках Європейського Союзу уже пройшов етап інституціоналізації, а подальше розширення цієї міжнародної організації потребує вирішення низки складних соціально-політичних проблем і не є реальним у найближчій перспективі, на сучасному етапі варто наголошувати власне на ролі міжрегіонального транскордонного співробітництва, яке є наразі оптимальним шляхом активізації економічного розвитку ключових регіонів держави.

Теоретичне підґрунтя економічного розвитку регіону в умовах євроінтеграційних процесів, на наш погляд, має базуватися на використанні положень низки сучасних теорій регіональної економіки, які можна об'єднати у три групи:

1. Неокласичні теорії регіонального зростання (Дж. Бортс, Р. Соллоу, Т. Сван, Х. Зіберт, Р. Хол, Ч. Джонс та ін.). В основі цих теорій лежать основні принципи виробничої функції у міжрегіональній інтеграції та збалансованому розвитку регіонів в умовах вільної конкуренції. До складу чинників регіонального економічного розвитку включені традиційні виробничі і транспортні витрати, а також соціальні, політичні і географічні чинники. Представники неокласичних теорій вважали, що з часом має відбутися згладжування відмінностей у темпах економічного розвитку регіонів через під дією комплексу чинників.

2. Кумулятивні теорії регіонального економічного розвитку (Г. Мюрдаль, А. Хіршман, Ф. Перру, Дж. Фрідман, Х. Річардсон, Т. Гегерstrand, Х. Гірш та ін.). На передній план у цих теоріях виходять процеси, початок яких є умовою для наступного розвитку, а їх кінцевий результат переважає початковий імпульс. У процесі інтеграції не відбувається вирівнювання економічного розвитку регіонів, а лише зближення між ними [1, с. 12-15].

3. Сучасні концепції інноваційного розвитку (Ф. Хайек, П. Друкер та ін.). Описують і аналізують розвиток регіонів та їх інтеграцію з позицій економіки знань та інформаційного суспільства. Вирішальна роль у процесах міжрегіональної інтеграції відводиться в нових умовах інституційним основам суспільства – формальним (законодавча база) і неформальним (усталені правила, звичаї, традиції, норми поведінки, мораль). Вагому роль в інтеграційних процесах відіграє інноваційний розвиток регіонів [2, с. 112].

З точки зору практичного втілення описаних теорій, на сучасному етапі необхідне застосування комплексного підходу. Як слушно зазначає Є. Коваленко, з метою визначення умов інтенсифікації євроінтеграційних процесів необхідно зіставити положення різних теоретичних підходів щодо таких проблем, як поглиблення політичної взаємодії суб'єктів євроінтеграційних процесів, співробітництва зміцнення європейського простору безпеки, зменшення політичних та економічних ризиків процесу розширення ЄС [4, с. 211].

Важливою, з огляду на специфіку сучасного етапу розвитку світової економіки, проблемою є оптимальне врахування при регулюванні інтеграційних процесів структурних трансформацій у регіональній економіці. Адже, як зазначає В. Папп, для сучасної економіки регіонів розвинених країн характерні швидкі зміни структурної моделі, що об'єктивно пов'язано з науково-технічним прогресом, істотними змінами в міжнародному обміні і кооперації, безперервністю економічних процесів і довгостроковим характером інвестицій. Реальне врахування цих факторів вимагає розвитку методологічного апарату вивчення структурних зв'язків для того, щоб вчасно реагувати на зміну умов і проводити необхідну адаптацію структури регіональної економіки до мінливої кон'юнктури ринку, а також визначати вплив структурних змін на економічний розвиток [6, с. 35].

Євроінтеграційні процеси можна трактувати і як макрорегіональний вимір економічної інтеграції загалом. Водночас варто взяти до уваги, що процеси європейської інтеграції охоплюють також нижчі ієрархічні рівні (державний, регіональний та локальний) і мають особливо інтенсивний характер, не обмежуючись лише соціально-економічною сферою. З огляду на це, а також на прогресивний характер тенденцій економічного розвитку країн Європейського Союзу, можемо констатувати інноваційний характер європейської інтеграції.

Відповідно до об'єктів інтегрування інноваційна інтеграція може відбуватися на таких рівнях:

- мікроекономічному (інтегрування здійснюється шляхом прямих зв'язків підприємств, установ і організацій, що беруть участь в інноваційній діяльності, та окремих індивідуумів);
- мезоекономічному (на рівні окремих галузей економіки та/або окремих регіонів країн, що інтегруються);
- макроекономічному (національні інноваційні системи інтегруються задля реалізації міжнародних інтеграційних проектів, програм, угод і домовленостей у галузі інноваційної діяльності);
- мегаекономічному (на рівні регіонів світу або між такими регіонами із створенням наднаціональних інноваційних систем та систем управління ними) [5, с. 46; 7, с. 56; 8, с. 10].

Очевидно, що економічний розвиток регіону в умовах євроінтеграції слід розглядати саме на мезоекономічному рівні. Тим не менш внутрішня структура інноваційного розвитку регіональної економіки при такому підході має бути достатньо диференційованою і містити систему просторових форм інноваційної діяльності.

З огляду на вищевикладені міркування, можемо виділити 5 основних напрямів трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграції.

1. Структурна трансформація. Полягає в оптимізації галузевої структури економіки регіону з акцентом на види економічної діяльності, що є пріоритетними із точки зору транскордонної співпраці.

З урахуванням сучасних тенденцій трансформації галузевої структури економіки розвинених країн Європи, очевидно, найперспективнішими складовими економіки регіону повинні бути торгівля, транспорт та туризм як найбільш динамічні види економічної діяльності.

2. Територіальна трансформація. Просторове розміщення суб'єктів економічної діяльності у класичних умовах регіонального розвитку базується, як відомо, на особливостях розташування джерел сировини, концентрації споживачів, а також проляганні основних транспортних магістралей. В умовах євроінтеграції до наведеного переліку додається ще один – макро-регіональні фактори розміщення продуктивних сил. Іншими словами, дія факторів розміщення суб'єктів економічної діяльності не обмежується державними кордонами і може суттєво активізуватися у результаті транскордонного співробітництва на територіях, які за звичайних умов функціонували економічної системи регіону були периферійними та депресивними. Територіальні трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграції також пов'язані із закономірним поєднанням двох протилежних за змістом, але взаємодоповнюваних процесів – територіальної концентрації та диференціації економічної діяльності.

3. Інноваційна трансформація. Полягає в активізації інноваційних процесів у економіці регіону із широким залученням іноземних інвестицій, у тому числі технологічних. Активізація інноваційної діяльності в окремих економічних центрах регіону може зумовити необхідність формування регіональних інноваційних кластерів або вільних економічних зон і створення максимально комфортних умов для міжнародної співпраці у науково-технічній та інноваційній сфері.

4. Управлінська трансформація. Пов'язана із зміною засобів та методів регулювання як економікою регіону, загалом, так і окремими галузями, управління підприємствами, спеціальними економічними зонами, кластерами тощо. Сутність трансформації систем управління у контексті євроінтеграції полягає насамперед у їх переорієнтації з інтересів держави (центру) на інтереси регіональні та локальні. Іншими словами, євроінтеграційні процеси зумовлюють необхідність децентралізації управління економічною сферою у державі та регіоні. Органи місцевого самоврядування і навіть самі підприємства повинні отримати можливість вільно здійснювати міжнародні економічні контакти. Отже, система налагодження, формалізації та реалізації ділових контактів з іноземними партнерами має бути максимально спрощеною.

5. Соціально-культурна трансформація. Нівелювання кордонів у рамках європейського економічного простору неминуче має призвести до ліквідації бар'єрів і у соціально-культурній сфері. Більше того, вплив сучасних глобалізаційних процесів часто зумовлює випереджаючі темпи соціально-культурної глобалізації, що поширюється через засоби масової інформації, у порівнянні з економічною та політичною. Формування «європейської ментальності» та «європейського способу життя» у межах регіону відтак є важливою передумовою економічних трансформацій, адже, як свідчать результати сучасних наукових досліджень, в умовах поширення економіки знань акцент розуміння економічних процесів по-

ступово зміщується від держави, регіону, галузі до окремої особистості (споживача, працівника).

Розмістивши напрями трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграції у класичному порядку, хочемо наголосити власне на провідній ролі останньої складової трансформації, без якої усі інші будуть поверхневими та неефективними.

Окреслені нами напрями трансформації економіки регіону, безумовно, будуть відрізнятися залежно від розташування конкретного регіону та особливостей його економічного розвитку. Водночас, враховуючи екстериторіальний характер процесів сучасної міждержавної економічної інтеграції, прикордонне чи центральне розташування регіону не є надто важливим у контексті його залучення до євроінтеграційних процесів. Однак, без сумніву, прикордонні регіони володіють у цьому разі особливо високим потенціалом економічного зростання. На наш погляд, при формуванні стратегії трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграційних процесів особливу увагу також потрібно звертати на можливість транскордонної співпраці із суміжними регіонами сусідніх держав Європейського Союзу.

Висновки. Отже, сучасні економічні дослідження розвитку економіки регіонів, на нашу думку, мають базуватися на теоретичних здобутках неокласичних та кумулятивних концепцій регіонального зростання та методології інноваційного розвитку. Обґрунтування та ефективна реалізація основних напрямів трансформації регіональної економіки в умовах євроінтеграції можливі лише за умови консолідації зусиль науковців, політиків, представників бізнесу та громадських організацій. Необхідною також є розробка стратегій розвитку регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів у поєднанні із формуванням дієвих систем контролю за їх реалізацією.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаджиев Ю.А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития / Ю.А. Гаджиев // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 6-23.
2. Гусарова В.Ю. Ретроспектива экономической теории инновации / В.Ю. Гусарова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 533 с.
3. Кіш Є. Пошуки теоретичних моделей європейської інтеграції / Є. Кіш // Політичний менеджмент. – 2004. – № 6(9). – С. 103-114.
4. Коваленко Є.О. Концептуально-методологічні засади аналізу євроінтеграційної політики / Є.О. Коваленко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – Запоріжжя, 2008. – Вип. 32. – С. 210-219.
5. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції в Європейський Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7 (№ 1). – С. 45-59.
6. Папп В.В. Структурування економіки в регіональних суспільних системах: теорія, методологія, практика / В.В. Папп. – Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2007. – 71 с.
7. Самосьонко Л.М. Теоретичне підґрунтя інноваційної інтеграції / Л.М. Самосьонко // Економічний часопис – XXI: науковий журнал. – К., 2012. – № 11-12(1). – С. 9-11.
8. Череватий С.В. Розвиток ідеї європейської інтеграції та її значення для України / С.В. Череватий // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К., 2010. – Вип. 19. – С. 358-366.



## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.012.2.364

**Авраменко Т.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства імені професора І.Н. Романенка  
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

### ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ АСПЕКТІВ НА ФОРМУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Визначено чинники обґрунтування вартості конкретної земельної ділянки, віднесеної до категорії земель сільськогосподарського призначення. Обґрунтовано особливості сучасного землекористування в Україні. Наведено принципи системності та міжгалузевої паритетності використання земельних ресурсів.

**Ключові слова:** земля, формування земельно-ресурсного потенціалу, регулювання, земельний фонд.

#### **Авраменко Т.П. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ**

Определены факторы обоснования стоимости конкретного земельного участка, отнесенного к категории земель сельскохозяйственного назначения. Обоснованы особенности современного землепользования в Украине. Приведены принципы системности и межотраслевой паритетности использования земельных ресурсов.

**Ключевые слова:** земля, формирование земельно-ресурсного потенциала, регулирование, земельный фонд.

#### **Avramenko T.P. INFLUENCE SOCIAL'NO-ECONOMIC ASPECTS ON FORMING EARTH RESOURCE TO POTENTIAL OF UKRAINE**

The outlines the factors justify the cost of a particular land classified as agricultural land. Obr'untovano features of modern land use in Ukraine. Shows the principles of consistency and inter-sectoral land use parity.

**Keywords:** earth, forming land resources, regulation, land fund.

**Постановка проблеми.** Земля визначається чинним законодавством, а саме ст. 14 Конституції України та ч. 1 ст. 1 Земельного кодексу України як основне національне багатство, що перебуває під особливою охороною держави [1; 2]. Її продуктивна частина – ґрунтовий покрив – є невід'ємною складовою не тільки екосистеми планети, а й продуктивних сил суспільства. У зв'язку з цим земельні ресурси є економічною категорією.

Земельні ресурси сільськогосподарських підприємств України мають тенденцію до зменшення. Так, спираючись на статистичні дані, за роки незалежності площі сільськогосподарських угідь аграрних підприємств щороку зменшувалися в середньому на 40,16 га [6, с. 115].

Господарське використання землі як виробничого ресурсу має здійснюватися з урахуванням її вартості, що забезпечуватиме еквівалентні пропорції суспільного виробництва, відтворення і стимулювання розвитку продуктивних сил. У контексті раціонального землекористування актуальним є визначення вартості земельних ресурсів та обґрунтування шляхів їх господарського використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням впливу соціально-економічних аспектів на формування земельно-ресурсного потенціалу в умовах трансформації земельних відносин в останні роки займалися такі вчені: В. Андрійчук, А. Гетьман, О. Гнаткович, О. Гурторов, В. Докучаєва, А. Дивнич, О. Драпівковський, В. Заяць, І. Іванова, О. Нечипорук, П. Сухий, С. Тимофієва, М. Шульга та багато інших. Аналіз літературних джерел виявив, що значна

частина існуючих досліджень зосереджені переважно на проблемах удосконалення законодавчої бази регулювання земельних відносин та вдосконалення структури органів державної влади з питань здійснення земельної реформи й управління земельними ресурсами на державному та регіональному рівнях. Питання підвищення ефективності використання й охорони земель на регіональному та локальному рівнях залишаються значною мірою невирішеними. Коло зазначених вище питань є досить широким та дискусійним і потребує більш фундаментальних наукових досліджень та обґрунтувань.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб на підставі огляду соціально-економічних аспектів формування земельно-ресурсного потенціалу здійснити виявлення проблем та обґрунтувати пропозиції їх вирішення.

Для досягнення поставленої мети у статті вирішено такі завдання:

- визначити чинники обґрунтування вартості конкретної земельної ділянки, віднесеної до категорії земель сільськогосподарського призначення;
- дослідити методiku розрахунку експертної грошової оцінки земельних ділянок;
- обґрунтувати особливості сучасного землекористування в Україні;
- навести принципи системності та міжгалузевої паритетності використання земельних ресурсів.

**Виклад основного матеріалу.** Економіко-правова характеристика землі здійснюється з урахуванням того, що вона є об'єктом природного походження, трудові витрати на створення якого відсутні. Тому,



враховуючи домінування у радянській економічній науці трудової теорії вартості, тривалий час земля розглядалася як матеріальна передумова процесу праці та головний засіб виробництва, що не має вартості [14, с. 245].

Це частково підтверджується тим, що навіть за умови здійснення меліоративних та інших ґрунтополіпшувальних заходів, на противагу штучно створеним людиною засобам виробництва, ґрунтовий покрив землі має значний термін відновлення, який становить сотні років.

Щодо визначення землі як об'єкта права власності дотримуються й деякі сучасні правознавці, зокрема О.Д. Гнаткович, А.П. Гетьман та М.В. Шульга, які наголошують, що природні ресурси, на відміну від товарно-матеріальних цінностей, не мають вартості [7, с. 154; 11, с. 201]. З цих позицій випливає, що операція з відчуження земельної ділянки включає в себе передачу (продаж, дарування тощо) власником не створеного майна, а право на одержання певного прибутку від використання цієї ділянки (право на ренту).

Водночас П.О. Сухий вказує, що навіть за відсутності витрат людської праці на створення землі вона не має вартості саме в першопочатковому, природному стані [13]. Земельні ресурси сільського господарства частково відтворювані, і в першу чергу це відноситься до ґрунтової родючості.

У процесі виробничої діяльності людиною у результаті здійснення якісних перетворень землі, а саме її ґрунтового шару створено сукупність нових властивостей ґрунту. Тобто фактично використовується ефективна родючість, що є сукупністю природної і штучної видів родючості, результативність поєднання яких залежить від конкретних значень інших чинників урожайності.

Людина шляхом виконання технологічних операцій здійснює систематичний вплив на підтримання властивостей ґрунтового покриву (просте відтворення) та його поліпшення (розширене відтворення) [9, с. 40]. Крім впливу на хімічні, фізичні, мікробіологічні параметри ґрунтового покриву, що визначають рівень родючості, також здійснюються заходи із зниження транспортних витрат шляхом розширення виробничої та обслуговуючої інфраструктури, протиерозійні заходи (будівництво відповідних об'єктів та систем, зміна рельєфу тощо). Разом із застосуванням ринкових важелів та інструментів державного управління, передусім відповідного нормативно-правового забезпечення, земля набуває статусу повноцінного товару, що має свою вартість. При цьому у процесі виробництва частина цієї вартості переноситься на вироблену сільськогосподарську продукцію і має бути відшкодована.

Ринкову вартість конкретної земельної ділянки, віднесеної до категорії земель сільськогосподарського призначення, група авторів (С.Б. Тимофієва, Ю.Г. Лященко, О.О. Нечипорук) пропонує визначати з урахуванням таких груп чинників:

1) чинники, що характеризують здатність ґрунтового покриву земельної ділянки (поля) продукувати певний обсяг урожаю. До них перш за все відносяться показники, що характеризують якість ґрунту: їх фізичний, хімічний склад, фізико-хімічні властивості, параметри мікробіологічної активності, рівень залягання грантових і підґрунтових вод, а також ступінь еродованості та засміченості насінням бур'янів, активності шкідників, наявність протиерозійних об'єктів та меліоративних систем. Окремо слід визначити вплив кліматичних чинників;

2) чинники, що характеризують ступінь придатності земельної ділянки до залучення у господарське використання та до її обробітку: місцезосташування земельної ділянки, її рельєф, розмір та конфігурація. У сучасних умовах господарювання обов'язковим є визначення культуротехнічного стану угідь та відповідність їх існуючому напрямку використання (необхідності трансформації угідь);

3) чинники, що характеризують вплив держави на ринок земель та їх використання: фіскальна політика (розмір та порядок сплати податків і зборів), заходи економічного стимулювання сільгоспвиробників (дотації, субвенції, пільги тощо), заходи примусу (можливі наслідки контрольних приписів у результаті природо-охоронних, антимонапольних заходів), внесення відомостей про ділянку до державного земельного кадастру, розвитку та регулювання ринкової інфраструктури;

4) чинники, що впливають на співвідношення попиту і пропозиції на ринку землі: обсяги, динаміка цін на землю, рівня інфляції, попиту на сільськогосподарську продукцію, цін на вказану продукцію та ступінь їх волатильності, а також спосіб відчуження (шляхом прямої купівлі-продажу, на аукціоні тощо), що впливає на розмір трансакційних витрат;

5) правовий режим використання земельної ділянки (наявність обтяжень і обмежень) [14, с. 246].

Слід зазначити, що у сучасній правотворчій та оціночній практиці застосування категорії «вартість» стосовно земельної ділянки використовується без обмежень. Так, згідно зі ст. 1 Закону України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV, вартість земельної ділянки є еквівалентом цінності земельної ділянки, вираженим у ймовірній сумі грошей, яку може отримати продавець [3].

Ефективна родючість як інтегрована властивість ґрунту є неподільною. Здійснити розподіл властивостей ґрунту на природні та штучно створені практично неможливо. Тому й встановити, яка частка загальної вартості конкретної земельної ділянки може бути віднесена до вартості, доданої у результаті господарської діяльності людини, також неможливо. Враховуючи викладене, визначення ціни землі при укладенні цивільно-правових угод (експертна грошова оцінка), згідно зі ст. 19 Закону України «Про оцінку земель», проводиться на основі капіталізації чистого операційного або рентного доходу з корегуванням на величину витрат на земельні поліпшення та дані, отримані при зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок.

Згідно з п. п. 5, 7 чинної Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 року № 1531 [4], чистий операційний дохід визначається на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю та дорівнює різниці між доходом від орендних платежів за землю та витратами на утримання земельної ділянки.

На теперішній час мінімальний розмір плати за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, згідно з Указом Президента України «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» від 2 лютого 2002 року № 92/2002, становить не менше 3% від вартості земельної ділянки.

Для визначення рентного доходу від господарського використання сільськогосподарських угідь слід розраховувати дохід, отриманий у результаті вирощування сільськогосподарських культур, що

входять до переліку рекомендованих для даної природно-кліматичної зони, науково обґрунтованих сівозмін. Рекомендовано у розрахунках приймати рівень урожайності вказаних культур, що дорівнює середньому рівню урожайності у даній місцевості за останні 5 років.

Згідно з п. 24 Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442, для проведення оцінки земельних ділянок, що використовуються як сільськогосподарські угіддя, валовий дохід для визначення рентного доходу розраховується на підставі аналізу динаміки типового урожаю сільськогосподарських культур (відповідно до родючості ґрунтів у межах земельної ділянки, урожайності культур у розрізі відповідних агропромислових груп ґрунтів) та цін його реалізації на ринку. Витрати, що враховуються під час розрахунку рентного доходу, включають виробничі витрати та прибуток виробника, що є типовими для регіонального ринку [5].

Водночас необхідно вказати, що встановлення вартості землі шляхом визначення ренти, яка враховує лише фактично досягнутий рівень урожайності, не є цілком обґрунтованим. Результати господарювання сільськогосподарських підприємств у теперішній час залежать не тільки від поєднання виробничих ресурсів, на них також суттєвий вплив мають суб'єктивні чинники. Так, незадовільний рівень менеджменту у підприємстві не повинен впливати на ціну земельних ділянок, користувачем яких є вказане підприємство.

Із розвитком земельного ринку, збільшенням обсягу інвестицій у сільське господарство перед сільськогосподарськими підприємствами в Україні постає необхідність обґрунтування шляхів залучення земельних ресурсів. Величина попиту сільськогосподарських підприємств на земельні ресурси є похідною від попиту на продукцію сільського господарства.

Модель соціально-економічного розвитку суспільства, коли забезпечується задоволення зростаючих матеріальних потреб населення та високоефективне використання земельно-ресурсного потенціалу, а сукупне антропогенне навантаження на земельні ресурси не перевищує самовідновлюваний потенціал ґрунтів, визначає, на нашу думку, поняття «сталий розвиток землекористування».

Із 60,4 млн гектарів загальної площі України 69,0% припадає на сільськогосподарські угіддя, які за якісним складом та рівнем біопродуктивності не мають рівних у світі. Частка земельних ресурсів у складі продуктивних сил держави становить понад 40%. У ресурсній забезпеченості сільськогосподарського виробництва земля становить 40-44%, трудові ресурси займають 38-39%, основний і оборотний капітал – 20-21% [13].

За даними ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії ім. О.Н. Соколовського», основна база землеробства України розміщується на чорноземах та ґрунтах чорноземного типу, які становлять 60,2% площі орних земель. У складі сільськогосподарських угідь зосереджено основну частку особливо цінних земель (36,7% від їх загальної площі), у тому числі орних земель – 44,8% від загальної площі ріллі [7, с. 155].

В Україні високий рівень освоєння життєвого простору: до господарського використання залучено більш як 92% її території. В останні роки особливо загострилася проблема погіршення якісного та екологічного стану сільськогосподарських угідь. Одним

із головних чинників деградації земель в Україні є ерозія ґрунтів.

Загальна площа сільськогосподарських угідь, які зазнали впливу водної ерозії, складає 13,3 млн га, у тому числі 10,6 млн га – орних земель; вітрової ерозії систематично піддається більше 6 млн га. У зональному відношенні найбільша площа деградованих і малопродуктивних орних земель знаходиться в зоні лісостепу [8].

Структурна та екологічна незбалансованість земельного фонду суттєво погіршує ефективність використання та охорони земель. У складі сільгоспугідь частка ріллі в середньому по Україні становить 78,0%. Найвищий рівень розораності сільгоспугідь у Херсонській області – 90,2%, Черкаській – 87,6, Кіровоградській – 86,4%, а найменший – в Закарпатській – 44,3%, Івано-Франківській – 60,3 та Львівській – 62,9% областях [6, с. 117].

Від моменту проголошення незалежності України структура її земельного фонду змінилася незначно. Проте тенденції трансформації земельного фонду змінилися суттєво: до кінця 90-х років ХХ століття зберігалася тенденція розширення площ земель сільськогосподарського призначення, у тому числі і ріллі, що обґрунтовувалося державною політикою необхідності вирішення проблем продовольчого забезпечення країни.

Трансформація структури земельного фонду на сучасному етапі обумовлюється формуванням нових земельних відносин у зв'язку зі зміною форм власності на землю і категорій землекористувачів, а також необхідністю підвищення ефективності використання земель, покращенням якісних характеристик земельного фонду і попередженням деградації земель. Фонд приватизованих земель в Україні майже повністю складається із сільгоспугідь. У приватній власності знаходиться 83% ріллі та багаторічних насаджень і третина сінокосів та пасовиць [10, с. 42].

У державі сформовано велику кількість землевласників, і нині немає жодного суб'єкта власності, якого б не торкалися земельні відносини. Проблемним залишається питання законодавчого забезпечення земельних відносин в Україні, причому складність полягає не стільки у відсутності достатньої кількості нормативно-правових документів, скільки в неузгодженості багатьох із них. Важливим завданням також є посилення державного контролю за використанням і охороною земель як унікальним і стратегічно важливим національним ресурсом.

На підставі встановлених тенденцій та закономірностей, які свідчать про те, що сучасне землекористування в Україні не відповідає засадам сталого розвитку, вважаємо за доцільне на державному рівні розробити концепцію сталого розвитку земельних відносин. Вона має бути побудована на основних законах природокористування, характеризуватися чіткими принципами екологізації виробничої діяльності і відповідними стандартами соціальних умов життєдіяльності людей, ґрунтуватися на наукових принципах землекористування.

Для розробки багатоаспектних питань національного землекористування, збереження, відтворення і використання ресурсного потенціалу необхідним є залучення інвестицій. Комплексний характер поняття «інвестиції» дає змогу розглядати «земельні інвестиції» як соціально-економічну категорію. Врахування різних існуючих поглядів на сутність інвестицій у земельно-ресурсну сферу дозволяє сформулювати власне трактування цього поняття: земельні інвестиції – це процес перетворення усіх видів

майнових та інтелектуальних цінностей у раціонально організоване землекористування і охорону земельних ресурсів з метою отримання доходу та/або збереження соціальної значущості землі [7, с. 156].

Необхідність виконання земельними інвестиціями однієї або декількох функцій, а також різноманітність цінностей, які можуть виступати у ролі інвестицій, обумовлюють функціонування великої кількості їх видів. У разі формування і розвитку вторинного земельного ринку збільшуватиметься кількість землевласників, тобто землеволодіння стане частиною інвестиційного процесу. Світовий досвід свідчить, що саме інвестиційне землеволодіння забезпечує найбільшу капіталізацію земельних ресурсів.

Для формування системи мобілізації фінансових ресурсів та розробки інвестиційної політики сталого землекористування бажаним є залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій у сільське господарство.

Досягнення поставленої мети стає можливим за умови створення сприятливого клімату для інвестиційної діяльності вітчизняних інвесторів і залучення іноземного капіталу.

Основним джерелом фінансування капіталовкладень на охорону навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів залишаються також власні кошти підприємств і організацій (кредитування сільськогосподарських підприємств під заставу землі не відіграє вирішальної ролі як джерела залучення інвестицій).

У ролі критерію оцінки ефективності землекористування має виступати збільшення виробництва продукції сільського господарства на одиницю затрачених ресурсів за умови дотримання екологічних вимог землекористування та підвищення родючості ґрунтів. Одним із основних показників ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу є продуктивність угідь, яка визначається урожайністю сільськогосподарських культур і залежить від ґрунтово-кліматичних умов, рівня розвитку продуктивних сил [12, с. 21].

Оскільки земельні ресурси є визначальним фактором у формуванні результатів господарської діяльності сільгосптоваровиробників, то врахування еколого-агрохімічного стану ґрунту є необхідним чинником об'єктивної оцінки можливостей господарюючих суб'єктів. Вважаємо за доцільне під час оцінки ефективності використання земельних ресурсів здійснювати відповідне коригування на зміну якості ґрунтів. Так, за побудови моделей залежності результативних показників господарювання від основних факторів виробництва із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу чітко простежується тенденція підвищення достовірності отриманих результатів за умови використання скоригованої оцінки земельних ресурсів.

Одним із головних завдань сучасного етапу земельної реформи визнано перехід від кадастрового обліку земельних ділянок до кадастрового обліку об'єктів нерухомого майна та створення єдиного кадастру нерухомості. Оскільки цієї мети ще не досягнуто, то процеси оцінки земельних ділянок та розташованих на них об'єктів протікають в автономному режимі, базуючись на певних економічних принципах.

Економічні принципи оцінки землі умовно можна поділити на три групи. Першу групу утворюють принципи, засновані на уявленнях потенційних земельних власників; другу – принципи, обумовлені процесом використання землі; третю – принципи, які

відображають дію ринкового середовища. Наведені принципи тісно взаємопов'язані, являють собою теоретичну основу оцінки вартості земельних ділянок і можуть відігравати у цьому процесі основну або допоміжну роль [8].

Взаємодія суб'єктів землекористування та власників земельних ділянок у правовій, бюджетно-податковій, кредитно-фінансовій, організаційно-економічній та інших сферах пов'язана із забезпеченням економічних умов відтворення як окремих суб'єктів, так і еколого-економічної структури держави в цілому.

Окремим завданням у системі екологізації державного регулювання сільськогосподарського землекористування є підвищення родючості ґрунтів, що являє собою комплекс проблем – фінансових, виробничо-технічних, наукових, тому тільки на рівні держави може бути розроблена й виконана програма підвищення родючості ґрунтів і поліпшення використання землі. Розроблена модель державної підтримки ефективного та екологічно збалансованого аграрного землекористування в Україні ґрунтується на принципах системності та міжгалузевої паритетності використання земельних ресурсів і передбачає:

- раціональне використання земель за рахунок упорядкування структури їх розподілу за категоріями, угіддями, власниками;
- екологічну стабілізацію агроландшафтів шляхом встановлення збалансованого рівня антропогенного навантаження;
- розширене відтворення продуктивності і родючості сільгоспугідь на основі впровадження ґрунтозахисного землеробства;
- ефективність планування та управління власністю на землю, спрямована на підтримку оптимальних за розмірами форм землекористування як одного із головних чинників встановлення сталого землекористування [10, с. 42].

Враховуючи складні деградаційні процеси, що відбуваються в сільському господарстві, доцільною є розробка основних концептуальних напрямів формування сталого землекористування, у першу чергу спрямованого на збереження родючості ґрунтів, захист їх від ерозії, оптимальне застосування засобів хімізації та продуктивне ведення землеробства. Розв'язання проблем збалансованого розвитку територіальних систем сільськогосподарського призначення здійснюватиметься шляхом розробки та реалізації Державної (регіональної) концепції формування сталих агроландшафтів, яка повинна передбачати розробку заходів за такими напрямками: виведення з обробітку малопродуктивних орних земель; здійснення консервації земель; використання зрошуваних земель; поповнення ґрунту органічною речовиною; застосування мінеральних добрив; вапнування кислих ґрунтів; гіпсування солонцевих ґрунтів; біологічне землеробство і одержання екологічно чистої продукції; агрохімічна паспортизація земель сільськогосподарського призначення; земельний кадастр і бонітування ґрунтів; інформаційна система управління якістю ґрунтів [6, с. 118].

Сучасні соціально-економічні та екологічні умови вимагають створення екологічного паспорта сільськогосподарського підприємства, який відображає правовий, господарський та природний стан земельних ділянок, являє собою нормативно-технічний документ, в якому відтворено вплив підприємства на навколишнє середовище у процесі господарської діяльності. У розробленому нами макеті екологічного паспорта як вихідну позицію закладено необхідність



проведення організаційно-консультативної роботи та науково-методичного обґрунтування кожної позиції паспорту, із виходом на центральні органи виконавчої влади, і надання цим паспортам статусу обов'язкового документа.

Управління раціональним та екологічно збалансованим землекористуванням реалізується за допомогою збору, детального аналізу та узагальнення достовірних даних про стан земельних ресурсів. Такий аналіз потребує проведення систематичних комплексних спостережень (моніторингу) за станом земельних ресурсів. Формування системи контрольованих параметрів є найбільш важливою ланкою в організації та проведенні моніторингу. Серед стратегічних завдань агроекологічного моніторингу є: контроль за рівнем розораності ґрунтового покриву; дотримання екологічних вимог охорони земель під час землеустрою територій; поетапне встановлення екологічно збалансованого співвідношення земельних угідь у зональних системах землекористування [12, с. 21].

Висновки з приведеного дослідження. Земельні ресурси, що використовуються у сільськогосподарському виробництві, необхідно розглядати як систему, що відображає сучасний стан земельних відносин і розвиток продуктивних сил галузі. Багатогранність використання землі у сільському господарстві спричиняє необхідність розробки надзвичайно складної проблеми – сталого землекористування у сільському господарстві, на розвиток якого значною мірою впливає політика держави.

Реформування земельних відносин в Україні у напрямі формування багатокладної економіки ринкового типу загострюють питання екологічно збалансованого та ефективного використання землі: протягом останніх 10-15 років у країні спостерігається погіршення екологічного стану землекористування, показники інтенсивності використання земельних угідь є не виправдано високими, розвиток сільськогосподарського виробництва йде екстенсивним шляхом (природні властивості землі використовуються майже без відтворення її продуктивних якостей). Причини критичної ситуації у сільськогосподарському землекористуванні України обумовлені дією як суб'єктивних, так і об'єктивних чинників. Трансформація земельних відносин призвела до створення нової структури землекористування, яка не враховує змін та впливу на навколишнє природне середовище. Теоретичні та практичні дослідження доводять необхідність розробки нової еколого-економічної концепції розвитку вітчизняного агропромислового виробництва. Реалізація

основних напрямів еколого-економічної концепції, спрямованих на досягнення сталого розвитку природи та суспільства, сприятиме формуванню нового економічного механізму природокористування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 141.
2. Земельний кодекс України від 5 жовтня 2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page>.
3. Закон України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1378-15>.
4. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 року № 1531 // Урядовий кур'єр (додаток «Орієнтир»). – 2002. – № 40. – С. 8-13.
5. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1442-2004-%EF>.
6. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
7. Гнаткович О.Д. Напрями залучення інвестицій у землі сільськогосподарських підприємств / О.Д. Гнаткович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 153-156.
8. Гурторов О.І., Докучаєва В.В. Напрями формування сталого сільськогосподарського землекористування в умовах трансформації земельних відносин [Електронний ресурс] / О.І. Гурторов, В.В. Докучаєва. – Режим доступу : <http://uran.donetsk.ua/~masters/2011/igg/solopova/library/article6.htm>.
9. Дивнич А.В. Формування ринкової вартості земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств / А.В. Дивнич // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 1(3). – С. 38-43.
10. Драпівський О. Світовий досвід оцінки сільськогосподарської нерухомості / О. Драпівський, І. Іванова // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 8. – С. 39-43.
11. Екологічне право України : підручник / ред. А.П. Гетьман, М.В. Шульга. – Х. : Право, 2005. – 383 с.
12. Заяць В. Оцінка сільськогосподарських ділянок методичним підходом урахування витрат на земельні поліпшення / В. Заяць // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 1. – С. 17-22.
13. Сухий П.О. Сучасний стан використання земель сільськогосподарського призначення Івано-Франківської області [Електронний ресурс] / П.О. Сухий. – Режим доступу : <http://arg.chnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/255/1/Darchuk1.pdf>.
14. Тимофієва С.Б., Іляшенко Ю.Г., Нечипорук О.О. До питання про ефективність землекористування в умовах сучасного міста / С.Б. Тимофієва, Ю.Г. Іляшенко, О.О. Нечипорук // Научно-технический сборник. – 2010. – № 82. – С. 244-248.



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

УДК 332.122:338

**Войнич Л.Й.**

кандидат економічних наук,  
в. о. доцента кафедри менеджменту організації імені професора Євгена Храпливого  
Львівського національного аграрного університету

### АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СЕЛА ТА ШЛЯХИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ

Запропоновано теоретичні підходи до визначення сутності категорії «трудовий потенціал» та встановлено особливості використання трудового потенціалу у контексті сталого розвитку сільських територій. Проаналізовано вплив демографічних диспропорцій, соціально-економічних чинників на процес формування трудового потенціалу. Запропоновано основні шляхи трансформації сільського ринку праці.

**Ключові слова:** трудовий потенціал, відтворення, розвиток, сільський ринок праці, виробництво.

#### **Войнич Л.И. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛА И ПУТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕЛЬСКОГО РЫНКА ТРУДА**

Предложены теоретические подходы к определению сущности категории «трудовой потенциал» и установлены особенности использования трудового потенциала в контексте устойчивого развития сельских территорий. Проанализировано влияние демографических диспропорций, социально-экономических факторов на процесс формирования трудового потенциала. Предложены основные пути трансформации сельского рынка труда.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал, воспроизводство, развитие, сельский рынок труда, производство.

#### **Voinycha L.I. ANALYSIS OF THE USE OF LABOUR POTENTIAL OF THE VILLAGE AND THE PATH OF TRANSFORMATION OF RURAL LABOUR MARKET**

Proposed theoretical approaches to defining the essence of the category «labor potential» as an integrated dynamic system and the peculiarities of the use of labour potential in the context of sustainable development of rural areas. Analyzed the impact of demographic disparities, socio-economic factors on the formation of the labour potential. The basic ways of transformation of rural labour-market are offered.

**Keywords:** labour potential, reproduction, development, rural labour-market, production.

**Постановка проблеми.** Перебудова економічних відносин в умовах спаду виробництва, зміни форм власності, фактичне відсторонення держави від вирішення проблем села призвели до різкого зниження рівня життя сільського населення.

За останні роки суттєво зростає актуальність проблеми збереження і розвитку сільського ринку праці. Це обумовлено багатьма чинниками, особливо демографічною ситуацією, низьким рівнем соціально-економічного розвитку сільських територій, що призводить до скорочення робочої сили й розбалансованості соціально-економічного середовища. Українське село втратило свою привабливість для проживання, роботи і розвитку особистості. Досвід високорозвинутих країн засвідчує, що розвиток аграрного сектора економіки є одним із основних чинників стабілізації соціально-економічних відносин як у регіонах, так і в країні загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зазначити, що питання сутності трудового потенціалу та ефективного його використання стали предметом наукового дослідження значного кола вчених. Так, академік І. Лукінов суть трудового потенціалу вбачав у зв'язку між відтворенням і використанням трудового потенціалу населення, основною ланкою якого є роль і місце окремих поколінь у функціонуванні трудового потенціалу [1]. М.І. Долішній, С.М. Злупко, С.І. Бандур наголошують на соціальному змісті тру-

дового потенціалу. У своїх дослідженнях В.К. Врублевський розуміє під трудовим потенціалом сукупного працівника його єдність з продуктивними силами [2]. Представники трудоворесурсного підходу Г. Сергєєва, Л. Чиждова, В. Онікієнко, І Бондар, В. Акулов розглядали трудовий потенціал, виходячи з трудових ресурсів, приділяючи значну увагу його якісним характеристикам [3]. М. Скаржинський, І. Рєпіна, А. Данілюк вважали, що трудовий потенціал є джерелом продуктивності ресурсів і розвитку виробництва [4]. Розкриваючи особливості категорії «трудовий потенціал», Т.І. Олійник визначає її місце у системі близьких за змістом категорій у такий спосіб: інтегруючи у собі зміст категорій «робоча сила», «трудові ресурси», «людський капітал», «персонал», «кадри», трудовий потенціал відображає найбільш широкий спектр можливостей наявного ресурсу праці суспільства [5, с. 11]. Однак, незважаючи на достатньо великий науковий інтерес до проблем формування і використання трудових ресурсів села та сільського ринку праці, недостатньо вивченими залишаються ці питання, особливо на регіональному рівні.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є поглиблення теоретичних і методичних основ дослідження чинників формування та використання трудового потенціалу села і розробка пропозицій з удосконалення управління цими процесами. Основним завданням для досягнення поставленої мети є дослідження тру-

дового потенціалу сільської місцевості Львівської області, що обумовлює необхідність вивчення і визначення всіх чинників, які впливають на нього на всіх стадіях відтворення і визначають як умови його формування, так і особливості використання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки сільськогосподарське виробництво й надалі залишається основною сферою діяльності на селі, законовідним є зростаючий інтерес до проблем розвитку сільськогосподарських підприємств у контексті вирішення проблем розвитку сільського ринку праці та ефективного розвитку сільських територій.

Основними проблемами зайнятості є: основне джерело доходів на селі – особисте селянське господарство, в якому відсутня матеріальна зацікавленість селян у продуктивній праці; занепад та збитковість сільськогосподарського виробництва, який виник у результаті реформування аграрного сектора; міграція спеціалістів, молодого покоління серед погіршення соціокультурної та виробничої діяльності.

Львівській області належить ключова роль у соціально-економічному житті західного регіону України. Серед областей України Львівська область належить до тих, де домінує кількість сільських населених пунктів. Частка сільського населення в районах коливається від 54,3% до 96,3%. Найвищою часткою сільського населення характеризуються Стрийський, Дрогобицький, Турківський, Самбірський, Пустомитівський райони. В основному це віддалені від обласного центра регіони Передкарпаття та Карпат. Пріоритетними видами економічної діяльності в області, у яких зайнята основна частина економічно активного населення, є торгівля (20,8% зайнятих), сільське, лісове, рибне господарство та мисливство, які охоплюють 16,2% усіх зайнятих області, промисловість – 16%. Тобто одними із основних видів економічної діяльності, яка залучає сільський трудовий потенціал, залишаються сільське господарство, мисливство та лісове господарство. До районів із найвищою часткою суб'єктів цього виду діяльності у загальній кількості суб'єктів ЄДРПОУ належать Сокальський (25,19%), Самбірський (19,07%), Буський (20,1%), Радехівський (20,54%), Жидачівський (18,7%) [6].

На сьогодні існують значні розбіжності у структурі зайнятості за районами області, що насамперед пов'язано з відмінностями у галузевій структурі економіки районів. Відповідно, має місце різниця в рівнях безробіття у районах та містах області. Найвища частка найманих працівників сільського господарства, мисливства та лісового господарства у загальній кількості найманих працівників усіх видів економічної діяльності спостерігається у Бродівському (19,31%), Дрогобицькому (15,34%), Сколівському (14,56%), Золочівському (13,37%) районах. Рівень зайнятості у сільському господарстві сільського населення працездатного віку залишається дуже низьким і коливається у межах 0,3%-10,2%. Найвищі рівні офіційного безробіття спостерігаються у таких районах, як Бродівський, Перемишлянський, Старосамбірський, Миколаївський (табл. 1). Основними причинами безробіття, як зареєстрованого, так і за методологією МОП, найчастіше виступають: звільнення з економічних причин, звільнення за власним бажанням, неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів.

Вивчення процесів зайнятості в районах необхідне для: створення цілісної багатоаспектної картини зайнятості в області; проведення комплексної оцінки впливу макрочинників на регіональні проблеми

сільського ринку праці, а також визначення зворотного впливу; виокремлення групи регіонів за станом ринку праці й чинників, що його зумовлюють; пріоритетів політики щодо сільського ринку праці для кожного регіону, вироблення напрямів стимулювання зайнятості.

Таблиця 1  
Регіональні відмінності використання трудового потенціалу в сільському господарстві Львівської області, 2013 р.

Район	Середньорічна кількість найманих працівників сільського господарства, осіб	Частка найманих працівників сільського господарства у загальній кількості найманих, %	Рівень зайнятості сільського населення працездатного віку у галузі сільського господарства, %	Рівень зареєстрованого безробіття населення, %
Бродівський	1941	19,31	10,16	8,3
Буський	976	14,92	5,71	4,2
Городоцький	92	1,08	0,35	3,2
Дрогобицький	1056	15,34	2,62	3,6
Жидачівський	625	5,36	2,73	4,5
Жовківський	1648	10,12	4,02	2
Золочівський	1271	13,37	5,34	5,9
Кам'янка-Бузький	500	5,47	2,49	1,8
Миколаївський	324	3,61	1,2	5,2
Мостиський	375	5,8	1,54	3,8
Перемишлянський	305	6,73	1,98	6,5
Пустомитівський	2052	11,67	3,44	1,6
Радехівський	821	10,0	3,97	4,7
Самбірський	480	8,42	1,4	4,3
Сколівський	830	14,56	4,28	3,5
Сокальський	1843	9,08	5,37	1,8
Старосамбірський	486	5,98	1,4	5,4
Стрийський	640	4,72	1,8	3,3
Турківський	365	7,75	1,59	4,2
Яворівський	585	3,3	1,48	4,4

Немає універсальної концепції розвитку сільськогосподарських територій, агроформувань і окремих територіальних одиниць, оскільки кожен із них має свої характерні особливості. Для оцінювання показників ефективності використання трудового потенціалу деякої групи об'єктів найчастіше використовуються методи математичної статистики. При цьому виникає потреба обробки великої кількості показників, які характеризують стан об'єктів спостереження, що мають різний ступінь значимості для рішення поставленого завдання. Провести таку роботу можливо при використанні методів багатомірного статистичного аналізу. Методи багатомірного аналізу – найбільш діючий кількісний інструмент дослідження економічних процесів, описуваних великою кількістю характеристик. Для отримання більш-менш строгого поділу об'єктів дослідження можна провести класифікацію об'єктів залежно від поставлених умов з розбивкою їх на групи. Для цього цілком конструктивним є використання кластерного аналізу методом К-середніх, що сприятиме отриманню цілісної картини про стан і розвиток трудового потенціалу районів Львівської області.

Групування проводилося за попередньо вибраними ознаками:

- питома вага районів у загальному обсязі виробництва с-г продукції (%);
- вироблена продукція с-г в розрізі на 1 особу;
- чисельність працюючих у сільському господарстві, тис. ос. ;
- питома вага с-г населення у загальній чисельності наявного населення;
- рівень безробіття.

За результатами кластерного аналізу були отримані три групи районів. До першого кластера віднесено такі райони: Бродівський, Буський, Золочівський, Кам'янка-Бузький, Перемишлянський, Радохівський, Сокальський, Стрийський. Для цих районів є характерним високий рівень виробництва сільськогосподарської продукції у розрахунку на 1 особу, середній показник становить 8228 грн. Також у районах цієї групи спостерігається досить велика чисельність працюючих у сільському господарстві. Питома вага районів першого кластера у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції області становить 45%.

Другий кластер складається із таких районів: Городецький, Дрогобицький, Жидачівський, Жовківський, Миколаївський, Мостиський, Пустомитівський, Самбірський. Досліджувані показники у районах цієї групи дещо нижчі від показників районів першого кластера. Наприклад, середній рівень виробництва сільськогосподарської продукції у розрахунку на 1 особу становить 5780 грн. Питома вага цих районів у загальному обсязі виробництва сільськогосподарської продукції області становить 41%.

Третій кластер складається із таких районів: Скотлівський, Старосамбірський, Турківський, Яворівський. Дану групу районів можна охарактеризувати як депресивні, адже досліджувані показники тут мають найменші значення.

На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що райони Львівщини характеризуються суттєвими відмінностями, що спричиняє відсутність універсального шляху для оптимізації їхнього стану. Існуючі відмінності у процесах відтворення населення різних регіонів Львівщини, рівнях освіти населення, професійно-кваліфікаційній підготовці, рівнях доходів населення, а відтак і споживання у поєднанні з тенденціями розвитку територіального господарства свідчать про непридатність уніфікованих рецептів визначення стратегії й тактики реалізації політики ефективної трудової зайнятості.

На основі проведеного аналізу можна запропонувати такі заходи щодо підтримки та розвитку сільського ринку праці досліджуваних районів Львівської області. Райони першого кластера характеризуються досить високими можливостями щодо відтворення трудового потенціалу села. Також можна сказати, що у районах цього кластера є найбільша забезпеченість орними землями на одного сільського жителя. Тому для розвитку трудового потенціалу та збереження природних ресурсів території необхідно використовувати інтенсивні та прогресивні технології землеробства, з метою раціоналізації використання наявних ресурсів, заохочувати розвиток особистих селянських господарств, фермерських господарств. Також ефективно використання ресурсного потенціалу особистих

селянських господарств може зменшити негативний вплив чинників макросередовища, що у свою чергу сприятиме розвитку сільських територій, зменшенню міграційних скорочень населення, зниженню рівня безробіття.

Райони другого кластера характеризуються відносно середнім рівнем показників розвитку сільського ринку праці. У цих районах лівову частку діяльності займає переробна промисловість, яка здебільшого локалізується у містах. Тому для цієї території буде доцільним розвиток галузей тваринництва, зокрема м'ясного та молочного скотарства, свинарства, птахівництва. Адже тут є попит на дану продукцію, вигідні умови для створення логістики постачання на підприємства, що насамперед обумовлено невеликою відстанню розміщення об'єктів. Для цього необхідно започаткувати реалізацію ефективних регіональних та місцевих стратегій і програм розвитку виробництва агроекологічної продукції на основі наявного ресурсного потенціалу та існуючих потреб у такій продукції. Для них пріоритетними завданнями є збереження та покращення стану інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості своїх територій.

Найнижчий рівень показників характерний для районів третього кластера. Одним із шляхів підвищення трудового потенціалу цих територій та зростання матеріальної зацікавленості селян у продуктивній праці може виступати розвиток органічного землеробства, зелений та агротуризм. Адже ці сфери діяльності вже давно є популярними у Європі і користуються неабияким попитом в Україні. Даному регіону притаманний сприятливий клімат для вирощування теплолюбних рослин, фруктових дерев, винограду, тютюну тощо. Отож розвиток і використання рекреаційного потенціалу гірських сіл стає одним із можливих чинників сталого розвитку цих територій, оскільки це дає змогу частково вирішити економічні проблеми територій, зокрема проблему зайнятості населення, а також сприятиме збереженню їхньої природної та культурно-етнографічної самобутності.



Рис. 1. Модель зрівноваженого розвитку села



Враховуючи світову концепцію сталого розвитку, що зводиться до природоохоронного використання світових ресурсів, особливої актуальності набуває розвиток екологічного сільського господарства, що передбачає повну узгодженість (симбіоз) із законами природи. Даний підхід може бути використаний у всіх кластерах області, оскільки передбачає розвиток органічного тваринництва та органічного рослинництва. Також є можливість організації співпраці з іноземними покупцями, що обумовлено розташуванням Львівської області у прикордонній зоні.

Правильний шлях розвитку України в майбутньому передбачає вмонтованість нашої суспільно-економічної системи у систему природного середовища для того, щоб можна було раціонально використовувати його засоби для потреб сьогоденних і прийдешніх поколінь. Цієї гармонії, однак, неможливо досягти виключно через ринковий механізм, до якого ми так прагнемо, необхідною у вирішенні цих питань є і роль держави. Перспективи розвитку сільських територій як у Львівській області, так і загалом в Україні вирішальним чином залежатимуть від рівня виваженості державної політики щодо розвитку сільського господарства. Для того щоб рівень розвитку сільського господарства відповідав умовам, що забезпечуватимуть йому необхідний рівень конкурентоспроможності, необхідно основну питому вагу у виробництві сільськогосподарської продукції перемістити у сектор великих сільськогосподарських підприємств. Завдання держави полягає в тому, щоб створити для цього сприятливі умови, оскільки кожне економічне явище, як і будь-яке інше (фізичне, хімічне, біологічне тощо), для свого розвитку потребує відповідних умов. Основними з цих умов є відпрацювання сприятливого податкового та інвестиційного клімату, оптимізація кредитного обслуговування, інституційне забезпечення, сприяння розвитку процесів кооперативу та агропромислової інтеграції – це ділянки роботи, які саме по собі сільське господарство забезпечити об'єктивно не в змозі.

Таким чином, основою формування перспективи ринку праці села України, а також його трудового потенціалу повинна бути оптимізація пріоритетних напрямів зрівноваженого розвитку сільських територій в умовах подальшого реформування аграрної економіки на базі трансформування організаційно-правових форм господарювання та системи економічних взаємовідносин у цій сфері, усебічного врахування різнобічних інтересів селянства, диверсифікації підприємницької діяльності на селі та надання сільськогосподарському виробництву багатофункціонального характеру при збереженні екологічно чистого сільського довкілля і розвитку соціальної інфраструктури (рис. 1).

На наш погляд, відтворення трудового потенціалу села відбувається у два основні етапи, а саме формування і використання. У фазі формування відбувається відновлення кількісної і якісної складових трудового потенціалу. Безсумнівно, великий вплив на трудовресурсну ситуацію на селі мали і будуть мати демографічні фактори. Більше того, сам процес демографічного відтворення тісно пов'язаний зі станом продуктивної зайнятості, рівнем життя сільського населення тощо.

Фаза розвитку передбачає процес прогресивних змін кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу для забезпечення його найповнішої ре-

алізації і ефективного використання, потреб соціально-економічного розвитку в нинішній час та на перспективу.

Отже, територіальний поділ економічного простору Львівської області на основі кластеризації районів за показниками сільськогосподарської діяльності та відтворення трудових ресурсів села зорієнтує напрями локальної політики щодо цих районів. Для територіальних соціоекономічних систем зміст локальної політики полягатиме у збереженні життя населення в рамках територіальних меж економічної системи при врахуванні економічних, природно-географічних, кліматичних та історичних характеристик території. Крім того, організації (зокрема сільськогосподарські підприємства) функціонуватимуть у територіальній системі як її елементи, і тому стратегія їхнього розвитку значною мірою визначатиметься стратегією розвитку того чи іншого району [7, с. 29-30]. Забезпечення синергії при цьому тісно пов'язане з чітким визначенням цілей стратегії і тісною взаємодією компонентів системи для її досягнення. За інших умов можна досягти від'ємного синергічного ефекту, коли спільна діяльність у рамках територіальної системи матиме гірші результати, ніж сума результатів кожного з її елементів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Основними напрямками відтворення трудового потенціалу українського села на сучасному етапі розвитку аграрної сфери має бути розв'язання двох блоків основних проблем: оздоровлення демографічної ситуації в сільській місцевості як природної основи формування трудового потенціалу, оптимізація його абсолютної величини і динамічних змін, поліпшення якісних параметрів носіїв робочої сили – статеві-вікової та професійно-кваліфікаційної структури шляхом докорінного поліпшення соціальної інфраструктури села й сільського соціуму та закріплення молоді на сільських територіях і в аграрній сфері, підвищення соціальних стандартів сільського населення; підвищення економічної активності й зайнятості сільського населення, зменшення безробіття та зростання рівня використання ресурсів живої праці шляхом розширення сфери докладання аграрної праці – збереження діючих та створення нових робочих місць у сільській місцевості, підвищення ефективності та оплати праці в сільському господарстві й доходів сільського населення та на цій основі забезпечення сталого розвитку сільських територій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулов В.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / В.Г. Акулов. – К. : «Знання», 2012. – 390 с.
2. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с.
3. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 277 с.
4. Бугуцький О.А. Демографічна ситуація та використання трудових ресурсів на селі / О.А. Бугуцький. – К. : ІАЕ УААН, 1999. – 280 с.
5. Верхоглядова Н.І. Методичні підходи до визначення поняття «трудова потенціал» / Н.І. Верхоглядова // Економічний простір. – 2011. – № 52/1. – С. 219-228.
6. Статистичний щорічник Львівської області за 2013 р. : у 2 т. – Львів : ГУСуЛО, 2013. – Т. 2. – 2012. – 275 с.
7. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону : [монографія] / І.В. Гончаренко ; НАН України, Ін-т регіон. дослід. – Львів, 2009. – 370 с.



УДК 331.1:65.011.1

Олійник О.О.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри трудових ресурсів та підприємництва  
Національного університету водного господарства та природокористування

## СОЦІАЛЬНА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ: ГЕНДЕРНИЙ АСПЕКТ

У статті проаналізовано сучасні підходи до трактування поняття «корпоративна соціальна відповідальність». Досліджено сутність та формати соціальної звітності. Проаналізовано висвітлення гендерних аспектів та забезпечення гендерної рівності у соціальних звітах вітчизняних підприємств.

**Ключові слова:** гендерна рівність, гендерна політика, корпоративна соціальна відповідальність, соціальний звіт, міжнародні стандарти звітності.

### Олейник Е.А. СОЦИАЛЬНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В УКРАИНЕ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

В статье проанализированы современные подходы к трактовке понятия «корпоративная социальная ответственность». Исследованы сущность и форматы социальной отчетности. Проанализированы освещение гендерных аспектов и обеспечение гендерного равенства в социальных отчетах отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** гендерное равенство, гендерная политика, корпоративная социальная ответственность, социальный отчет, международные стандарты отчетности.

### Oliynuk O.O. SOCIAL REPORTING IN UKRAINE: GENDR ASPECT

In the article modern approaches to the interpretation of the concept «corporate social responsibility» were analyzed. The essentiality and forms of social reporting were investigated. The reporting about gender aspects and the safeguarding of the gender equality were analyzed in social reports of domestic enterprises.

**Keywords:** gender equality, gender policy, corporate social responsibility, social responsibility report, international accounting standards.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сьогодні Україна живе у часи значних політичних, економічних, соціальних та культурних трансформацій. Відтак, особливо гостро постають зобов'язання, взяті нашою державою у 2000 році, виконати завдання по досягненню до 2015 р. Цілей Розвитку Тисячоліття, однією з яких є забезпечення гендерної рівності. Досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття означає реальні зміни у рівні життя людей у всіх країнах світу. Проте у Національній доповіді «Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2013» зазначається про відсутність прогресу в забезпеченні гендерної рівності, досягнення цілі до 2015 року вважається неможливим [1, с. 40]. За таких умов необхідний пошук інноваційних механізмів впливу на гендерну ситуацію в Україні. Відтак, в умовах зростаючої ролі бізнесу в усіх сферах громадського життя, важливе значення у забезпеченні гендерної рівності повинне належати концепції корпоративної соціальної відповідальності, важливим елементом якої є соціальне звітування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним аспектам корпоративної соціальної відповідальності та соціальної звітності присвячено багато наукових праць вітчизняних науковців, зокрема Д. Баюри [2], О. Грішнєвої [3], О. Даниленко [4], А. Колота [3], С. Петренко [5] та ін. Водночас можливості використання соціальної звітності в процесі забезпечення гендерної рівності та моніторингу гендерної політики залишається недостатньо обґрунтованими, що стримує розвиток дієвих заходів та інструментарію її практичної реалізації.

**Метою роботи** є дослідження стану та сучасних проблем висвітлення гендерних аспектів у соціальній звітності України.

**Виклад основного матеріалу.** Концепція корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) бере свій початок з кінця XIX – початку XX століття, першими формами впровадження якої були благодійництво та меценатство. Проте широкого поширення КСВ набу-

ла лише наприкінці XX століття. З того часу і до сьогодні в ділових та наукових колах міжнародної спільноти сформувалось багато трактувань цього поняття, єдиного визначення сутності цього феномену не сформовано і досі.

Так, у Зеленій книзі «Створення умов для поширення соціальної відповідальності бізнесу в Європі» соціальна відповідальність бізнесу ототожнюється з концепцією, згідно з якою компанії добровільно вирішують робити свій внесок у те, щоб суспільство стало кращим, а навколишнє середовище чистішим. Бути соціально відповідальним означає не тільки виконувати законодавчо визначені зобов'язання, але й розширювати законодавчі рамки та інвестувати «більше» в людський капітал, навколишнє середовище та взаємодію із зацікавленими сторонами [6, с. 7, 11].

Проте вже в 2011 році Європейська Комісія в «Оновленій стратегії ЄС 2011-14 з корпоративної соціальної відповідальності» висуває нове визначення КСВ – «відповідальність підприємств за їх вплив на суспільство» – повага як до чинного законодавства, так і до колективних договорів між соціальними партнерами, є умовою для досягнення такої відповідальності. Для повної реалізації корпоративної соціальної відповідальності, підприємства повинні мати механізм інтеграції соціальних, екологічних, етичних, споживчих аспектів своєї господарської діяльності та прав людини до основної бізнес-стратегії в тісній співпраці з зацікавленими сторонами, з метою: максимального створення загальної цінності для своїх власників / акціонерів та для інших зацікавлених сторін і суспільства в цілому; виявлення, запобігання і пом'якшення можливих негативних наслідків [7, с. 6]. Таким чином, спостерігається розширення основних елементів, які відносяться до соціально відповідальної діяльності. Так, даний підхід включає не тільки дотримання вимог чинного законодавства, а й нормативних документів в межах соціального партнерства. Окрім того, акцентується

увага на тому, що КСВ, разом з соціальною та екологічною складовою, повинна нести і економічну вигоду для всіх суб'єктів взаємодії.

Попередній підхід тісно корелює з визначенням, яке міститься в одному з основних нормативно-правових документів у сфері регулювання КСВ – Міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності». Згідно з цим стандартом, КСВ – це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору і етичну поведінку, яка:

- сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства;
- враховує очікування зацікавлених сторін;
- відповідає діючому законодавству і узгоджується з міжнародними нормами поведінки;
- інтегрована в діяльність всієї організації і застосовується у її взаєминах з різними групами стейкхолдерів [8, с. 15].

Запропоновані підходи акцентують увагу на тому, що КСВ повинна бути імплементована до щоденної господарської діяльності. Тільки за таких умов можна стверджувати, що компанія є соціально відповідальною. Якщо ж компанії реалізують лише окремі, епізодичні соціальні програми, зазвичай зовнішні (благодійна допомога, спонсорські внески, меценатство), то в такому випадку про КСВ як комплексну ознаку діяльності говорити не можна.

Відтак, аби використання КСВ було справді ефективним та приносило не тільки соціальні, а й економічні вигоди, необхідно інтегрувати соціально відповідальні принципи діяльності в загальну корпоративну стратегію та зробити їх елементом бізнес-плану. Для реалізації поставлених цілей вітчизняними науковцями запропоновано моделі та механізми управління корпоративною соціальною відповідальністю [2, с. 66-67; 4, с. 54; 9]. Аналізуючи наведені підходи до впровадження принципів КСВ у щоденну господарську діяльність організації, можна виокремити складову, яка вважається визначальним елементом соціально відповідальної поведінки – наявність соціального звітування. Адже, чим вищим є рівень розвитку суспільства, тим вимогливішими є критерії моніторингу соціальної відповідальності. Під впливом зовнішніх факторів компанії змушені бути інформаційно прозорими. Тому соціальна (нефінсова) звітність є невід'ємним елементом КСВ.

Відповідно до найбільш поширеного підходу, соціальне звітування слід розуміти як документально оформлену сукупність даних комерційної організації, що відображає середовище існування компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сфері життя суспільства [10, с. 6].

Якщо фінансові звіти існують вже понад 150 років, то соціальні – відносно недавно. Так, перші соціальні звіти з'явилися в Європі в 70-х роках ХХ століття. Однак більш активно компанії почали використовувати даний інструмент соціальної відповідальності лише у 90-х роках ХХ ст.

Про підвищений інтерес суспільства до корпоративної соціальної відповідальності свідчить той факт, що у 2012 році в Україні майже в два рази зросла кількість компаній, які сформували соціальні звіти: з 15 у 2011 році до 35 у 2012 році. Кількісно за період із 2005 до жовтня 2012 року в Україні було опубліковано 86 соціальних звітів. Необхідно зазначити, що кількість соціальних звітів постійно збільшується й у світі: з 26 в 1992 році до 5152 у 2011 р. За період з 1992 по 2010 рр. 4000 компа-

ній Великобританії подали соціальні звіти, компанії США – 3500, Японії – 3200 [5].

Рівень інформаційної відкритості компанії в оприлюдненні інформації про реалізацію напрямів соціальної відповідальності має вияв у виборі форм звітування, які на сьогодні можна поділити на такі групи [11, с. 40]:

- 1) звіти у вільній формі;
- 2) комплексний звіт (метод Triple Bottom-Line, метод Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group), метод групи корпоративного громадянства (Corporate Social Citizenship тощо);
- 3) стандартизований звіт (AA 1000, SA 8000, GRI, ISAE 3000 та ін.).

Найпоширенішою та найпростішою формою соціальної звітності є вільна. Її сутність зводиться до публікації кольорових буклетів про реалізацію різноманітних соціальних програм, основу яких складають благодійництво, меценатство, спонсорство, підтримка малозахисених верств населення, закладів освіти, культури, охорони здоров'я, спорту тощо. Соціальні звіти у вільній формі досить зручні при їх формуванні та не потребують значного залучення людських та фінансових ресурсів. Водночас їхнє використання не дозволяє компаніям отримати вигоди від соціального звітування в повному обсязі, оскільки такі звіти не проходять процедуру верифікації. Тобто достовірність наданих даних не підтверджена аудитором.

Більш серйозним документом є стандартизований звіт. Його назва може бути різною: нефінансовий звіт, звіт про корпоративну соціальну відповідальність, соціальний звіт, звіт про стійкий розвиток тощо.

Сьогодні компаніями різних країн світу використовується більше 25 стандартів соціальної звітності. Найбільшого поширення набули міжнародні стандарти SA 8000 «Соціальна відповідальність» (Social Accountability International [12] і Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative – GRI) [13]. Слід наголосити, що дані стандарти містять вимоги, критерії та показники в сфері забезпечення гендерної рівності та недопущення дискримінації за ознакою статі. Так, у міжнародному стандарті SA 8000 встановлені критерії для оцінки такого аспекту створення сприятливих і привабливих умов праці найманих працівників як дискримінація. Згідно з вимогами даного стандарту, в соціально відповідальній компанії не повинна проявлятися дискримінація при прийомі на роботу, виплаті компенсації, доступі до навчання, просуванні, звільненні, виході на пенсію. Не допускається дискримінація, заснована на расовій чи кастовій приналежності, національності, релігії, інвалідності, статі, сексуальній орієнтації, членстві в профспілках, політичних поглядах.

Глобальна ініціатива зі звітності включає наступні показники результативності у сфері реалізації гендерної політики: склад керівних органів та персоналу компанії з розбивкою за статтю і віковій групі, з зазначенням представництва меншин, а також інших показників різноманітності; значення базового окладу чоловіків і жінок у розбивці за категоріями працівників; загальна кількість випадків дискримінації та вжиті дії з їх недопущення.

Окремо слід виділити форму соціального звіту – Звіт про прогрес реалізації принципів Глобального Договору (ГД) ООН. Він є обов'язковим для компанії, які зобов'язались дотримуватися принципів ГД ООН. Глобальний Договір ООН пропонує компані-

ям забезпечити – у рамках своєї сфери впливу – дотримання, підтримку та впровадження основних цінностей у сфері прав людини, трудових норм, охорони навколишнього середовища та боротьби з корупцією. Зокрема, 6 принцип декларує, що ділові кола повинні виступати за ліквідацію дискримінації у сфері праці та зайнятості. Відтак, компанії, які звітуються за такою формою, повинні включати до соціальних звітів дані, які підтверджують підтримку та дотримання даного принципу.

Звіт з прогресу складається у довільній формі та містить вступне слово керівника компанії, основні принципи Глобального Договору ООН, які компанія реалізує у свої соціальній політиці, плани на майбут-

не. Такий звіт може не проходити обов'язкової незалежної аудиторської поведінки.

Таким чином, соціальні звіти містять ресурс, який може бути використаний з метою моніторингу ефективності та результативності здійснених управлінських рішень, які покликані забезпечити гендерну рівність та недопущення дискримінації за статевою ознакою. Адже у процесі підготовки та формування соціального звіту компанія проводить роботу зі збору даних. Такі дії включають формування базової сукупності ключових показників, що стосуються реалізації гендерної політики, визначення джерел інформації, систематизація, структурування та аналіз отриманих даних. Відтак, зведені та опублікова-

Таблиця 1

**Показники соціальних звітів,  
які характеризують забезпечення гендерної рівності суб'єктами господарювання України**

№ п/п	Суб'єкт господарювання	Галузь	Назва та форма соціального звіту	Наявність окремого розділу з гендерних питань, його назва	Кількісні показники
1.	Концерн Галнафтогаз	Енергоносії, електроенергія та вода, оптова та роздрібна торгівля, транспортні послуги, логістика	«Від спілкування до турботи». Звіт зі Сталого розвитку за 2013 р. ГД ООН*	Наявний, «Рівні можливості»	Структура персоналу за гендерною ознакою; рівень плинності кадрів серед жінок та чоловік; гендерний розподіл управлінських посад; віковий розподіл жінок на керівних посадах; чисельність працівниць, які пішли в декрет та повернулись з декрету на займаній місця.
2.	Carlsberg Ukraine	Виробництво споживчих товарів	Звіт з корпоративної соціальної відповідальності за 2012-2013 рр. Вільна форма	-	-
3.	Агропромхолдинг «Астарта-Київ»	Сільське господарство	Звіт про прогрес, досягнутий у рамках виконання принципів ГД ООН у 2013 р. ГД ООН	-	Чисельність жінок; чисельність жінок, які виховують неповнолітніх дітей.
4.	Група компаній «Нексія ДК. Аудитори і Консультанти»	Консультаційні послуги	Звіт про прогрес за 2013 р. ГД ООН	Наявний, «Гендерна рівність»	Статевий розподіл працівників.
5.	Мобільний оператор life:)	Зв'язок	Соціальний звіт за 2012 р. ГД ООН	-	-
6.	Група компаній ФОКСТРОТ	Нерухомість, оптова та роздрібна торгівля	Звіт з прогресу за 2013 р. ГД ООН	-	Статевий розподіл працівників.
7.	Компанія Воля	Інформаційні технології, телебачення та радіомовлення	«Інновації - шлях до досконалості». Нефінансовий звіт за січень 2013 - січень 2014 року ГД ООН	-	-
8.	АТ «Оболонь»	Виробництво споживчих товарів	«На шляху до сталого розвитку». Звіт зі Сталого розвитку за 2013 р. GRI**	-	Статевий розподіл працівників.
9.	МЕТІНВЕСТ	Металургійна промисловість	«Метал для життя людини». Соціальний звіт за 2011-2012 рр. GRI	-	Статевий розподіл працівників.
10.	Платинум Банк	Фінансові послуги та банківська справа	Звіт зі Сталого розвитку за 2012 р. GRI	-	Кількість жінок серед працівників; кількість жінок в управлінні; динаміка показників.

\* Звіт про прогрес реалізації принципів Глобального Договору ООН

\*\* Звіт за міжнародним стандартом Глобальної ініціативи зі звітності

Джерело: складено автором за даними [14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23]

ні результати дадуть можливість визначити «вузькі» місця в гендерній політиці компанії і, як наслідок, обґрунтувати пріоритетні напрями впливу з розробленням заходів для досягнення поставлених цілей.

З метою визначення рівня забезпечення гендерної рівності було досліджено соціальні звіти 10 компаній України різних видів економічної діяльності. Найперше слід зауважити, що у всіх досліджуваних соціальних звітах декларується неприйнятність будь-яких форм дискримінації працівників залежно від статі. Всі рішення щодо персоналу, від найму до звільнення, а також виходу на пенсію базуються виключно на об'єктивних професійних критеріях. Водночас набір кількісних показників, які висвітлюють реалізацію гендерної політики, значно різняться (таблиця 1).

Дослідивши структуру соціальних звітів суб'єктів господарювання України, можна зробити висновок, що звіти складаються у відповідності до різних форматів соціального звітування, в довільній формі. Такий підхід ускладнює можливість їхнього порівняння та виділення проблем у реалізації гендерної політики компаній.

Систематизація кількісних показників соціальної звітності дозволяє стверджувати, що компанії по-різному підходять до висвітлення гендерних показників. У переважній більшості звітів наводиться показник статевого розподілу працівників. Проте існують соціальні звіти, у яких жодним показником не описується рівень забезпечення гендерної рівності.

Окремі соціальні звіти мають розділ, який повністю присвячений гендерним аспектам діяльності компанії. Однак у переважній більшості ці положення входять до розділів, що стосуються трудових практик або дотримання прав людини. Такий підхід використання соціального звіту як інструменту реалізації соціальної відповідальності на сьогодні вітчизняними компаніями використовується недостатньо ефективно.

**Висновки.** На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що для забезпечення гендерної рівності та моніторингу гендерної політики застосування соціальної звітності у тому вигляді, в якому воно реалізується сьогодні, є малоефективним та недостатнім. Необхідним є включення до змісту соціальних звітів компаній не лише декларативних тверджень, а й критеріїв, які представлені кількісними показниками або нормативами та характеризують ті або інші гендерні аспекти діяльності. Тільки наявність таких показників дозволить об'єктивно оцінити стан і проблеми забезпечення гендерної рівності у компаніях відповідної галузі і на цій основі розробити необхідні управлінські заходи. Водночас динаміка кількісних показників характеризуватиме результативність проведеної роботи та якість реалізації гендерної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2013. Національна доповідь. – Київ, 2013. – 178 с. [Електронний ресурс] / ПРООН в Україні. – Режим доступу : <http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/PR/MDGs%20Progress%20Report%20Ukraine%202013%20Ukr.pdf>.
2. Баюра Д.О. Організаційно-економічний механізм управління корпоративною соціальною відповідальністю в умовах глобалізації / Д.О. Баюра // Теорія і практика управління. – 2012. – № 1. – С. 65-69.
3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : [монографія] / [А.М. Колот та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.
4. Даниленко О.А. Управління соціальною відповідальністю організації / О.А. Даниленко // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 51-56.
5. Петренко С.М., Бесарабов В.О. Формування об'єктів соціально орієнтованого обліку та розкриття інформації про них у фінансовій та соціальній звітності / С.М. Петренко, В.О. Бесарабов // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 183-192.
6. European Commission Promoting a European framework for corporate social responsibility – Green Paper [Electronic resource] / Office for Official Publications of the European Communities. – 2001. – 28 pp. – Mode of access : [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001\\_0366en01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf).
7. A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility [Electronic resource] / Communication from the commission to the European Parliament, the council, the European economic and social committee of the regions. – 2011. – 15 pp. – Mode of access : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF>.
8. Международный стандарт ISO 26000. Руководство по социальной ответственности. [Электронный ресурс] / Всероссийская организация качества. – Режим доступа : [http://www.ksovok.com/doc/iso\\_fdis\\_26000\\_rus.pdf](http://www.ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf).
9. Шира Н.О., Іващенко А.І. Напрями впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності в практику українських підприємств [Електронний ресурс] / Н.О. Шира, А.І. Іващенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2502>.
10. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу. – Київ : Представництво ООН в Україні, 2010. – 84 с.
11. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / [Лазоренко О., Колишко Р. та ін.]. – К. : Видавництво «Енергія», 2008. – 96 с.
12. SA 8000. Approved by Dutch Sustainable Public Procurement [Electronic resource] / Social Accountability International. – Mode of access : <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&PageID=1157>
13. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Электронный ресурс] / Глобальная инициатива по отчетности. – Режим доступа : <https://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G3-Reporting-Guidelines.pdf>
14. Звіт зі сталого розвитку «Концерну Галнафтогаз» за 2013 р. – 2014. – 76 с.
15. Звіт з корпоративної соціальної відповідальності Carlsberg Ukraine за 2012–2013 р. – 2014. – 36 с.
16. Агропромхолдинг «Астарт-Київ». Звіт про прогрес, досягнутий у рамках виконання принципів ГД ООН у 2013 р. – 2014. – 19 с.
17. Група компаній «Нексія ДК. Аудитори і Консультанти». Звіт про прогрес за 2013 р. – 2014. – 29 с.
18. life:) Соціальний звіт за 2012 р. – 2013. – 33 с.
19. Група компаній «ФОКСТРОТ». Звіт з прогресу. – 2013 р. – 2014. – 29 с.
20. Інновації – шлях до досконалості. Нефінансовий звіт Компанії Воля за січень 2013–січень 2014 року. – 2014. – 20 с.
21. На шляху до сталого розвитку. Звіт зі сталого розвитку компанії Оболонь за 2013 рік. – 2014. – 46 с.
22. Метал для життя людини. Соціальний звіт групи METINVEST за 2011-2012 рр. – 2013. – 85 с.
23. Платіnum Банк. Звіт з сталого розвитку за 2012 р. – 2013. – 80 с.



УДК 331.101.3-021.412:338.43:349.2/.3

Панчук А.А.

аспірант кафедри управління персоналом  
та економіки праціКиївського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Стаття присвячена аналізу якості трудового життя (ЯТЖ) у сфері сільського господарства з точки зору нормативно-правового аспекту. Розглянуто три основні аспекти ЯТЖ – заробітна плата, стабільна зайнятість та умови праці – крізь призму законодавчої бази. Проведено аналіз захищеності працівника сільського господарства законодавством.

**Ключові слова:** нормативно-правовий аспект, законодавство, якість трудового життя, сільське господарство, заробітна плата, умови праці, стабільна зайнятість, працівник, роботодавець.

### Панчук А.А. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Стаття посвящена аналізу якості трудової життя (КТЖ) в сфері сільського господарства з точки зору нормативно-правового аспекту. Рассмотрены три основных аспекта КТЖ – заработная плата, стабильная занятость и условия труда – через призму законодательной базы. Проведен анализ защищенности работника сельского хозяйства законодательством.

**Ключевые слова:** нормативно-правовой аспект, законодательство, качество трудовой жизни, сельское хозяйство, заработная плата, условия труда, стабильная занятость, работник, работодатель.

### Panchuk A.A. ORGANIZATIONAL AND LEGAL POTENTIAL FOR IMPROVING THE WORKING LIFE QUALITY IN AGRICULTURE

This article analyzes the working life quality (WLQ) in agriculture in terms of the legal aspect. There are three main aspects of the WLQ – wages, stable employment and working conditions – in the light of the legal framework. It was analyzed the agriculture worker security.

**Keywords:** legal aspect, legislation, work life quality, agriculture, wages, working conditions, stable employment, employee, employer.

**Постановка проблеми.** Для забезпечення системного підходу до процесу підвищення якості трудового життя механізм підвищення ЯТЖ має розглядатися у розрізі інституціонального та інформаційно-аналітичного аспектів. Інституціональний, у свою чергу, поділяється на нормативно-правовий та організаційний. Звісно, нормативно-правовий аспект відіграє ключову роль в оцінюванні і пошуку шляхів підвищення якості трудового життя в сільському господарстві. Адже нормативно-правова база насичена великою кількістю інструментів, які вже забезпечують гідний рівень ЯТЖ, про них необхідно просто знати. А деякі з них ще треба вміти правильно використовувати. А це є особливо актуальним для працівників сфери сільського господарства, оскільки дана сфера економічної діяльності має свою специфіку і потребує особливої уваги у скрутний для країни час. Ми розглядаємо три критерії ЯТЖ сільськогосподарського працівника у розрізі нормативно-правового аспекту: заробітна плата, стабільна зайнятість та умови праці. Тому актуальним питанням є проведення дослідження нормативно-правової бази підвищення ЯТЖ у сфері сільського господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** При аналізі публікації з питань підвищення якості трудового життя персоналу було виявлено, що науково-теоретичні дослідження даної категорії проводяться таким вченими, як А.М. Колот, О.М. Ястремська, О.А. Грішнова, Д.М. Соловійов, І.Л. Петрова, Л.С. Лісогор, В.А. Савченко. Їхні праці є ґрунтовними, зосередженими на дослідженні генезису категорії ЯТЖ, загальних методичних та методологічних аспектах. Але якість трудового життя ще не розглядалася з урахуванням специфічних рис сфери сільського господарства – компенсаторного характеру оцінювання якості трудового життя в сільському господарстві. Крім того, не аналізувалося нормативно-правове підґрунтя для підвищення якості трудового життя.

**Постановка завдання.** Зважаючи на вищезазначене, метою дослідження є оцінювання організаційно-правового потенціалу підвищення якості трудового життя в сільському господарстві. Насамперед це стосується заробітної плати, умов праці та стабільної зайнятості, а також виявлення резервів удосконалення нормативно-правової бази регулювання трудової сфери у сільському господарстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Не є новиною, що діяльність будь-якого сільськогосподарського виробничо-господарського формування, що веде свою діяльність на території України, регламентується державою через законодавчу базу та системою локальних нормативно-правових актів підприємства. Крім загальних питань функціонування підприємства, у законодавстві враховано також специфіку сільськогосподарських підприємств.

Важливим критерієм ЯТЖ у сільському господарстві є стабільна зайнятість. Гарантії стабільної зайнятості починаються на етапі прийняття на роботу працівника. Варто нагадати, що сільськогосподарська діяльність має сезонний характер, тому працівник має знати з першого дня, на яких умовах він буде працювати.

Так наприклад, у статті 27 Закону України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 року № 973-IV (далі – Закон № 973) зазначено, що трудові відносини у фермерському господарстві ґрунтуються на основі праці його членів та регулюються статутом. У разі потреби фермерське господарство має право залучати до роботи в ньому інших громадян за трудовим договором (контрактом), що може укладатися як в письмовій, так і в усній формі. Договори (контракти) укладаються головою фермерського господарства, як зазначено у статті 4 цього Закону. У цих договорах (контрактах) визначаються їх строк, умови праці і відпочинку (тривалість робочого дня, вихідні дні, щорічна оплачувана відпустка, форми оплати праці та

її розміри, харчування тощо). Трудові відносини осіб, залучених до роботи за трудовим договором (контрактом), регулюються законодавством України про працю. Видача трудових книжок членам фермерського господарства і громадянам, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом), та їх ведення здійснюються відповідно до Інструкції про порядок ведення трудових книжок працівників, затвердженої наказом Міністерства праці України, Міністерства юстиції України, Міністерства соціального захисту населення України від 29 липня 1993 року № 58 [1].

Все цілком зрозуміло, і права тих працівників, які заключили безстрокові договори, є цілком захищеними. Але через сезонність виробництва наймані працівники часто прагнуть заключити сезонний трудовий договір (оскільки на такі договори розповсюджується дія Указу Президії Верховної Ради СРСР від 24 вересня 1974 року № 310-ІХ «Про умови праці робітників і службовців, зайнятих на сезонних роботах»). Але не всі знають, які саме роботи є сезонними і за яких умов можна заключити такі договори. Так, список сезонних робіт і сезонних галузей затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28 березня 1997 року № 278. Згідно з третім пунктом даного списку, до сезонних робіт в сільському господарстві відносяться роботи в овочівництві, садівництві, виноградарстві, буряківництві, смелярстві, на вирощуванні і збиранні картоплі, тютюну, кормів, баштанних культур, лікарських рослин; на інкубаторно-птахівничих та міжгосподарських інкубаторних станціях. А такі роботи, як вирощування та збирання зернових, олійних, технічних культур, до сезонних робіт не відносяться. Крім того, згідно із законодавством, сезон не може перевищувати шести місяців. Тобто для укладення трудового договору на сезонні роботи необхідно, щоб виконувалися обидві умови: роботи мають міститися у даному списку і не перевищувати 6 місяців. Крім того, працівник має бути обов'язково повідомлений, що він прийнятий на роботу на основі сезонного трудового договору, і на договорі це має бути зазначено. Якщо ця умова не виконується, договір можна вважати таким, що укладений на невизначений строк. У суді роботодавець цього оскаржити не зможе.

Справді, працівникові краще укласти сезонний договір, оскільки, згідно з Указом 310, при укладанні такого договору:

- випробувальний термін не встановлюється;
- робота протягом повного сезону зараховується до трудового стажу, що дає право на пенсію, як рік роботи;
- допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок трудового каліцтва виплачується на загальних підставах;
- працівник може достроково розірвати трудовий договір, повідомивши роботодавця за три дні [2].

Але якщо працівник влаштовується на роботу на сезон збирання зернових культур на чотири місяці, з ним буде укладено договір на визначений термін за згодою сторін, а не сезонний договір, оскільки список сезонних робіт не містить зернових культур. Якщо ж термін визначити неможливо, то договір укладається на час виконання роботи (ст. 23 КЗпП). Щодо даного працівника діятиме лише загальне законодавство про працю.

Тобто працівник в обох випадках (сезонний договір чи договір на визначений термін) є зовсім не захищеним від нестабільності, оскільки по закінченні терміну дії договору чи сезону його звільняють, він не отримує компенсацію і може знову ставати на облік в службу

зайнятості у пошуках нової роботи. На нашу думку, стабільна зайнятість є основою впевненості працівника і бажання працювати. Оскільки в сільському господарстві не завжди можливо і доречно для роботодавця приймати працівників на роботу за безстроковим договором, держава повинна забезпечити компенсацію даного недоліку гарантіями на переважне право прийому працівника на роботу на наступний сезон, зарахуванням подвійного стажу. Це взаємовигідний процес, оскільки роботодавцеві не потрібно витратити кошти на пошук та навчання працівників. У той же час працівник буде мати визначеність і впевненість у наявності роботи в наступному сезоні.

Перейдемо до критерію умов праці. Робочий час є елементом умов праці. А режим робочого часу в сільському господарстві також є специфічним, особливо в сезон збирання урожаю. Тому розглянемо регулювання робочого часу працівників сільського господарства.

Режим робочого часу в сфері сільського господарства, як і в інших сферах діяльності, встановлюється відповідно до норм чинного трудового законодавства України. Зважаючи на те, що деякі види робіт повинні бути виконані в оптимальний термін, роботодавець може вводити у сільськогосподарському підприємстві будь-які передбачені законом режими робочого часу, або ж вводити позмінну роботу.

Існують такі режими робочого часу:

- підсумований облік робочого часу;
- розподіл робочого дня на частини;
- гнучкий режим робочого часу;
- режим ненормованого робочого дня [3].

На нашу думку, найоптимальнішим режимом робочого часу для сільського господарства є підсумований облік робочого часу. Насправді використання підсумованого обліку робочого часу є вигідним як для роботодавців у сфері сільського господарства, так і для працівників, якщо його застосування є правильним. Роботодавцем такий режим надає можливість вчасно виконати всі польові роботи в необхідні терміни. У той же час працівникам повністю компенсуються відпрацьовані години або додатковими вихідними, або матеріально. Що найцікавіше, всі норми чітко прописані законодавством, але часто вони ігноруються або їх дотримання є несумлінним.

Насправді детально застосування підсумованого обліку робочого часу визначено Галузевою угодою між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників агропромислового комплексу України в сільському господарстві на 2014–2016 роки (далі – Галузева угода). У пункті 6.6. Галузевої угоди зазначено, що «в окремих підрозділах і на деяких видах робіт підприємств, де за умовами виробництва (роботи) не може бути дотримана встановлена для цієї категорії працівників щоденна або щотижнева тривалість робочого часу, допускається запровадження підсумованого обліку робочого часу, крім працівників, зайнятих на роботах із шкідливими умовами праці» [4].

Ці ж питання врегульовуються методичними рекомендаціями щодо застосування підсумованого обліку робочого часу, затвердженими Міністерством праці та соціальної політики наказом № 138 від 19 квітня 2006 року.

Отже, варто детально розібратися в умовах застосування підсумованого обліку робочого часу у сфері сільського господарства.

Згідно з пунктом 6.6 Галузевої угоди та методичними рекомендаціями, у колективному договорі сільськогосподарського підприємства мають вказуватися умови застосування підсумованого робочого часу, які категорії працівників будуть працювати в даному режимі, а також тривалість облікового періоду (зазвичай це місяць, квартал чи рік). За методичними рекомендаціями, у сільському господарстві (в рільництві) може застосовуватися розрахунковий річний період (від початку весняно-польових до закінчення осінньо-польових робіт).

Тривалість робочого дня для працівників сільського господарства, як і в інших сферах, становить 8 годин, а тижня – 40 годин. Застосування підсумованого робочого часу передбачає можливість збільшення тривалості робочого дня до 10 годин. Але за Галузевою угодою, якщо в колективному договорі прописана можливість застосування підсумованого робочого часу, то максимальна тривалість щоденної роботи не повинна перевищувати 12 годин, а робочого тижня – 48 годин. При цьому загальна кількість робочих годин в обліковому періоді має бути такою ж, як і за 8-годинного робочого дня. Тобто робота понад 8 годин в одні періоди компенсується зменшенням кількості робочих годин в інші періоди, або ж наданням додаткових вихідних. Якщо ж працівник працює понад норму тривалості робочого часу в обліковому періоді, то ці години оплачуються як понаднормова робота. Таким чином, працівники є захищеними у своїх правах, але важливо, щоб на підприємстві чітко контролювалося, хто скільки годин відпрацював.

Крім того, працівники повинні бути повідомленими про графіки виходу на роботу за підсумованим обліком робочого часу не пізніше ніж за місяць до введення їх у дію. Таким чином, працівники мають можливість спланувати свій баланс робота-життя і, зважаючи на специфіку сфери економічної діяльності, бути відносно стабільними.

Звісно, не на всіх підприємствах, особливо невеликих, ведуться дані графіки, навіть якщо вони документально правильно оформлені і затверджені. Працівники мають бути достатньо гнучкими, оскільки, окрім термінів збору урожаю, ще є фактор погодних умов, який щодня корегує роботу сільськогосподарського підприємства. Тому про стабільність годі й говорити.

Звісно, ці недоліки можна частково компенсувати за рахунок оплати праці. Особливо це є актуальним для українських сільськогосподарських працівників, оскільки часто глава сім'ї готовий понаднормово працювати, якби прогодувати своїх дітей та дружину. Тому розглянемо таких критерій ЯТЖ у сільському господарстві, як заробітна плата крізь призму нормативно-правового аспекту.

Загальне питання регулювання оплати праці в сфері сільського господарства здійснюється нормами КЗпП, Законом України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР, іншими правовими актами про оплату праці та Галузевою угодою.

Так, згідно зі статтею 27 Закону № 973, розмір заробітної плати працівника сільського господарства, який працює за договором (контрактом), не повинен бути меншим, ніж розмір встановленої законодавством мінімальної заробітної плати.

Крім того, для того щоб правильно враховувати особливості сільськогосподарської сфери діяльності при оплаті праці, необхідно використовувати рекомендації, які розробляються Міністерством аграрної політики і продовольства України. Так, наприклад,

щороку розробляються рекомендації щодо основних методичних підходів до розробки ефективних форм і систем оплати праці на збиранні зернових культур. Крім того, кожен роботодавець у сільському господарстві щороку корегує розцінки на виконання певних робіт (за 1 га боронування, оранки, дискування, культивування, посіву, внесення гербіцидів, збору зернових, оранки), спираючись на досвід попередніх років і на розміри оплати цих робіт.

Крім того, роботодавців стимулюють виплачувати гідну заробітну плату своїм працівникам. Так, згідно зі статтею 24 Закону України «Про зайнятість населення», роботодавцю, який протягом 12 календарних місяців здійснював виплату заробітної плати своїм працівникам у розмірі не менше ніж три мінімальні заробітні плати за кожну особу, протягом наступних 12 календарних місяців за умови збереження рівня заробітної плати щомісяця за рахунок коштів Державного бюджету України компенсуються фактичні витрати у розмірі 50 відсотків суми нарахованого єдиного внеску за відповідну особу за місяць [5].

Та, не дивлячись на це, сфера сільського господарства вже багато років поспіль входить до рейтингу сфер з найменшою заробітною платою. Але в 2014 році, у зв'язку з останніми подіями, ставлення до сфери сільського господарства дещо змінилося. Середня заробітна плата поки що залишається на найнижчому рівні, але зацікавленість до сфери значно зросла. Так, активність в аграрному секторі проявлена була ще у 2013 році: розширення бізнесу в усіх напрямках відбулося у 35% компаній, а зарплати підвищили своїм працівникам 84%. За рік вони підвищилися на 17%. Крім того, аграрії почали активно зацікавлювати молодь, створюючи на базі підприємств корпоративні школи [6].

Навіть у скрутний період 2014 року великі сільськогосподарські підприємства постійно шукали висококваліфікованих спеціалістів і готові були підвищувати заробітні плати, оскільки попит на експортний товар є стабільним (зерно, м'ясо, масло тощо). На жаль, малі підприємства опинилися в скрутному становищі, і в них не було можливості збільшувати об'єми виробництва і підвищувати заробітну плату працівникам. Пов'язано це з курсом валют і, відповідно, цінами на пальне [7].

Тим не менше дослідження показали, що в аграрному секторі присутні досить високооплачувані посади: агроном – 5000-8500 грн, геодезист – 4500-8000 грн, продавець добрив – 5000-12000 грн (станом на 23.09.2014). Звісно, ці цифри не є загальним показником стану сільського господарства, але вони показують, що сфера діяльності є перспективною.

Крім того, ставлення українців у зв'язку з останніми подіями змінилося до сільського господарства. За дослідженням HeadHunter 10.10.2014 року, професія фермера увійшла в топ-10 найбільш перспективних професій. Професія мала 6% у 2013 році, а у 2014 році – 13% популярності [8]. Це свідчить про те, що українці почали усвідомлювати пріоритетність розвитку сільського господарства, а це є кроком до зростання, покращення і підвищення якості трудового життя.

Тим не менше робота фермера досі входить до десятки найменш престижних професій. На нашу думку, це пов'язано з уже давно сформованими асоціаціями суспільства. Але цей міф скоро зруйнується, оскільки на даний момент більшість олігархів в Україні тим чи іншим боком пов'язані з сільським господарством і активно вкладають у нього інвестиції. Так, реальними власниками найбільших аграр-



них холдингів України (земельний банк кожного з яких є більшим, ніж 250 тис. га) є відомі українські політики. Крім того, навіть малі фермерські господарства налагоджують зв'язки з європейськими експортерами продукції, оскільки попит на українську продукцію є.

Навіть за прогнозом потреби у робочій силі на 2015–2018 роки, що складений Мінекономрозвитку, найбільшою буде потреба у найпростіших професіях сільського господарства, торгівлі і сфери послуг. А це означає, що заробітні плати для цих працівників теж повинні піднятися.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, бачимо, що сфера сільського господарства є перспективною в Україні і зацікавленість до неї зростає. Саме тому сьогодні працівникам сільського господарства необхідно створити умови для гідного рівня якості трудового життя. Тоді сфера стане не тільки перспективною, але й престижною. Передумови для підвищення якості трудового життя мають бути закладені у законодавстві України. Стабільна зайнятість має мотивуватися державою, а сезонним працівникам необхідна підтримка і гарантії прийому на роботу наступного сезону. Умовами праці має бути забезпечене чітке ведення і регулювання підсумованого робочого часу, адже нестабільність і постійна робота понад норму є характерним для сфери сільського господарства. А з приводу заробітної плати, то оскільки вона є однією з найнижчих серед сфер економічної діяльності, необхідно забезпечити працівникам гідний рівень оплати праці через Галузеву угоду та колективні договори. Необхідно досягати

того, щоб специфіка сфери сільського господарства не впливала на її працівників негативно.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко М. Правові форми залучення до праці в сільському господарстві / М. Бойко // Довідник кадровика. – 2013. – № 5.
2. «Про умови праці робітників і службовців, зайнятих на сезонних роботах» [Текст]: [ПВР СРСР 24.09.1974 р.]. – К. : № 310-09 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0310400-74>.
3. Бойко Н. Наемный труд в аграрном секторе экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1516>.
4. Галузева угода між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників агропромислового комплексу України в харчовій та переробній промисловості на 2014–2016 роки [Текст] : [МСП 17.01.2014 р.]. – К. : № 486/0/14-14/18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/11267>.
5. Закон України «Про зайнятість населення» [Текст]: [ВВР 2013, № 24, ст. 243]. – К. : № 5067-06 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/page?text=%E0%B3%ED%B3%EC%E0%EB%FC%ED#w11>.
6. Колб Л. Как вырастут зарплаты в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11158>.
7. Полехина Ю. Кому даже сегодня в Украине легко найти работу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11999>.
8. Наиболее перспективные профессии в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=12069>.

УДК 331.2547

Староста О.П.

*аспірант кафедри економіка підприємства  
Ужгородського національного університету*

## ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ ЖИТТЯ ПЕНСІОНЕРІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто рівень життя пенсіонерів на основі аналізу розміру отримуваних пенсій, сукупних витрат пенсіонерів, рівень інфляції. Проаналізовано рівень прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб та складу споживчого кошику на основі якого він формується. Наведено приклад рівня пенсіонерів у деяких країнах Європи.

**Ключові слова:** пенсійне забезпечення, пенсійні виплати, прожитковий мінімум, індекс інфляції, споживчих витрати.

### Староста О.П. ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ ПЕНСИОНЕРОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрен уровень жизни пенсионеров на основе анализа размера получаемых пенсий, совокупных расходов пенсионеров, уровень инфляции. Проанализирован уровень прожиточного минимума для неработоспособных лиц и состав потребительской корзины на основе которой он формируется. Приведен пример уровня пенсионеров в некоторых странах Европы.

**Ключевые слова:** пенсионное обеспечение, пенсионные выплаты, прожиточный минимум, индекс инфляции, потребительских расходы.

### Starosta O.P. CHARACTERISTICS OF LIVING STANDARDS OF PENSIONERS IN UKRAINE

The article reviews the living standards of pensioners by analyzing the amount of pensions received, total pensioners' expenditures, inflation rate. The level of living wage for disabled persons and composition of the consumer basket, formed on its basis, is analyzed. An example of living standards of pensioners in some European countries is given.

**Keywords:** pension provision, pension benefits, living wage, inflation rate, consumer expenditures.

**Постановка проблеми.** Низький рівень життя пенсіонерів – одна з найбільш актуальних проблем сучасної системи пенсійного забезпечення в Україні, оскільки близько 30% населення країни – пенсіонери, для більшості з яких єдиним джерелом доходу являється

пенсія. Розмір пенсій є набагато нижчим ніж в Європейських країнах, питома частка пенсіонерів отримують дохід на рівні прожиткового мінімуму і в зв'язку з цим змушені продовжувати працювати, щоб мати змогу забезпечувати себе найбільш необхідним.



**Аналіз досліджень і публікацій.** Дослідження рівня життя пенсіонерів, їх доходів та характеристик основних витратних статей присвячено праці Я. Калашник, Е. Лібанової, К. Червенюк. Склад законодавчо-закріпленого споживчого кошика та проблему його недостатності обґрунтовано Л. Ткаченко. Водночас, не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених обґрунтуванню низького рівня життя пенсіонерів в Україні та шляхів покращення даного стану речей, зазначена проблематика залишається гостро-актуальною як для держави, так і для суспільства.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є аналіз рівня життя пенсіонерів, розміру пенсій які вони отримують, розміру прожиткового мінімуму та споживчого кошику.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Пенсійне забезпечення – це елемент соціальної сфери країни, важлива умова соціальної та економічної стабільності. Воно є функціональною складовою державної політики будь-якої країни, оскільки охоплює майже все населення держави.

Цілями пенсійної системи є захист від бідності після настання пенсійного віку та надання гарантованого доходу після завершення трудової діяльності, розмір якого звичайно становить певну суму, пропорційну сумі заробітку.

Рівень життя населення є однією з найважливіших соціально-економічних категорій, що характеризує становище людини у суспільстві, можливість реалізації її потреб, можливості людського розвитку.

Рівень життя – характеристика економічного добробуту населення, що вимірюється як реальний дохід на душу населення та кількість населення за межею бідності.

Слід відмітити, що в Україні не існує стандартів, які дозволяють визначити рівень і якість життя населення. В основу системи соціального забезпечення покладені соціальні мінімуми. На відміну від соціального мінімуму, соціальний стандарт – це гарантія високого рівня і якості життя, що їх держава зобов'язується забезпечити громадянам [8].

Таким чином, для характеристики рівня життя пенсіонерів проаналізуємо середній рівень пенсій, структуру сукупних витрат та індекс споживчих цін та прожитковий мінімум для непрацездатних осіб.

Станом на 01.01.2014 р. на обліку в ПФУ знаходиться близько 13588,3 тис. пенсіонерів, середній розмір отримуваної пенсії становить 1526,05 грн., мінімальний розмір пенсії знаходиться на рівні прожиткового мінімуму для непрацездатних осіб та становить 949 грн. [3].

Протягом 2009-2013 рр. середній розмір пенсії зріс з 898 грн. до 1470 грн., у середньому щорічне збільшення становить 11%, мінімальний розмір пенсії – з 701 грн. до 949 грн. (в середньому 7% щороку) [3].

Слід також відмітити, що пенсія – основне джерело доходу для більшості пенсіонерів, при цьому цей дохід є нижчим ніж дохід працездатних осіб. У 2013 р. середній розмір заробітної плати становив 3234 грн., пенсія ж – 1470 грн. За 2009-2013 рр. середня заробітна плата більша за пенсію в середньому в 2,1 рази.

У зв'язку з важким фінансовим становищем значна кількість пенсіонерів продовжує працювати. Згідно з офіційними даними Державної служби статистики працюють 62,2% осіб 50-59 річного віку та 24% осіб у віковій категорії 60-70 р. Однак, це тіль-

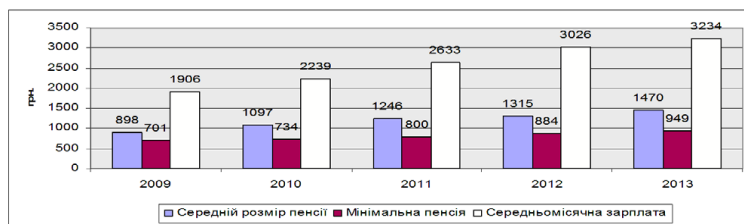


Рис. 1 Динаміка середнього розміру пенсій, мінімальної пенсії та середньомісячної зарплати. грн. [3], [4]

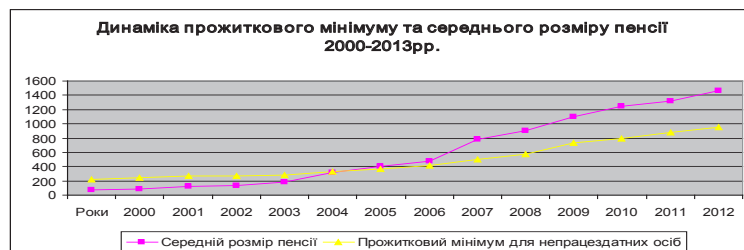


Рис. 2 Динаміка прожиткового мінімуму та середнього розміру пенсії 2000–2013 рр. [4], [3]

ки офіційні дані, значна кількість пенсіонерів зайнята в неформальних секторах економіки [4].

За період 2010-2013 рр. прожитковий мінімум для непрацездатних осіб збільшувався в середньому на 68,33 грн., середній розмір пенсії на 124,33 грн. В Україні достатньо велика кількість непрацездатних осіб отримують мінімальний розмір пенсії, так згідно статистичних даних у 2013 році 2428 пенсіонерів отримували пенсію менше 1000 грн. [4].

З рисунку також видно, що протягом певного періоду більша частина пенсіонерів отримували пенсію нижче прожиткового мінімуму, тільки в 2005 році прожитковий мінімум з середньою пенсією зрівнялись. На сьогодні, середній розмір пенсії більший за прожитковий мінімум більш ніж на 30%, але залишається проблема, що питома вага українських пенсіонерів отримують пенсію на рівні прожиткового мінімуму, або в межах 949-1200 грн. Тому подальше дослідження даної проблематики буде зосереджене на таких категоріях осіб.

Слід також взяти до уваги той факт, що рівень цін в Україні є достатньо високим, що робить українські пенсії не купівельноспроможними. Так, рівень цін в Україні та деяких країнах ЄС є однаковими за багатьма товарними групами, хоч розміри доходів наших громадян є значно меншими. Наприклад, у Польщі середній розмір пенсії в 2013 р. становив \$500 (або 4060 грн. за курсом у 2013 р.), що у 2,8 рази більше за українську [2, с. 15].

Левову частку своїх доходів, на жаль, пенсіонери витрачають на їжу, ліки та оплату житла. До того ж, якщо в середньому на одну людину витрати на харчування та оплату житла в домогосподарствах непрацюючих пенсіонерів – істотно нижчі, ніж у всіх інших типах господарств, то на ліки українські літні люди витрачають більше від усіх. Така ситуація відображає перекіс цін і недостатню захищеність стосовно медичної допомоги [2, с. 22].

У найскрутнішому матеріальному становищі перебувають люди похилого віку які живуть у сім'ях із неповнолітніми дітьми. Відповідно до даних Офіційної служби статистики, половина витрат домогосподарств становлять витрати на продукти харчування, інша частина на непродовольчі товари, оплату житла та комунальних послуг [4].

Таблиця 1

## Структура споживчих витрат домогосподарств 2004-2013 рр. [4]

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Споживчі сукупні витрати	92,6	91,1	90,5	90	86,2	87,8	90	90,2	90,9	90,3
продукти харчування та безалкогольні напої	57,5	56,6	53,2	51,4	48,9	50	51,6	51,3	50,2	50,1
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,8	2,9	2,6	2,6	2,2	3,2	3,3	3,4	3,5	3,5
непродовольчі товари та послуги	32,3	31,6	34,7	36	35,1	34,6	35,1	35,5	37,2	36,7
Неспоживчі сукупні витрати	7,4	8,9	9,5	10	13,8	12,2	10	9,8	9,1	9,7
<i>Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг</i>	7,7	6,4	7,1	8,5	6,6	7,7	7,6	8	8,3	8

Така структура витрат свідчить про низький рівень доходів, оскільки майже половина доходів домогосподарств витрачається на продукти харчування.

Рівень бідності домогосподарств, в яких живуть пенсіонери становить 27%. Найбідніші в Україні сім'ї з дітьми (рівень бідності 35,9%) та домогосподарства, що складаються з пенсіонерів старше 75 років (рівень бідності 29,0%) [2, с. 21]. Традиційно рівень монетарної бідності значно вищий серед сільського населення, а саме 55%, а серед 75-річних і старше на 47% більший ніж у міській [4].

У поточному році ситуація погіршується, оскільки за сім місяців 2014 р. спостерігається значне збільшення цін на товари та послуги, індекс інфляції становить 112%, подорожчали хлібопродукти (112,3%), м'ясопродукти (114,4%), риба та продукти з риби (123,6%). Значно збільшились ціни на комунальні послуги (120%), у цій групі слід звернути увагу на плату за водопостачання (132,5%), каналізацію (149,7%), природний газ (162,8%), а також на 26% подорожчала фармацевтична продукція, що є значною статтею витрат пенсіонера [5].

Таблиця 2

## Індекси інфляції на деякі групи товарів та послуг за сім місяців 2014 р. [5]

Всі товари і послуги	112,0
Продукти харчування та безалкогольні напої	112,3
Продукти харчування	112,3
Хліб і хлібопродукти	115,1
М'ясо та м'ясопродукти	114,4
Риба та продукти з риби	123,6
Одяг і взуття	97,3
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	120,4
Водопостачання	132,5
Каналізація	149,7
Електроенергія	111,3
Природний газ	162,8
Гаряча вода, опалення	105,5
Охорона здоров'я	117,0
Фармацевтична продукція, медичні товари та обладнання	125,8
Амбулаторні послуги	108,4
Транспорт	126,7

На сьогоднішній день рівень та якість життя українських пенсіонерів є соціально несправедливим, оскільки дохід у розмірі пенсії є недостатнім для забезпечення найнеобхідніших потреб, у результаті чого значна частина пенсіонерів знаходиться за межею бідності та змушена виживати в даних умовах.

З даних показників видно, що норми законодавчо закріплені у вигляді прожиткового мінімуму не відповідають фактичним витратам пенсіонера та не

охоплюють весь спектр мінімальних послуг якими користуються люди похилого віку.

У зв'язку з цим розглянемо склад споживчого кошику для непрацездатних осіб на основі якого формується сума прожиткового мінімуму та відповідно мінімальний розмір пенсії.

Споживчий кошик – набір товарів та послуг, які людина умовно споживає зазвичай протягом місяця чи року. Він майже не зазнав змін, відколи в суворі 1990-ті була поспіхом визначена процедура його обчислення. А тому, вижити на дієті, яку він установлює, практично неможливо [8, с. 14].

Згідно з умістом кошика, українець має споживати на добу 270 грамів хліба, по 5 грамів сала та гречки, 250 грамів картоплі, 50 грамів огірків чи помідорів, половину яйця, півтори склянки молока, 25 грамів ковбаси, 61 грам цукру та 18 грам олії, 6 грам рису, 11 грам масла та сметани. Основу споживчого кошика становлять хліб, картопля та склянка молока. Сало, з огляду на добову норму у 5 грам, зараховано до делікатесів. Смаженої риби та оселедець тільки на свято (передбачено 210 грам. в місяць), а м'ясо – не частіше, ніж двічі-тричі на місяць. Твердий сир, пиво, соки, мінеральна та навіть очищена питна вода взагалі не передбачені [8, с. 15].

Мінімальний набір предметів, зазначені цифри – в середньому на третину нижчі від тих, що рекомендує Науково-дослідний інститут харчування МОЗ України.

Мінімальний набір гардеробу для непрацездатних осіб передбачений споживчим кошиком включає перелік виду одягу та термін його служби. Так, український пенсіонер може дозволити собі купити новий светр раз у 6 років, для жінок одне пальто – один раз у 10 років. На 5 років передбачено 1 шт. верхнього зимового одягу, 3 сорочки та 2 пари брюк, а також, 5 пар шкарпеток на 2 роки та 1 пара зимового взуття на 6 років [7].

Водночас у мінімальний споживчий кошик не враховано транспортні послуги, оскільки для пенсіонерів проїзд у міському та приміському транспорті безоплатний.

А також не враховано зростаючу з віком потребу в медичних препаратах і товарах, які доводиться купувати власним коштом (ліки від хронічних хвороб, окуляри тощо), а також оплату лікування в стаціонарі або хірургічні операції. Дана ситуація має непривабливий вигляд на тлі загальної поширення недуг серед літніх людей: торік 92,3% населення, що переступили 60 – річну межу хворіли, а 78,3% з них мають хронічні захворювання [2, с. 22].

Окрім всього вищезазначеного слід відмітити, що люди похилого віку в нашій країні стикаються з проблемами, що зумовлені недоступністю якісної медичної допомоги, елементарних побутових послуг та соціальної допомоги.

Про загальну соціально-психологічну дезадаптацію і незадовільне самопочуття людей похилого віку

в Україні свідчать їх доволі песимістичні оцінки свого рівня життя. Невдоволеність старших зумовлена, головним чином, низькими пенсіями, а також відсутністю пільг для пенсіонерів на медичне обслуговування і зростання цін на товари і послуги [8, с. 15].

Ситуація ж у розвинених країнах абсолютно інша, наведемо приклади деяких країн світу та рівня життя в них.

**Польща.** У питаннях пенсійного забезпечення і соціальних стандартів Польща вже давно прирівнялася до Європи. Середньої пенсії польському непрацюючому пенсіонеру вистачає на життя в найдорожчому місті цієї країни – Варшаві. Щоправда, життя хоч і скромне, але безбідне. Істотно полегшують життя малоімущим пенсіонерам відносно невисокі ціни на продукти, адресні дотації на комунальні послуги і оплату житла, а також безкоштовна медицина, пільги на ліки і проїзд.

**Фінляндія.** Відсутність максимуму для розміру пенсії в Суомі закріплена конституцією. Розмір пенсії залежить від стажу, характеру діяльності і розміру зарплати. Крім того є гарантований для всіх мінімум (€550). Держава доплачує, якщо «робоча пенсія» буде менше цієї суми. Мінімальні пенсії у Фінляндії в небагатьох пенсіонерів. Розмір середньої пенсії в чоловіків – €1530, у жінок – €1200. Крім цього, наявні 50%-ні пільги на проїзд у автобусах і поїздах, знижки в оздоровчих центрах і басейнах. Ті, хто має своє житло, істотно економлять на оренді житла за 50 квадратних метрів – біля €350-500, і цілком можуть пару разів на рік відпочити у теплих краях. Комунальні витрати теж цілком прийнятні і не обтяжливі (€200-300 – за 50 кв. метрів).

**Німеччина.** Це країна пенсіонерів – 1/4 частина населення старше 65 років. Німці, що не заробив пенсійного стажу, все одно платитимуть «мінімум» (€350), йому також гарантована оплата на комунальні послуги і житло (з розрахунку 56 квадратів на людину). Приблизно 70% від середнього доходу складає максимальна німецька трудова пенсія, але так отримують одиниці. У середньому пенсія становить €810. Загалом німці-пенсіонери особливо не жирують, але їм вдається відкладати на депозит й двічі з'їздити на відпочинок до Іспанії або на море в рідній Німеччині.

**Іспанія.** Середня пенсія іспанського пенсіонера складає €850-900. Цієї пенсійної винагороди вистачає не тільки на життя в глибинці, але і в столиці Каталонії – Барселоні. В Іспанії низькі ціни на продукти і житло. Більшість іспанців вимушена жити в орендованому житлі, але все одно раз-два в рік виїжджають до моря. Людям похилого віку допомагають знижки на транспорт, достатньо дешевий одяг.

**Угорщина.** В Угорщині пенсіонери живуть скромно, але сито. Пенсіонери тут рідко підробляють, та й то на легких роботах на зразок доглядача в музеї або білетера в театрі. Отримуваної пенсії вистачає на оплату «комуналки», закупівлю продуктів (м'ясо, овочі тут не дорогі). Медицина безкоштовна, але деякі послуги доводиться оплачувати самим. Угорський транспорт дуже дорогий, але пенсіонерам дозволено їздити безкоштовно в найдешевшому класі по всій

країні. За вагони класом вище потрібно буде доплатити [1].

Неурядова організація HelpAge International у 2013 р. опублікувала перший глобальний індекс старіння Global AgeWatch Index-2013, присвячений положенню пенсіонерів у 91 країні світу.

Кращою країною для проживання літніх людей стала Швеція. У трійку держав, які ретельніше інших піклуються про становище людей похилого віку, також увійшли Норвегія та Німеччина. Україна опинилася на 66-й позиції. З країн, що колись входили до СРСР, у дослідження увійшли Україна, Росія і Білорусь. З цієї трійки кращі показники виявилися в Білорусії – 60-е місце. Росіяни розмістилися на 78-му місці.

Глобальний рейтинг країн показує, що літні люди живуть краще в Північній і Західній Європі, Північній Америці і деяких країнах Східної Азії і Латинської Америки. Крім вже згаданих держав, у десятці лідерів представлені Нідерланди, Канада, Швейцарія, Нова Зеландія, США, Ісландія і Японія.

Найуспішніша, в плані забезпечення гідного життя пенсіонерів, країна в Латинській Америці Чилі – займає 19-у позицію. Серед держав колишнього СРСР лідирує Естонія (29-е місце) [6].

**Висновки з проведеного дослідження.** Рівень життя пенсіонерів в Україні є дуже низьким, розміри отримуваної пенсії є недостатніми для забезпечення найнеобхіднішими товарами та послугами, у зв'язку з цим багато літніх людей знаходяться за межею бідності та змушені працювати. У майбутньому необхідно реформувати систему пенсійного забезпечення та відкоригувати підходи до формування прожиткового мінімуму, тобто ті кроки, що суттєво збільшить розміри отримуваних пенсійних виплат та рівня життя пенсіонерів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калашник Я. «Як прожити на пенсію» // – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/02/23/273389/>.
2. Лібанова Е. «Потрібен розумний баланс покоління...» // Вісник Пенсійного фонду України – 2012 р. № 12. С 20-22.
3. Офіційний сайт Пенсійного фонду України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Портал «Мінфін» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [index.minfin.com.ua](http://index.minfin.com.ua).
6. Портал «РБК Україна» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/>.
7. Постанова КМУ від 14.04.2000р. N 656 «Про затвердження продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
8. Ткаченко Л. «Споживчий коштик для пенсіонера» // Вісник Пенсійного фонду України – 2013 р. № 4. С 14-15.
9. Черненко К. «Аналіз рівня життя пенсіонерів як індикатор ефективності реформування пенсійної системи України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2010/133-120-12.pdf>.



УДК 331.108:330.322.5

Стрельцова Н.Л.

аспірант кафедри управління персоналом  
Донецького державного університету управління**ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ  
ЯК УМОВИ ЙОГО РОЗВИТКУ**

Стаття присвячена визначенню напрямів збереження людського капіталу. На засаді встановлення впливу зовнішніх факторів розроблені заходи щодо запобігання травматизму зі смертельними випадками на виробництві; профілактики травматизму невинного характеру, а також зменшення смертності від цих причин; поліпшення стану навколишнього середовища. Доведено, що виконання завдань фази збереження людського капіталу дозволить збільшити середню очікувану тривалість життя населення, підвищити його працездатність та продовжити активне працездатне життя.

**Ключові слова:** людський капітал, фаза збереження, громадське здоров'я, рівень смертності, рівень захворюваності, середня очікувана тривалість життя населення.

**Стрельцова Н.Л. ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СОХРАНЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ**

Стаття посвящена определению направлений сохранения человеческого капитала. На основе установления влияния внешних факторов разработаны мероприятия по предотвращению травматизма со смертельным исходом на производстве; профилактики травматизма непроизводственного характера, а также уменьшения смертности от этих причин; улучшению состояния окружающей среды. Доказано, что выполнение задач фазы сохранения человеческого капитала позволит увеличить среднюю ожидаемую продолжительность жизни населения, повысить его трудоспособность и продлить активную трудовую жизнь.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, фаза сохранения, общественное здоровье, уровень смертности, уровень заболеваемости, средняя ожидаемая продолжительность жизни населения.

**Streltsova N.L. DEFINITION OF THE DIRECTIONS OF PRESERVATION OF THE HUMAN CAPITAL AS CONDITIONS OF ITS DEVELOPMENT**

Article is devoted to definition of the directions of preservation of the human capital. On the basis of the establishment of external factors developed measures to prevent injuries and deaths at work; prevention of injuries outside work and reduce mortality from these causes; environmental improvement. It is proved that the tasks of phase preserving human capital will increase the average life expectancy of the population, increase its efficiency and extend the active working-age life.

**Keywords:** human capital, a preservation phase, public health, death rate, an incidence, average expected life expectancy of the population.

**Постановка проблеми.** Збереження людського капіталу слід розглядати як процес, який залежить від багатьох чинників. Розглянемо найбільш, на нашу думку, вагомі умови, що впливають на збереження людського капіталу. По-перше, це умови, які дозволяють зберігати та підтримувати стан здоров'я особистості. По-друге, це стан навколишнього середовища, забруднення якого суттєво впливає на виникнення деяких видів захворювань. По-третє, це рівень життя населення, який у сучасній науці розглядається як соціально-економічна категорія, що характеризує можливості суспільства щодо забезпечення гідних умов життєдіяльності та всебічного розвитку людського капіталу; якість життя населення, яка визначається як ступень демографічного благополуччя, матеріального та соціального забезпечення, духовного стану суспільства. Виходячи з цього, визначення впливу цих чинників на відтворення людського капіталу, дозволить підвищити не тільки його кількісні та якісні характеристики, а також створити засади для всебічного його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження проблем людського капіталу зробили вітчизняні вчені-економісти В. Антонюк [1], О. Грішнова [2], О. Захарова [3] та інші. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій у цьому напрямі, кількість досліджень з питань визначення впливу чинників на збереження людського капіталу виявляється недостатнім.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення напрямів збереження людського капіталу як засади підвищення його кількісних та якісних характеристик.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З метою обґрунтування напрямів збереження людського капіталу визначимо вплив зовнішнього фактору, який поєднує у собі умови та спосіб життя індивіда, а саме умови його праці, звички, харчування, моральне та психологічне навантаження, матеріально-побутові умови, стан навколишнього середовища, ефективність функціонування системи охорони здоров'я.

Доведено, що ефективність існуючих програм охорони праці можливо оцінити на засаді діагностики рівня травматизму, пов'язаного з виробництвом. Результати діагностики впливу умов праці на відтворення людського капіталу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Карта діагностики травматизму працівників  
Донецької області, пов'язаного з виробництвом**

Показники	Параметри моделі тренду			
	$a_1$	$a_0$	$R^2$	Напрямок тренду
Чисельність потерпілих з утратою працездатності на один робочий день і більше та зі смертельним наслідком	-0,003	8,59	0,405	↓
у т. ч. зі смертельним наслідком	-14,37	192,47	0,817	↓
Кількість людино-днів непрацездатності, тис.	-19,43	244,83	0,977	↓

Таким чином, результати діагностики травматизму працівників Донецької області, пов'язаного з виробництвом, дозволяють здійснити висновок про те, що існує



позитивна динаміка щодо його скорочення, у тому числі зі смертельними наслідками. Результатами цього, на нашу думку, слід вважати скорочення обсягів виробництва та чисельності зайнятих на них працівників.

Існування травматизму, у тому числі зі смертельними наслідками, впливає на кількісні та якісні характеристики людського капіталу. Так, чисельність осіб, які загинули від травматизму на виробництві, становить 114 осіб, коефіцієнт ( $m$ ) смертності становить 0,110 на 1000 працюючого населення; 0,037 на 1000 осіб населення у віці від 15 до 64 років та 0,026 на 1000 осіб наявного населення. Ліквідація смертності від нещасних випадків на виробництві дозволить зменшити загальний коефіцієнт смертності з 1,611% до 1,585%. Таким чином, можна стверджувати, що розробка заходів щодо запобігання травматизму зі смертельними випадками гіпотетично дозволить збільшити середню очікувану тривалість життя при народженні населення Донецької області на 0,02 роки (розраховано на підставі методики побудови таблиць смертності і середньої очікуваної тривалості майбутнього життя).

В Україні щороку частка травматизму невиробничого характеру із смертельним наслідком становить понад 9 відсотків загальної кількості померлих, тобто близько 70 тис. осіб. Однією з основних причин смертності в Україні осіб віком від 15 до 44 років є вплив небезпечних факторів життєвого середовища. З 1991 року від нещасних випадків невиробничого характеру загинуло більше 1 млн осіб, або 99 відсотків всіх загиблих від небезпечних факторів життєвого середовища, і травмовано понад 44 млн громадян України переважно працездатного віку. Щорічні втрати економіки, тільки внаслідок загибелі та травмування громадян у сфері, не пов'язаній з виробництвом, перевищують 10 млрд гривень, зокрема внаслідок загибелі – 9,2 млрд, тимчасової непрацездатності у зв'язку з нещасними випадками невиробничого характеру – 1,12 млрд гривень, що становить близько 2,5 відсотка валового внутрішнього продукту України [4].

Аналіз смертності від зовнішніх причин невиробничого характеру у Донецькій області представлений у таблиці 2.

Таблиця 2

**Карта діагностики смертності від зовнішніх причин невиробничого характеру у Донецькій області**

Показники	Параметри моделі тренду			
	$a_1$	$a_0$	$R^2$	Напрямок тренду
Смертність населення від транспортних нещасних випадків, осіб	-83,46	1156,7	0,751	↓
Смертність населення від навмисних самоушкоджень, осіб	-30,74	1265,3	0,665	↓
Смертність населення від наслідків нападу з метою убивства чи нанесення ушкодження, осіб	-60,179	820,93	0,894	↓

Результати діагностики смертності від зовнішніх причин невиробничого характеру у Донецькій області дозволяють стверджувати, що, незважаючи на те, що спостерігається її зменшення, загальний обсяг залишається досить високим та суттєво впливає на відтворення людського капіталу. Отже, створення умов, за яких можлива ліквідація смертності від цієї причини, дозволить збільшити середню очікувану тривалість життя при народженні населення Донецької області на 0,06 роки.

Стан здоров'я людини як важливий елемент фази збереження людського капіталу, розглядається як повне фізичне, психічне і соціальне благополуччя, що, у свою чергу, забезпечує повноцінне виконання трудових, соціальних і біологічних функцій особистості. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я, здоров'я визначається як стан фізичного, духовного і соціального благополуччя, а не тільки як відсутність хвороби і фізичних дефектів.

Діагностика стану здоров'я людського капіталу відбувається за допомогою системи показників, які відображають нормальний стан організму людини, тобто параметрів, які знаходяться у межах, що характеризують самопочуття людини як добре. У сучасних дослідженнях вважається, що приблизно на 50% стан здоров'я людини залежить від умов та способу його життя, умов праці, звичок, харчування, морального та психологічного навантаження, матеріально-побутових умов тощо. Наступні 50% розподілилися наступним чином, 20% здоров'я залежить від генотипу, 20% – від стану навколишнього середовища та 10% обумовлене ефективністю функціонування системи охорони здоров'я. Зауважимо, що генетичні особливості кожної людини у рамках цього дослідження не розглядаються.

Наявність соціальних хвороб, виникнення і розповсюдження яких значною мірою залежать від впливу несприятливих умов соціально-економічного розвитку суспільства, суттєво впливає на відтворення людського капіталу. Визнано, що до соціально небезпечних для відтворення людського капіталу хвороб відносять такі захворювання, як туберкульоз, венеричні захворювання, алкоголізм, наркоманія, рахіт, авітаміноз тощо, тобто хвороби, що пов'язані з недостатнім та неповноцінним харчуванням, поганими житловими та соціально-економічними умовами існування [5].

Результати діагностики розповсюдження та смертності від соціальних хвороб, які негативно впливають на відтворення людського капіталу, представлені у таблицях 3 і 4.

Таблиця 3

**Карта діагностики розповсюдження соціальних хвороб у Донецькій області**

Показники	Параметри моделі тренду			
	$a_1$	$a_0$	$R^2$	Напрямок тренду
Чисельність осіб з діагнозом ВІЛ-інфіковані, що встановлений уперше у житті	106,6	3430,7	0,236	↑
Чисельність осіб, що перебували на обліку в медичних закладах з діагнозом ВІЛ-інфіковані	2521,4	12865	0,850	↑
Чисельність осіб з діагнозом СНІД, що встановлений уперше в житті	241,8	589,2	0,574	↑
Чисельність осіб, що перебували на обліку в медичних закладах з діагнозом СНІД	689,54	876,6	0,941	↑
Чисельність осіб з діагнозом активний туберкульоз, що встановлений уперше в житті	-322,86	4921,0	0,940	↓
Чисельність осіб, що хворіють на венеричні хвороби	-415,29	3041,7	0,707	↓

Таблиця 4  
Карта діагностики смертності населення від соціальних хвороб у Донецькій області

Показники	Параметри моделі тренду			
	$a_1$	$a_0$	$R^2$	Напрямок тренду
Смертність населення, що зумовлена вірусом імунодефіциту людини (ВІЛ), осіб	46,929	870,57	0,649	↑
Смертність населення від туберкульозу, осіб	-124,94x	1778,1	0,939	↓

З метою визначення впливу смертності, що зумовлена вірусом імунодефіциту людини, на величину середньої очікуваної тривалості життя при народженні, розраховуємо зміну цього показника за умов ліквідації смертності від цієї причини. Для здійснення відповідних розрахунків умовно розподілимо величину смертності від цього захворювання серед наступної вікової групи від 16 до 35 років. Цей віковий період обраний на основі соціологічних досліджень, які підтверджують, що цій хворобі більш за все піддається населення саме цієї вікової групи. Таким чином, можна стверджувати, що розробка заходів щодо запобігання розповсюдженню хвороби, що зумовлена вірусом імунодефіциту людини дозволить збільшити середню очікувану тривалість життя при народженні населення Донецької області на 0,5 року.

Стан навколишнього середовища, як вже наголошувалося вище, вважається одним із найважливіших чинників, що впливає на стан здоров'я людини та є визначальною умовою збереження людського капіталу. У сучасних дослідженнях доведено існування зв'язку між рівнем захворюваності населення та ступенем забруднення навколишнього середовища. Динаміка надходження забруднюючих речовин у навколишнє середовище Донецької області представлена у таблиці 5.

Таблиця 5  
Карта діагностики надходження забруднюючих речовин у навколишнє середовище Донецької області

Показники	Параметри моделі тренду			
	$a_1$	$a_0$	$R^2$	Напрямок тренду
Надходження забруднюючих речовин в атмосферу, тис. т	-35,302	1901,8	0,397	↓
Надходження забруднюючих речовин у поверхневі водойми, млн. м <sup>3</sup>	-154,94	2398,7	0,116	↓

Динаміка захворюваності населення Донецької області представлена у таблиці 6.

Результати дослідження дозволяють стверджувати існування тісного зв'язку між забрудненням навколишнього середовища та захворюваністю населення. Доведено, що забруднення навколишнього середовища сприяє виникненню захворювань, таких як новоутворення, хвороби крові і кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму, системи кровообігу, органів дихання та травлення тощо. Також доведена наступна залежність між забрудненням атмосфери та захворюваністю органів дихання, між забрудненням водним ресурсів та органів травлення.

Таблиця 6  
Карта діагностики захворюваності населення Донецької області

Показники	Параметри моделі тренду			
	$a_1$	$a_0$	$R^2$	Напрямок тренду
новоутворення, тис. осіб	-0,146	38,896	0,238	→
хвороби крові і кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму, тис. осіб	-0,291	12,757	0,767	→
хвороби системи кровообігу, тис. осіб	-2,718	265,06	0,747	↓
хвороби органів дихання, тис. осіб	-3,022	1137,1	0,014	↓
хвороби органів травлення, тис. осіб	-1,977	119,04	0,879	↓

З метою встановлення щільності зв'язків між впливом обсягу забруднюючих речовин на захворюваність населення використаємо кореляційно-регресійний аналіз, який покликаний розв'язати два основних завдання: визначення за допомогою рівнянь регресії аналітичної форми зв'язку між результативним і факторним показниками та виявлення щільності зв'язку між ними.

Для встановлення щільності зв'язку між обсягом забруднюючих речовин, що надходять в атмосферу, на захворюваність населення використані такі показники:

- захворюваність на новоутворення ( $Y_{11}$ );
- хвороби крові і кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму ( $Y_{12}$ );
- хвороби системи кровообігу ( $Y_{13}$ );
- хвороби органів травлення ( $Y_{14}$ ).

Для встановлення щільності зв'язку між обсягом забруднюючих речовин, що надходять у поверхневі водойми, на захворюваність населення використані такі показники:

- захворюваність на новоутворення ( $Y_{21}$ );
- хвороби крові і кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму ( $Y_{22}$ );
- хвороби системи кровообігу ( $Y_{23}$ );
- хвороби органів травлення ( $Y_{24}$ ).

Результати кореляційно-регресійного аналізу представлені у таблиці 7.

Таким чином, у результаті здійсненого кореляційно-регресійного аналізу визначені залежності обсягу забруднюючих речовин на захворюваність населення Донецької області отримана така залежність:

- обсяг забруднюючих речовин, що надходять в атмосферу, на 16,57% впливає на виникнення захворюваності на новоутворення; на 31,14% – на виникнення хвороб крові і кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму; на 43,8% – на виникнення хвороб системи кровообігу та 43,2% – на виникнення хвороб органів травлення;
- обсяг забруднюючих речовин, що надходять у водойми, впливає на 16,6% на виникнення захворюваності на новоутворення; на 8,9% – на виникнення хвороб крові і кровотворних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму; на 26,8% впливає на виникнення хвороб системи кровообігу та на 10,1% – на виникнення хвороб органів травлення.

Таким чином, результати дослідження дозволяють стверджувати існування зв'язку між виникненням і ростом захворюваності та погіршенням стану навколишнього середовища.

Необхідно зауважити, що не існує прямої залежності впливу шкідливих речовин з виникненням

Таблиця 7

**Аналіз залежності обсягу забруднюючих речовин на захворюваність населення Донецької області**

Показники		Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації	Критерій Фішера	Рівень щільності зв'язку
Обсяг забруднюючих речовин, що надходять в атмосферу						
У <sub>11</sub>	захворюваність на новоутворення	$y_{11}=75,90x_1 - 1159,289$	0,407	0,1657	1,39	середній
У <sub>12</sub>	хвороби крові і крово-творних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму	$y_{12}= 95,02x_1 + 654,959$	0,558	0,444	3,17	середній
У <sub>13</sub>	хвороби системи крово-обігу	$y_{12}= 7,809x_1 - 231,655$	0,438	0,192	1,66	середній
У <sub>14</sub>	хвороби органів трав-лення	$y_{14} 4,744x_1 + 1220,443$	0,432	0,187	1,61	середній
Обсяг забруднюючих речовин, що надходять у водойми						
У <sub>21</sub>	захворюваність на но-воутворення	$y_{21}=455,90x_1 - 15642,391$	0,408	0,166	1,39	середній
У <sub>22</sub>	хвороби крові і крово-творних органів та окремі порушення із залученням імунного механізму	$y_{22}= 271,38x_2 - 120646,947$	0,299	0,089	4,79	слабкий
У <sub>23</sub>	хвороби системи крово-обігу	$y_{23}= 49,093x_3 - 10622,263$	0,518	0,268	2,56	середній
У <sub>24</sub>	хвороби органів трав-лення	$y_{24}= 45,071x_4 - 3173,717$	0,318	0,101	0,786	середній

будь-якого захворювання, так як організм людини є складною біологічною системою, на стан якої впливає безліч чинників. Однак у сучасних медичних дослідженнях визначається негативний вплив погіршення навколишнього середовища на стан здоров'я людини. Отже, наступним напрямом, що спрямований на збереження людського капіталу, слід визначити заходи покращення стану навколишнього середовища.

Інтегральна (синтетична) оцінка стану здоров'я населення, складовими якої є показники смертності дітей у віці до 1 року, за основними причинами за виключенням смертності від нещасних випадків, захворюваності, хворих, що перебували на обліку у медичних закладах з діагнозами ВІЛ-інфіковані та хворі на СНІД, злоякісні новоутворення, розлади психіки та поведінки, активний туберкульоз та венеричні хвороби, інвалідності, дозволяє визначити стан здоров'я людського капіталу на засаді відхилення цих показників від нормального стану організму людини.

Інтегральна оцінка стану здоров'я населення може розраховуватися за формулою, запропонованою українськими вченими Н.О. Бородавченко та Н.М. Коновою [6]. Інтегральна оцінка стану здоров'я населення Донецької області представлена у таблиці 8.

Таким чином, результати розрахунку інтегральної оцінки стану здоров'я населення Донецької області дозволяють стверджувати, що тільки три чверті населення Донецького області вважаються здоровими. Однак, цей стан можливо змінити за рахунок скорочення захворюваності ВІЛ, СНІД, активний туберкульоз та венеричні хвороби, а також скорочення чисельності інвалідів, які отримали цій статус внаслідок виробничого травматизму. Отже, скорочення цих показників на 25% (1 прогнозна оцінка) та на 50% (2 прогнозна оцінка) дозволяє поліпшити якісні характеристики людського капіталу.

Таким чином, поліпшення якісних характеристик людського капіталу можливо за рахунок зменшення чисельності потерпілих від травматизму з

утратою працездатності, скорочення захворювань, що пов'язані з виробничою діяльністю людини, та соціальних хвороб.

Таблиця 8

**Інтегральна оцінка стану здоров'я населення Донецької області**

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна	0,842	0,829	0,834	0,834	0,834	0,835
1 прогнозна	0,853	0,848	0,846	0,842	0,842	0,843
2 прогнозна	0,855	0,851	0,849	0,845	0,845	0,846

На засаді встановлених напрямів поліпшення кількісних та якісних характеристик визначимо напрями збереження людського капіталу. Загальні напрями поліпшення кількісних та якісних характеристик людського капіталу полягають у наступному:

1. Зниження виробничого травматизму та професійних захворювань.

Основною метою є створення безпечних умов праці, які відповідають санітарно-гігієнічним нормам.

Завданнями якого є:

- поліпшення умов праці;
- забезпечення виконання правил з техніки безпеки, законодавства про охорону праці, дотримання вимог норм безпеки, технологічної трудової дисципліни;
- контроль за станом машин та устаткування, модернізація виробництва;
- ідентифікація потенційних небезпек з урахуванням виду економічної діяльності;
- підвищення ефективності соціального захисту працівників.

Механізм реалізації цих заходів відбувається шляхом:

- вдосконалення системи відповідальності керівників та відповідальних осіб за техніку безпеки;
- покращення якості освітніх, інформаційних, консультативних програм з охорони праці;

- сприяння розвитку культури праці у працівників підприємства;
- підвищення рівня мотивації працівників, щодо виконання правил техніки безпеки.

2. Поліпшення стану здоров'я людського капіталу та зниження смертності від соціально-небезпечних хвороб.

Основною метою є збереження, поліпшення стану здоров'я, попередження захворюваності та збільшення середньої очікуваної тривалості життя людини.

Завданнями якого є:

- забезпечення доступу всіх верств населення до засобів збереження, поліпшення стану здоров'я та попередження захворюваності;

- створення системи моніторингу розповсюдження захворюваності з соціально-небезпечних хвороб;

Механізм реалізації цих заходів відбувається шляхом:

- відновлення сімейних традицій, зміцнення шлюбних відносин;

- сприяння розвитку культури репродуктивної поведінки особистості;

- забезпечення доступності медичних послуг, підвищення їх якості;

- підвищення рівня мотивації щодо здорового способу життя;

- профілактика щодо вживання наркотичних засобів, зловживання алкогольними напоями та боротьба з палінням;

- удосконалення системи соціального захисту осіб, яким встановлений діагноз з переліку соціально-небезпечних хвороб;

- створення правової бази та умов щодо обов'язкового лікування осіб, яким встановлений діагноз з переліку соціально-небезпечних хвороб;

- покращення якості освітніх, інформаційних, консультативних програм з попередження та розповсюдження соціально-небезпечних хвороб.

3. Поліпшення стану навколишнього середовища.

Основною метою якого є зменшення захворюваності за умов скорочення обсягів забруднюючих речовин, що надходять в атмосферу та водойми.

Завданнями якого є:

- управління обсягами забруднюючих речовин, що надходять в атмосферу та водойми;

- модернізація технологічних процесів виробництва.

Механізм реалізації цих заходів відбувається шляхом:

- створення умов залучення інвестицій у природоохоронну діяльність;

- удосконалення політики держави щодо охорони навколишнього середовища та регулювання обсягів забруднюючих речовин;

- посилення державної фінансової підтримки щодо розробки проектів з охорони навколишнього середовища;

- підвищення рівня мотивації підприємств, щодо охорони навколишнього середовища.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки.

З метою обґрунтування напрямів збереження людського капіталу визначено вплив зовнішнього фактору, який поєднує у собі умови та спосіб життя індивіда, а саме умови його праці, звички, харчування, моральне та психологічне навантаження, матеріально-побутові умови, стан навколишнього середовища, ефективність функціонування системи охорони здоров'я.

Доведено, що збереження людського капіталу передбачає зміцнення здоров'я людини, ліквідацію та попередження захворювань, скорочення смертей, від травматизму виробничого та невиробничого, від захворюваності, особливо це стосується соціальних хвороб. У свою чергу, виконання завдань фази збереження людського капіталу дозволить збільшити середню очікувану тривалість життя населення, підвищити його працездатність та продовжити активне працездатне життя.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : [моногр.] / В.П. Антонюк – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки пром-сті, 2007. – 348 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [моногр.] / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
3. Захарова О.В. Управління інвестування у людський капітал: методологія, оцінка, планування : [моногр.] / О.В. Захарова. – Донецьк : «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
4. Розпорядження КМУ «Концепція «Про схвалення Концепції проекту Закону України «Про Основні засади державної політики у сфері профілактики травматизму невиробничого характеру» від 10.06.2009 № 632-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-2009-%D1%80>.
5. Словари и энциклопедии на Академике. Большая советская энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/contents.nsf/bse/>.
6. Бородавченко Н.А., Кононова Н.М., Пашенко Т.В. Оценка динамики состояния здоровья населения. – Луганск : ИЭП НАН Украины, 1990. – 26 с.



## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.71

**Вовчак О.Д.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри банківської справи**Університету банківської справи Національного банку України***Онуфрієнко М.П.***аспірант**Університету банківської справи Національного банку України*

### ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано існуючі поняття кредитного ризику та досліджено класифікацію кредитних ризиків за різними типами ознак. Звернено увагу на індивідуальний кредитний ризик, оскільки будь-яка кредитна діяльність банку якраз і починається з окремої кредитної угоди.

**Ключові слова:** кредитний ризик, класифікація ризику, індивідуальний кредитний ризик, кредитна операція, критерії класифікації.

#### **Вовчак О.Д., Онуфрієнко М.П. ПОНЯТИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ**

В статье проанализированы существующие понятия кредитного риска и исследована классификация кредитного риска по различным типам признаков. Обращено внимание на индивидуальный кредитный риск, поскольку любая кредитная деятельность банка как раз и начинается с отдельной кредитной сделки.

**Ключевые слова:** кредитный риск, классификация риска, индивидуальный кредитный риск, кредитная операция, критерии классификации.

#### **Vovchak O.D., Onufriyenko M.P. CONCEPT OF CREDIT RISK IN BANKING SYSTEM OF UKRAINE**

The article analyzes the existing concept of credit risk and the credit risk classification is investigated for different types of features. Attention is paid to individual credit risk. Since any lending activity of the bank is just starting a separate loan agreement.

**Keywords:** credit risk, risk classification, individual credit risk, credit transaction, classification criteria.

**Постановка проблеми.** Ризики банківської діяльності тісно пов'язані між собою, і нерідко одні види ризиків супроводжуються іншими. Одним із видів ризиків, який суттєво може вплинути на подальшу діяльність банківської установи, є кредитний ризик, тобто ризик втрати банком наданих кредитних ресурсів внаслідок неспроможності позичальника погасити кредитну заборгованість та сплатити відсотки за користування кредитом.

Сьогодні проблема надійних позичальників є досить гострою для банків, а кредитний ризик є одним із банківських ризиків, що справляють найбільший вплив на діяльність банку. Тому питання ідентифікації та визначення місця кредитного ризику в системі управління банківською діяльністю є надзвичайно актуальним для банків, які займаються кредитуванням [1, с. 99].

**Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій.** Питанню визначення кредитного ризику та дослідження класифікації кредитного ризику з урахуванням уроків фінансово-економічної кризи 2007–2008 років та актуальної сьогодні проблемі вчасного визначення кредитного ризику на рівні окремої кредитної угоди в українській банківській сфері присвячено багато наукових статей та публікацій багатьох вітчизняних науковців, у зв'язку із особливостями банківського ринку України, таких як: В.В. Вітлінський, О.М. Петрук, О.В. Хмеленко, В.Я. Вовк, Ю.Є. Холодна, Шевченко, Мороз, Примостка, О.Д. Вовчак.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових досліджень та публікацій, присвячених даній

проблематиці, сьогодні невирішеною залишається низка проблем, які стосуються чіткого визначення кредитного ризику та формування найбільш точної класифікації кредитного ризику.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб проаналізувати та порівняти тлумачення кредитного ризику українськими вченими, а також його класифікації.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття кредитного ризику досліджували багато українських вчених. Деякі цікаві думки щодо сутності та визначення кредитного ризику наведені у таблиці 1.

Як бачимо, українські вчені однозначно не можуть прийти до спільної думки стосовно кредитного ризику. Тому, зробивши відповідні висновки, ми сформулювали власне визначення кредитного ризику. Кредитний ризик – це можливі втрати банківської установи у зв'язку з можливістю неповернення позичальником основного боргу та відсотків за ним, які можуть виражатися як імовірно, так і фактично – у грошовому еквіваленті.

Одним із напрямів розробки ефективних управлінських заходів щодо кредитних ризиків є їх класифікація. На сьогоднішній день кредитні ризики можна класифікувати фактично за двома схемами, які наведені у таблицях 2 і 3. Згідно з першим варіантом класифікації кредитного ризику ми виділили основні критерії: рівень виникнення, фінансові наслідки, сфера виникнення, ймовірність реалізації, статус позичальника, можливість прогнозування, вид кредитної операції та можливість взяття ризику (табл. 2).

Під час розробки заходів управління кредитним ризиком перш за все виокремлюють:

- індивідуальний кредитний ризик;
- портфельний кредитний ризик.

Згідно з цією схемою, індивідуальний кредитний ризик відображає міру (ступінь) того, що позичальник може не виконати своїх зобов'язань перед банком відповідно до умов кредитного договору, і при цьому банку не вдасться своєчасно і в повному обсязі скористатися забезпеченням за кредитом для покриття збитків від кредитної операції. Індивідуальний кредитний ризик поєднує кредитний ризик стосовно позичальника і кредитний ризик щодо забезпечення за кредитом.

Кредитний ризик стосовно позичальника відображає міру (ступінь) того, що позичальник не зможе виконати своїх зобов'язань перед банком щодо погашення заборгованості та відсотків за кредитом в обумовлений у кредитному договорі строк.

Кредитний ризик щодо забезпечення за кредитом відображає міру (ступінь) того, що банку не вдасться своєчасно та в повному обсязі скористатися забезпеченням за кредитом для покриття збитків від кредитної операції. Таким чином, індивідуальний кредитний ризик завжди буде меншим від кредитного ризику щодо позичальника або дорівнюватиме йому

в разі відсутності забезпечення за кредитом. Ця обставина є дуже важливою під час прийняття рішення про видачу кредиту, формування резерву під кредитні операції, встановлення адекватної ставки відсотка за кредитом. Підставою для прийняття подібних рішень має бути рівень індивідуального кредитного ризику. На практиці дуже часто такі рішення приймаються з урахуванням лише кредитного ризику стосовно позичальника, що призводить до їх неадекватності.

Згідно першої схеми портфельний кредитний ризик характеризує сукупний ризик за всіма кредитними операціями та зобов'язаннями банку з кредитування і виявляється у зменшенні вартості активів банку (іншій, аніж внаслідок зміни ринкової відсоткової ставки). Джерелом портфельного кредитного ризику є сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик, а саме: кредитний портфель, портфель цінних паперів, дебіторська заборгованість тощо.

За фінансовими наслідками кредитний ризик може відображати як втрату, так і дохід при певних операціях, пов'язаних з кредитуванням.

За сферою виникнення фактично кредитний ризик ділиться як на зовнішній, пов'язаний з факторами зовнішнього середовища, так і внутрішній.

Таблиця 1

#### Основні трактування «кредитного ризику» вітчизняними науковцями

Автори	Сутність
В.В. Вітлінський [2, с. 29]	Сукупність імовірних небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися наявними засобами захисту.
О.М. Петрук [3, с. 199]	Ризик, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання.
О.В. Хмеленко та В.Я. Вовк [3, с. 52]	Це ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків, які належать сплаті за користуванням кредитом у терміни, визначені у кредитному договорі.
Ю.Є. Холодна [4, с. 27]	Міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів.
А.М. Мороз [5, с. 135], Р.І. Шевченко [6, с. 56]	Кредитний ризик – це ризик несплати у визначений строк основного боргу і процентів за позичками, що належать кредитору.
Л.О. Примостка [7, с. 85]	Кредитний ризик визначається ймовірністю того, що позичальник не зможе або не захоче виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою.

Таблиця 2

#### Перша схема класифікації кредитних ризиків

Критерії класифікації кредитних ризиків	Види кредитних ризиків
За рівнем виникнення	Індивідуальний кредитний. Портфельний кредитний.
За фінансовими наслідками	Кредитний ризик, наслідком якого є фінансові втрати. Кредитний ризик, наслідком якого є втрачена вигода. Кредитний ризик, наслідком якого є фінансовий дохід.
За сферою виникнення	Зовнішній (систематичний). Внутрішній (несистематичний).
За ймовірністю реалізації	Реалізований кредитний ризик. Потенційний кредитний ризик.
За статусом позичальника	Ризик при кредитуванні корпоративних клієнтів. Ризик при кредитуванні юридичних осіб. Ризик при кредитуванні фізичних осіб. Ризик при кредитуванні банків. Ризик при кредитуванні інсайдерів.
За можливістю прогнозування	Прогнозований кредитний ризик. Непрогнозований кредитний ризик.
За видом кредитної операції	Ризик при безпосередній видачі кредиту. Ризик при операціях з векселями. Ризик при лізингових операціях. Ризик при факторингових операціях. Ризик при гарантійних операціях.
За можливістю прийняття	Ризик, що береться банком самостійно. Ризик, що передається страховій компанії (гаранту, поручителю). Ризик, що розподіляється між іншими банками (при консорціумному кредитуванні).

Імовірність реалізації кредитного ризику полягає у його точному розрахунку (оцінка кредитного ризику). У зв'язку з тим, що кредитний ризик має певні особливості, його оцінка проводиться на підставі не тільки кількісного, а й якісного аналізу.

Кількісний аналіз кредитного ризику полягає в оцінці кредитоспроможності позичальника і спирається на низку методів, серед яких коефіцієнтний метод, метод експертних оцінок, статистичні методи тощо.

Якісний аналіз кредитного ризику полягає в ідентифікації чинників ризику (виявленні його джерел) і вимагає від керівництва банку ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у цій сфері діяльності. Його доцільно здійснювати у двох аспектах:

1) визначення можливих джерел кредитного ризику, оцінка якісних показників кредитоспроможності позичальника та аналіз відповідності параметрів кредиту положенням кредитної угоди;

2) визначення суб'єктивної складової кредитного ризику, виявлення інтересів суб'єктів ризику тощо.

Управлінські заходи мають розроблятися на засадах кількісного аналізу рівня кредитного ризику та адекватного врахування множини керованих і некеруваних чинників, що зумовлюють його виникнення та розвиток. На підставі значень відповідних кількісних показників, які відображають реальну ситуацію, і результатів якісного аналізу приймаються рішення стосовно прийняття кредитного ризику та, за необхідності, мінімізації його рівня.

За статусом позичальника кредитний ризик фактично ділиться на ризик, який ми зазнаємо при кредитуванні фізичних і юридичних осіб. Також дуже важливо, щоб правильно спрогнозувати ризики (вміння точно їх обчислити). Тому у наукових джерелах виділяють прогнозовані і непрогнозовані кредитні ризики.

У вітчизняній літературі кредитні ризики за видом кредитної операції пов'язані: із самою видачею кредиту; із цінними паперами (векселя, облігації,

тощо); із довгостроковою орендою машин і обладнання, видача обладнання напрокат (лізинг); із переустаням дебіторської заборгованості (факторинг); із поручительством банку-гаранта за свого клієнта (гарантія).

За можливістю прийняття кредитний ризик може передаватися страховим компаніям від банків-кредиторів, ділитись між банками, виникати у межах діяльності одного банку самостійно [3, с. 140-165].

Наступний варіант класифікації кредитного ризику включає такі критерії: сфера виникнення, характер охоплення, групи позичальників, види кредитних продуктів банку, характер впливу на кредитний продукт (табл. 3).

За сферою виникнення кредитні ризики можна поділити на: зовнішні кредитні ризики – залежать від зовнішнього середовища, що впливає на кредитну діяльність банку, зокрема ризик позичальника, який зумовлений його кредитоспроможністю; внутрішні кредитні ризики – це ризики банку, які залежать від правильності його дій у процесі кредитної діяльності та управління кредитним ризиком.

За характером охоплення кредитний ризик можна поділити на: індивідуальний – ймовірність того, що окремий позичальник не зможе повернути борг згідно з умовами договору і при цьому банку не вдасться своєчасно і в повному обсязі скористатися забезпеченням кредиту для покриття можливих втрат. Джерелом індивідуального кредитного ризику є окремий контрагент банку – позичальник, боржник, емітент цінних паперів. Працівники банку повинні усвідомлювати важливість ефективної роботи з потенційними позичальниками та здійснювати відповідальне супроводження укладених кредитних договорів з метою недопущення ситуацій, що можуть призвести до втрати банком наданих кредитних ресурсів.

Портфельний кредитний ризик – це середньозважена величина ризиків щодо всіх угод кредитного портфеля, що проявляється у зменшенні вартості активів банку внаслідок неможливості виконання деякими позичальниками своїх контрактних зобов'язань за кредитними договорами.

Залежно від груп позичальників можна виділити кредитний ризик за операціями з: фізичними особами; юридичними особами – суб'єктами господарювання (різних форм власності); банківськими установами (резидентами і нерезидентами); небанківськими фінансовими установами; державою.

Таблиця 3  
Друга схема класифікації кредитного ризику [8, с. 422-423]

Класифікація кредитних ризиків	
За сферою виникнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зовнішні кредитні ризики</li> <li>• Внутрішні кредитні ризики</li> </ul>
За характером охоплення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Індивідуальний кредитний ризик</li> <li>• Портфельний кредитний ризик</li> </ul>
Залежно від груп позичальників	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кредитний ризик за операціями з фізичними особами</li> <li>• Кредитний ризик за операціями з юридичними особами</li> <li>• Кредитний ризик за операціями з банками</li> <li>• Кредитний ризик за операціями з небанківськими фінансовими установами</li> <li>• Кредитний ризик за операціями з державою</li> </ul>
Залежно від видів кредитних продуктів банку	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Кредитний ризик при автокредитуванні</li> <li>• Іпотечний кредитний ризик</li> <li>• Кредитний ризик за операціями овердрафт</li> <li>• Ризик за операціями з кредитними картками тощо</li> </ul>
За характером впливу на кредитний продукт	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямі ризики</li> <li>• Непрямі ризики</li> </ul>

Таблиця 4  
Зведена таблиця схем класифікації кредитного ризику

Критерії	Схема 1	Схема 2
За рівнем виникнення (характер охоплення)	+	+
За фінансовими наслідками	+	
За сферою виникнення	+	+
За ймовірністю реалізації	+	
За статусом позичальника	+	
За можливістю прогнозування	+	
За видом кредитної операції	+	
За можливістю прийняття	+	
Залежно від груп позичальників		+
Залежно від видів кредитних продуктів банку		+
За характером впливу на кредитний продукт		+

Залежно від видів кредитних продуктів банку можна виділити: кредитний ризик при автокредитуванні; іпотечний кредитний ризик; кредитний ризик за операціями овердрафт; ризик за операціями з кредитними картками тощо.

За характером впливу на кредитний продукт виділяють: прямі (основні) ризики – пов'язані з кредитною політикою банку тощо; непрямі (супутні) ризики – пов'язані з людським фактором, форс-мажорними обставинами тощо [8, с. 427-433].

Проаналізувавши вищенаведені класифікації кредитного ризику, ми створили зведену таблицю, що відображає спільні та відмінні риси критеріїв кредитного ризику, які показані у таблиці 4.

Створена нами зведена таблиця показує, що фактично на сьогодні вітчизняні вчені чітко сходяться на тому, що кредитний ризик можна класифікувати за рівнем та сферою виникнення. Щодо інших критеріїв класифікації кредитного ризику, то тут питання залишається відкритим. Наше дослідження підтвердило те, що у зв'язку з ситуацією, яка відбувається в політичній та економічній сферах України, необхідно створити єдину схему, за якою можливо буде класифікувати кредитний ризик.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши поняття «кредитний ризик», ми виокремили універсальне, на нашу думку, поняття, яке відобразило б думки сучасних вітчизняних вчених, а саме «кредитний ризик» – це можливі втрати банківської установи у зв'язку з можливістю неповернення позичальником основного боргу та відсотків за ним, які можуть виражатися як імовірно, так і фактично у грошовому еквіваленті.

Здійснивши дослідження класифікаційних ознак та видів кредитного ризику, ми переконалися в тому, що кредитна діяльність є не тільки найбільш прибутковою, а й найбільш ризикованою частиною банківських активів. Така діяльність супроводжується виникненням кредитного ризику, зумовленого низкою причин, серед яких:

- недоступність вірогідної інформації про кредитну історію позичальника;
- незадовільний фінансовий стан підприємства-позичальника;
- надмірна політизованість економіки в Україні (захист інтересів деяких галузей і підприємств захищавними в них політичними силами);

- недосконалість правової бази щодо захисту інтересів кредиторів;
- значна концентрація кредитних вкладень у певній галузі, яка є чутливою до змін економічного середовища;
- кредитування інсайдерів на пільгових умовах;
- часті зміни та корективи кредитної політики банку;
- концентрація кредитних вкладень у маловивчених сферах господарювання;
- прийняття недостатньо ліквідного забезпечення за кредитом тощо.

Отже, при банківському кредитуванні значну увагу слід приділяти ризикам, які можуть виникати у процесі окремої кредитної операції. При цьому ризики кредитної діяльності банку можуть мати значний вплив на фінансову стійкість банківської установи. Працівники банку повинні усвідомлювати важливість ефективної роботи з потенційними позичальниками та здійснювати відповідальне супроводження укладених кредитних договорів з метою недопущення ситуацій, що можуть призвести до втрати банком наданих кредитних ресурсів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кредитування і контроль : навч. посіб. Рекомендовано МОН / Вовк В.Я., Хмеленко О.В. – К., 2008. – 463 с.
2. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко ; За ред. В.В. Вітлінського. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 251 с.
3. Петрук О.М. Банківська справа [Текст] : навч. посіб. / О.М. Петрук ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Ф.Ф. Бутинця. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.
4. Холодна Ю.Є. Управління кредитним ризиком у банку. Оперативне, тактичне та стратегічне / Ю.Є. Холодна, К.В. Латунова // Вісник Харківського національного економічного університету. – 2010. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www/nbu.gov.ua/portal/soc-gum/pprbsu/2010\\_30/10/10\\_30\\_37/pdf](http://www/nbu.gov.ua/portal/soc-gum/pprbsu/2010_30/10/10_30_37/pdf).
5. Банківські операції : підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін. ; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.
6. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2002. – 183 с.
7. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.
8. Владичин У.В. Банківське кредитування : навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – К. : Атіка, 2008. – 648 с.



УДК 336.71

Гладинець Н.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів  
Мукачівського державного університету*

## КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано стан кредитно-інвестиційної діяльності банків. Досліджено чинники, які стримують кредитно-інвестиційну активність. Визначено можливості підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України. Окреслено заходи, які дозволять розширити масштаби кредитно-інвестиційної діяльності банків.

**Ключові слова:** кредитно-інвестиційна діяльність банків, банківські інвестиції, інвестиційна активність банків, інвестиційний потенціал, кредитно-інвестиційний портфель.

### Гладинец Н.Ю. КРЕДИТНО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проанализировано состояние кредитно-инвестиционной деятельности банков. Исследованы факторы, которые сдерживают кредитно-инвестиционную активность. Определены возможности повышения инвестиционной активности банковских институтов Украины. Определены меры, которые позволят расширить масштабы кредитно-инвестиционной деятельности банков.

**Ключевые слова:** кредитно-инвестиционная деятельность банков, банковские инвестиции, инвестиционная активность банков, инвестиционный потенциал, кредитно-инвестиционный портфель.

### Hladynets N.Y. LOAN AND INVESTMENT ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS UKRAINE: STATUS AND PROSPECTS

State of credit and investment banking activities are analyzed in the paper. Factors that constrain credit and investment activity are investigated. Opportunities to increase investment activity of banking institutions of Ukraine are determined. Outlined measures that will expand the credit and investment banking activities are outlined.

**Keywords:** credit and investment banking activities, investment banking activity, investment potential, loan and investment portfolio.

**Постановка проблеми.** Інтеграція України у світову економічну спільноту зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що передусім потребує активізації інвестиційних процесів. Однак обмежені фінансові можливості держави, недостатність власних коштів вітчизняних підприємств та низькі обсяги надходження іноземних інвестицій змушують вдаватися до пошуку додаткових шляхів і методів акумулювання фінансових ресурсів. Означене потребує залучення нових учасників інвестиційного процесу, здатних забезпечити значні інвестиційні вливання та наповнити канали фінансового ринку вільними кредитно-інвестиційними ресурсами. Ключову роль в інвестиційному процесі повинні відігравати комерційні банки, адже, будучи найвагомішими фінансовими посередниками на грошово-кредитному ринку, вони володіють значними фінансовими ресурсами, а відтак, спроможні спрямувати їх у формі інвестицій на користь економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням розв'язання кредитно-інвестиційних проблем української економіки та ролі комерційних банків у цьому процесі присвячена чимала кількість наукових праць. Заслужують на увагу результати досліджень у сфері інвестиційної діяльності банків вітчизняних науковців Г.І. Башнянина, А.С. Гальчинського, О.В. Дзюбюка, А.І. Загороднього, М.І. Крупки, І.О. Лютото, І.Р. Михасюка, А.М. Мороза, А.А. Пересади, Л.О. Примосткої, М.І. Савлука, В.Г. Федоренка, В.Я. Шевчука та інших. У їх працях закладене вагоме теоретичне, методичне та прикладне підґрунтя для дослідження проблем здійснення кредитно-інвестиційної діяльності комерційних банків України. Проте сучасна ситуація в українській економіці диктує необхідність активізації кредитно-інвестиційної діяльності та пошуку нових шляхів і способів залучення комерційних банків до цього процесу.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження сучасного стану та виявлення особливостей функціонування банків на кредитно-інвестиційному ринку, а також визначення шляхів активізації банківської діяльності у сфері інвестиційного кредитування.

**Результати дослідження.** Комерційні банки відіграють важливу роль у фінансовій системі країни. Володіючи значною частиною акумульованих коштів, вони перерозподіляють їх за термінами, призначенням, валютою, клієнтами і спрямовують у ті галузі економіки, де є додаткова потреба у грошових вливаннях у вигляді кредитів чи інвестицій. Саме це і визначає ефективність діяльності банків на макро-економічному рівні, тоді як на мікрорівні кредитно-інвестиційні операції слугують джерелом отримання додаткових доходів банківською становою, а також дозволяють приймати участь у формуванні статутного капіталу підприємств чи утворювати міжбанківські об'єднання за участю промислового капіталу.

Важливість банківського сектора у кредитно-інвестиційному процесі країни в цілому та формуванні ресурсної бази підприємств зокрема зумовлена відносною простотою залучення та доступністю фінансових ресурсів комерційних банків, що підтверджують дані рисунка 1.

Аналізуючи наведені на рисунку 1 дані, можна констатувати вагому роль банківських установ у процесі фінансового стимулювання розвитку підприємств, свідченням чого є переважання банківських кредитів та інших позик, порівняно з іншими формами залучення коштів, у капітальних інвестиційних надходженнях підприємств. Так, за абсолютною величиною банківські кредити та інші позики займають друге місце порівняно з обсягами власних коштів підприємств та організацій, а отже, у процесі відтворення української економіки банківська система забезпечує вагомий обсяг кредитно-інвестиційних ресурсів.

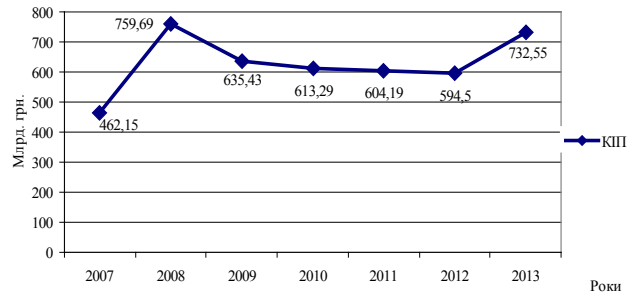
Динаміка обсягів капітальних інвестицій засвідчує, що у посткризовий період спостерігалось відновлення та поступове зростання обсягів кредитування з одночасним збільшенням частки коштів банківських установ у структурі інвестиційних надходжень (рис. 2).

Дані рисунка 2 засвідчують коливання частки інвестиційних надходжень до капіталу підприємств за рахунок банківських кредитів на рівні 12-17% впродовж 2010–2013 рр. зі зменшенням протягом кризового періоду 2009–2010 рр. та поступовим нарощенням упродовж наступних років, що підтверджує попередньо виявлені тенденції.

Разом з тим обсяги інвестиційного кредитування економіки залишаються доволі низькими, що потребує пошуку додаткових джерел фінансування та дослідження механізму участі банків у фінансовому забезпеченні господарюючих суб'єктів.

Сучасний стан вітчизняного банківського ринку кредитно-інвестиційних ресурсів характеризується динамічним розвитком, про що свідчать дані Асоціації українських банків. Так, у період 2007–2013 рр. спостерігалася тенденція до нарощення обсягів кредитно-інвестиційного портфеля банків України з досягненням найбільших значень

на початок 2009 р. (рис. 3). Проте світова фінансова криза внесла свої корективи у діяльність вітчизняних банків, що, відповідно, позначилося на зростанні кредитно-інвестиційної активності банківських установ упродовж 2009–2012 рр.

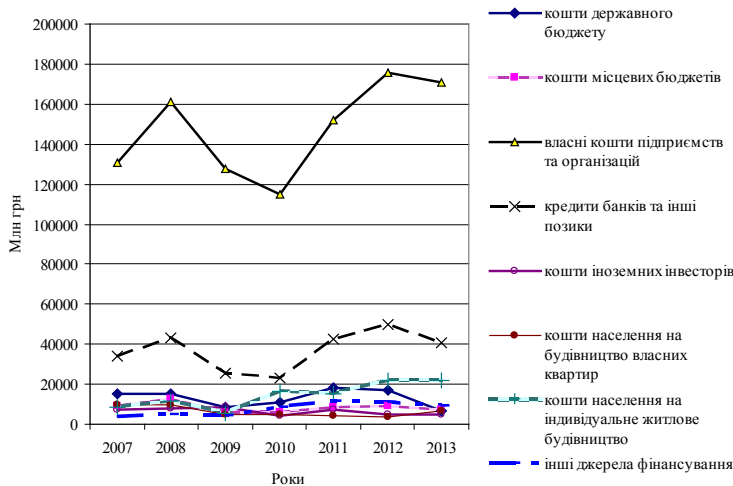


**Рис. 3. Динаміка кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків України протягом 2007–2013 рр.**  
Джерело: побудовано за даними [2]

Як стверджують аналітики Національного рейтингового агентства «Рюрік», певною мірою активізації нарощення клієнтського кредитного портфеля у 2013 р. сприяло значне залучення строкового ресурсу (переважно від населення) та зниження вартості гривневого ресурсу за банківськими вкладками, що у свою чергу призвело до зниження відсоткових ставок за кредитами [3].

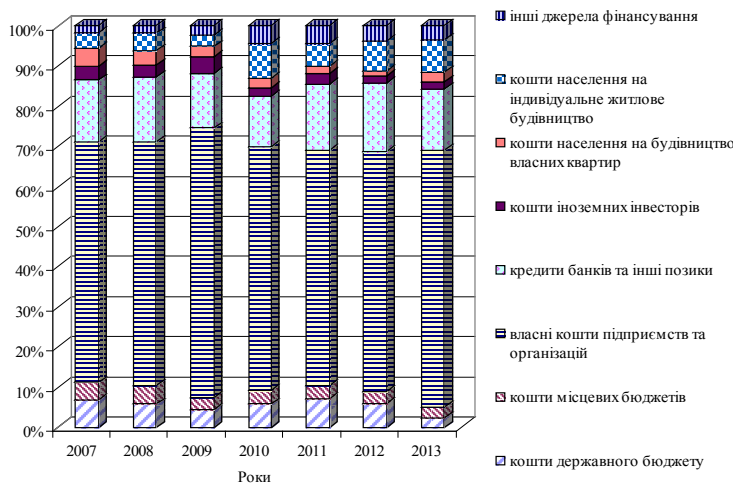
Динаміка показників кредитно-інвестиційної діяльності комерційних банків України дає підстави припустити, що інвестиційний потенціал вітчизняної банківської системи здатний задовольнити потреби реального сектора економіки. Однак значною перешкодою на шляху активізації банківської діяльності в інвестиційному процесі є низька капіталізація банківської системи, а також існування значної кількості дрібних банків, які неспроможні забезпечити потреби вітчизняної економіки у інвестиційних ресурсах. Деконцентрація кредитних ресурсів банківського сектора унеможливило реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, що потребують значних інвестиційних вливань.

Ще однією перешкодою, яка стримує банківську інвестиційну активність, є відсутність достатнього обсягу ресурсів, залучених на довгостроковій основі. Специфіка банківської інвестиційної діяльності, на відміну від корпоративного інвестування, значною мірою зумовлюється характером і обсягом сформованої ресурсної бази. В якості джерел інвестиційних ресурсів банки можуть використовувати власний капітал і грошові кошти, залучені на довгостроковій основі. Разом з тим нестабільне політичне середовище, низькі темпи розвитку економіки, зменшення обсягів виплат на користь населення, оподаткування доходів по депозитах, девальваційні очікування не дають банкам можливості залучити значні обсяги довгострокових коштів. Тому більшість банків не мають у своєму розпорядженні достатньої власної ресурсної бази для великих і надійних позичкових операцій інвестиційного характеру.



**Рис. 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій підприємств України протягом 2007–2013 рр.**

Джерело: побудовано за даними [1]



**Рис. 2. Структура капітальних інвестицій підприємств України протягом 2007–2013 рр.**

Джерело: побудовано за даними [1]

Специфіка роботи комерційних банків як фінансових посередників полягає в тому, що вони працюють переважно з «чужими» грошима, тому саме залучені банком кошти визначають подальші можливості їх інвестувати. Такий перерозподіл дає змогу зосередити капітал у пріоритетних галузях економіки та спрямувати кошти саме на розвиток найбільш значущих галузей, проектів, програм.

Для повноти дослідження взаємодії комерційних банків та реального сектора економіки у процесах інвестиційного кредитування простежимо за особливостями формування кредитно-інвестиційного портфеля банків. Дані рисунка 4 свідчать, що у структурі кредитно-інвестиційного портфеля банків України переважають саме кредити, надані фізичним та юридичним особам (у тому числі й інвестиційного характеру), що є традиційним для банківської діяльності. Разом з тим упродовж аналізованого періоду зростає питома вага інвестицій у цінні папери, що може бути свідченням як збільшення обсягів інвестицій у цінні папери юридичних осіб, так і політики банків щодо управління ризиками діяльності шляхом купівлі цінних паперів, емітованих державою.

Спостерігається також зниження частки довгострокового кредитування, що є свідченням невпевне-

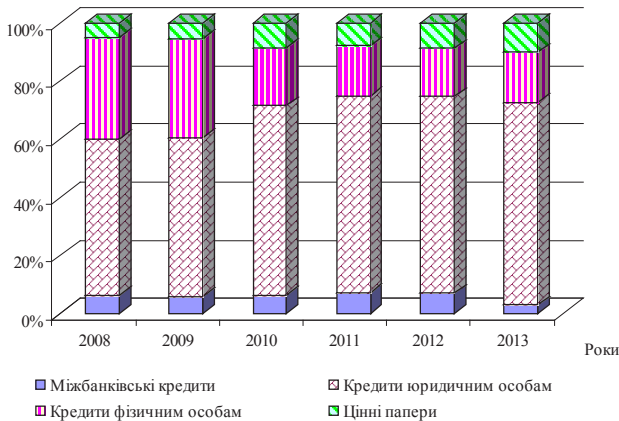
ності вітчизняної банківської системи у ступені своєї захищеності від майбутніх ризиків (у т.ч. макроекономічних та політичних) [3]. Разом з тим попит на довгострокові інвестиційні кредити знижується через високі відсоткові ставки, які стримують розвиток довгострокового кредитування.

Наведені на рисунку 5 дані дозволяють стверджувати, що питома вага кредитів інвестиційного характеру у структурі кредитного портфеля комерційних банків України займає досить незначну позицію порівняно з обсягами коштів, які надаються з метою фінансування поточної діяльності. Зокрема, реальні інвестиції, представлені кредитами на придбання, будівництво і реконструкцію нерухомості, становлять лише 1,2% загального обсягу наданих позик. Хоча частка інших інвестиційних кредитів і є дещо вищою, однак її рівень у 13,5% недостатній для належного забезпечення розвитку реального сектора економіки.

Комерційні банки, як правило, віддають перевагу кредитним операціям порівняно з інвестиційними, що обумовлено більш стабільними прибутками та меншим рівнем ризику, ніж при інвестуванні коштів у цінні папери. Так, кредитний портфель представлений в основному коротко- та середньостроковими кредитами на фінансування поточної діяльності. При цьому, як прогнозують аналітики Національного рейтингового агентства «Рюрік», зважаючи на повільне зростання економіки, попит на довгострокове (у т.ч. інвестиційне) кредитування і надалі буде знижуватися [3].

Результати проведеного дослідження свідчать про наявність низки проблем, що перешкоджають активізації інвестиційного банківського кредитування. Означене зумовлює необхідність розробки системи дієвих стимулів щодо розширення масштабів кредитно-інвестиційної діяльності банків та їх співпраці з виробничим сектором економіки України. Зокрема, з метою розкриття наявного потенціалу банків у сфері інвестиційного кредитування О.М. Колодізев та Н.М. Власенко вважають за доцільне впровадження низки заходів за такими напрямками [4, с. 346]:

- розробка моделі оцінки ризиків інвестиційного кредитування, яка дозволить оптимізувати співвідношення «ціна-ризик» при встановленні ставки відсотка банками на даний вид послуг;
- удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що забезпечить формування стійкого механізму співпраці банків і підприємств реального сектора у процесі надання інвестицій;
- обмеження обсягів фінансування дефіциту Зведеного бюджету за рахунок коштів від реалізації операцій з продажу облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, що сприятиме реструктуризації портфеля цінних паперів банківських установ на користь інвестицій у цінні папери підприємств;
- реалізація державної програми підтримки національних інвесторів;
- розробка заходів зі стимулювання вкладення заощаджень суб'єктів економіки до інвестиційних проектів – для інституційних інвесторів, а також довгострокових депозитів – для фізичних осіб, що дозволить сформувати необхідну ресурсну базу кредитно-інвестиційної діяльності;
- впровадження державної підтримки фінансової стійкості підприємств, які реалізують інвестиційні проекти, що сприятиме зниженню рівня ризиків інвестиційних кредитів комерційних банків та, відповідно, відсоткової ставки за ними, що забезпечить зростання їх обсягу.



**Рис. 4. Структура кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків України протягом 2008–2013 рр.**

Джерело: побудовано за даними [2]



**Рис. 5. Структура наданих кредитів комерційними банками України за цільовим спрямуванням станом на 01.01.2014 р.**

Джерело: побудовано за даними [3]

Погоджуємося з думкою Я.С. Приходька про те, що для активізації кредитно-інвестиційної діяльності потрібен комплекс заходів на рівні держави, спрямованих як на стимулювання платоспроможного попиту на кредит, так і пропозиції кредитних ресурсів банківськими установами [5].

**Висновки.** Отже, проведений аналіз сучасного стану інвестиційного банківського кредитування дає підстави для формулювання узагальнюючих висновків, а саме:

- кредитно-інвестиційна діяльність займає вагомий частку у активних операціях комерційних банків, які, вирішуючи дилему «прибуток-ризик», можуть надавати перевагу кредитним чи інвестиційним операціям;

- рівень кредитно-інвестиційної активності банківського сектора залежить від впливу політичних, макро- та мікроекономічних чинників, які постійно змінюються в соціально-економічній системі України та впливають на поведінку як комерційних банків, так і інших економічних суб'єктів;

- обсяги кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектору зумовлюються характером і обсягом сформованої ресурсної бази та залежать від можливостей банків забезпечити достатній рівень грошових ресурсів, залучених на довгостроковій основі;

- спостерігається зниження попиту серед економічних суб'єктів на довгострокові інвестиційні кредити через нестабільне політичне середовище, низькі

темпи розвитку економіки, девальваційні очікування, високі відсоткові ставки;

- відсутність дієвих стимулів банківського інвестиційного кредитування державою.

Сталий розвиток та ефективне функціонування економіки України можливе лише за умов залучення достатніх обсягів кредитно-інвестиційних вкладень. Тому подальші дослідження потрібно спрямувати на пошук дієвих заходів стимулювання кредитно-інвестиційної діяльності комерційних банків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за період 2007–2013 рр. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
2. Показники діяльності банків України за період 2007–2013 рр. [Електронний ресурс] / Асоціація українських банків. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8005&Itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=8005&Itemid=69). – Назва з екрана.
3. Аналітичний огляд банківської системи України за 2013 рік [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : [http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2013\\_review.pdf](http://www.rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2013_review.pdf).
4. Колодізов О.М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку / О.М. Колодізов, Н.М. Власенко // Бізнес-інформ. – 2013. – № 11. – С. 342-347.
5. Приходько Я.С. Вплив кредитної діяльності на економіку України [Електронний ресурс] / Я.С. Приходько. – Режим доступу : [http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/3276/1/Prykhodko\\_Vplyv\\_kredytnoi\\_dialnosti.pdf](http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/3276/1/Prykhodko_Vplyv_kredytnoi_dialnosti.pdf).

УДК 336.025

**Сідельникова Л.П.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри податкової та бюджетної політики  
Херсонського національного технічного університету*

### ФІСКАЛЬНА КОМПОНЕНТА МИТНОГО ПОСТАУДИТУ

Визначено категоріальну сутність поняття «митний постаудит». Висвітлені існуючі дисбаланси в оподаткуванні експортно-імпортних операцій в Україні. Розраховано втрати державного бюджету від тіньових схем у сфері зовнішньоекономічної діяльності та фискальні ефекти митного постаудиту.

**Ключові слова:** податкові надходження, бюджетні ресурси, втрати бюджету, митний постаудит, документальні перевірки.

#### Сідельникова Л.П. ФИСКАЛЬНАЯ КОМПОНЕНТА ТАМОЖЕННОГО ПОСТАУДИТА

Определена категориальная сущность понятия «таможенный постаудит». Освещены существующие дисбалансы в налогообложении экспортно-импортных операций в Украине. Рассчитаны потери государственного бюджета от теневых схем в сфере внешнеэкономической деятельности и фискальные эффекты таможенного постаудита.

**Ключевые слова:** налоговые поступления, бюджетные ресурсы, потери бюджета, таможенный постаудит, документальные проверки.

#### Sidelnikova L.P. FISCAL COMPONENT OF POST-CLEARANCE AUDIT

Categorical essence of the concept of «post-clearance audit» is defined. Existent imbalances in the taxation of export-import operations in Ukraine are exposed. The losses of the state budget from shadow schemes in the field of foreign trade and fiscal effects of the post-clearance audit are calculated.

**Keywords:** tax revenues, budgetary resources, budget losses, post-clearance audit, documentary checks.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічних трансформацій одним із найважливіших завдань державного управління є забезпечення фінансування суспільних видатків бюджетними ресурсами, обмеженість яких є основною причиною дисбалансів системи державних фінансів в умовах падіння

темнів економічного зростання і збільшення обсягів споживання. Інституційні перетворення вітчизняної соціально-економічної системи вимагають підвищення ефективності формування ресурсів бюджету без істотного зниження рівня оподаткування та необґрунтованого збільшення позикового забезпечення



функціонування держави. За таких умов підвищується значення податкового та митного контролю як джерела додаткових надходжень до бюджетів всіх рівнів. З огляду на те, що третину доходів Державного бюджету України складають митні платежі, діяльність використання інструментів митного постаудиту у значній мірі сприяє зниженню фіскальних ризиків в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання особливостей проведення митного контролю, у тому числі митного постаудиту, та шляхів його вдосконалення розглядалися в публікаціях таких авторів, як А. Агапова, І. Бережнюк, О. Вакульчик, Л. Воронова, С. Герцаківський, О. Гончарук, О. Дем'янюк, Т. Єднак, Н. Єсипчук, Д. Олійник, П. Пашко, В. Туржанський, О. Фрадинський, О. Яковенко. Проте фіскальні ефекти митного постаудиту у вітчизняній науковій літературі висвітлені недостатньо.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення категоріальної сутності поняття «митний постаудит», виявлення існуючих дисбалансів в оподаткуванні експортно-імпорتنних операцій в Україні, розрахунок втрат державного бюджету від тінювих схем у сфері зовнішньоекономічної діяльності та дослідження фіскальних ефектів митного постаудиту у системі формування бюджетних ресурсів держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів доводить, що у науковому середовищі відсутня єдина дефініція процедур контролю після митного оформлення. Зарубіжні науковці та практики використовують такі терміни: «postcustoms audit», «post-customs control», «post-clearance audit», «post-clearance control», «post-entry audit»; вітчизняні – «митний постаудит контроль», «митний постаудит», «постмитний контроль».

Так, П. Пашко трактує митний постаудит контроль як метод контролю економічних операторів шляхом перевірки їх рахунків, обліку та систем [1, с. 8]. І. Співак тлумачить митний постаудит як перевірку діяльності учасників зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюється після завершення митного оформлення [2, с. 148]. Л. Копцева подає таке визначення митного постаудиту: «контроль за достовірністю відомостей, які пред'являються для проведення митного контролю та митного оформлення товарів та транспортних засобів, після їх випуску у вільний

обіг» [3, с. 63]. О. Вакульчик, О. Кнішек пропонують власну дефініцію постмитного контролю як системи заходів, методів та прийомів, які використовують посадові особи митних органів при організації та проведенні на основі методів аудиту контролю законності, повноти й достовірності відображення зовнішньоекономічних операцій у системі бухгалтерського обліку і звітності, правильності нарахування та своєчасності сплати митних податків і платежів підприємствами – суб'єктами ЗЕД до державного бюджету [4, с. 63].

Однак, незважаючи на різноманітність категоріального визначення, сутність усіх понять зводиться до того, що під митним постаудитом розуміють здійснення митного контролю шляхом подальшої поглибленої документальної перевірки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності після завершення митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Прийняття нової редакції Митного кодексу України, який вступив у дію з 01.06.2012 року, стало суттєвим кроком у реформуванні митно-тарифного адміністрування. Документ спрямований на приведення вітчизняного митного законодавства у відповідність до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Київська конвенція), Конвенції про тимчасове ввезення (Стамбульська конвенція), а також імплементацію у національне законодавство Рамкових стандартів безпеки Всесвітньої митної організації.

Так, відповідно до Київської конвенції, постаудит – це форма митного контролю, яку здійснюють митні органи для перевірки правильності та достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, через вивчення бухгалтерських документів, рахунків, систем управління бізнесом після завершення митного оформлення [5].

Ґрунтуючись на цьому визначенні, Всесвітня митна організація (ВМО) трактує митний постаудит як процес, що дозволяє працівникам митних органів проводити контроль за достовірністю даних митних декларацій шляхом перевірки книг, записів, бізнес-систем, комерційних даних фізичних осіб/фірм, задіяних у міжнародній торгівлі [6, с. 8].

У Модернізованому митному кодексі ЄС (2008 р.) митний постаудит визначається як сукупність засобів митного контролю, який здійснюється після ви-

Таблиця 1

**Бюджетні ресурси держави, сформовані за рахунок митних платежів**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів, млрд грн	41,7	81,0	73,2	73,4	96,0	101,6	96,5
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), млрд грн	1,5	2,6	3,7	4,6	7,8	9,8	8,9
Мито, млрд грн	9,9	12,1	6,7	8,9	11,8	13,2	13,3
Єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України, млрд грн	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Митні збори, млрд грн	1,1	0,5	-	-	-	-	-
Плата за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, встановленим для митних органів	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Разом	54,3	96,4	83,8	87,1	115,9	124,8	118,9
Доходи Державного бюджету України, млрд грн	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6	346,1	339,2
Питома вага митних платежів у доходах державного бюджету, %	32,7	41,6	40,0	36,2	36,8	36,1	35,1
Доходи Зведеного бюджету України, млрд грн	219,9	297,9	273,0	314,5	398,6	445,5	442,8
Питома вага митних платежів у доходах зведеного бюджету, %	24,7	32,4	30,7	27,7	29,1	28,0	26,9
ВВП, млрд грн	720,7	948,1	913,3	1082,6	1316,6	1408,9	1454,9
Питома вага митних платежів у ВВП, %	7,5	10,2	9,2	8,0	8,8	8,9	8,2

пуску товарів у вільний обіг з метою перевірки точності та достовірності даних декларацій і охоплює контроль бізнес-системи, записів, книг [7].

Водночас відсутність у Митному кодексі України чіткого визначення поняття «митний постаудит» ускладнює наближення вітчизняного митного законодавства до міжнародних норм, зокрема до положень Кіотської конвенції у частині регламентації по-стмитних перевірок.

Слід зазначити, що податки, які адмініструють митні органи Державної фіскальної служби України, надходять виключно до державного бюджету та мають вагомий частку у бюджетних доходах (табл. 1).

Значні бюджетні ресурси потребують посиленого контролю. Взагалі, митний постаудит не є новацією нової редакції Митного кодексу, в Україні він діяв і раніше, але митники мали обмежені права щодо його застосування. У 2012 році змінено правила проведення митного постаудиту. Так, за митними органами закріплено право перевіряти суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у будь-який час впродовж трьох років після митного оформлення товарів. Окрім того, Кодекс дозволив митним органам отримувати інформацію від страхових та банківських установ.

У разі виявлення невідповідності в документах бухгалтерського обліку та фінансової звітності, митники можуть вимагати відновлення бухгалтерського обліку. Суб'єктам ЗЕД, у свою чергу, Митний кодекс надав право вимагати від представників митних органів перевірки відомостей, які свідчать на їх користь.

Отже, впровадження системи митного постаудиту повинно забезпечити реалізацію концепції добровільного дотримання експортерами та імпортерами нор-

мативно-правової бази. Крім того, розвинена система митного постаудиту займає важливе місце в системі управління ризиками, яка на сьогодні розглядається як основна філософія діяльності митних органів України.

Введення інституту постаудиту обумовлено необхідністю скорочення часу на проходження митних процедур, що є визначальною умовою прискорення руху товарів через митний кордон. Даний механізм заснований на розширенні прав митних органів та перенесенні акценту з перевірок, здійснюваних при ввезенні товарів та транспортних засобів на територію України, на постаудит, що обґрунтовано потребою запобігання зловживанням суб'єктів ЗЕД в умовах більш м'якого режиму митного контролю, який встановив Митний кодекс (через скорочення часових лімітів розмитнення товарів, зменшення кількості необхідних документів).

Процедури постаудиту, як правило, спрямовані на виявлення фактів заниження митної вартості, перевірку країни походження та кодів товарів згідно з класифікатором зовнішньоекономічної діяльності. Практика показує, що у більшості випадків за результатами виїзної перевірки митний орган виставляє суб'єкту ЗЕД податкові зобов'язання, пов'язані з недостовірним декларуванням витрат на транспортування товарів, сплату роаялті та вартості товару. Недостовірність відомостей про вартість товару митні органи підтверджують документами, наданими митними органами іноземних держав.

Слід зазначити, що, відповідно до досліджень Ініціативи глобальної фінансової цілісності Центру міжнародної політики (США), упродовж 2000-2009 років

Таблиця 2

**Визначення коефіцієнта розбіжності за експортно-імпортними операціями України з її основними торговими партнерами**

		2009		2010		2011		2012	
		Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1	Азербайджан	1,07	1,54	1,31	1,07	1,27	0,71	1,38	0,89
2	Білорусь	0,98	1,00	1,01	1,00	0,95	1,01	Н.д.	Н.д.
3	Казахстан	0,67	1,58	0,96	1,15	1,08	0,63	0,84	0,58
4	Росія	0,93	0,96	0,96	0,96	0,99	1,61	1,02	1,96
5	Австрія	0,75	0,85	0,66	0,79	1,72	0,81	1,80	0,88
6	Бельгія	0,81	0,87	0,96	0,87	0,74	0,76	1,03	0,63
7	Іспанія	0,71	1,49	0,62	1,43	0,74	1,42	0,76	1,57
8	Італія	0,81	0,69	0,83	0,83	0,78	0,86	Н.д.	Н.д.
9	Литва	1,12	0,83	1,14	0,85	1,02	0,88	1,08	0,86
10	Нідерланди	1,14	0,67	1,07	0,65	0,95	0,81	1,07	0,70
11	Німеччина	0,90	0,78	0,71	0,79	0,67	0,94	0,82	0,92
12	Польща	1,05	0,63	0,99	0,70	1,01	0,68	1,01	0,67
13	Румунія	0,97	1,00	0,98	0,97	0,87	1,00	0,85	0,87
14	Словаччина	1,24	0,75	0,92	0,90	0,98	0,92	0,88	1,03
15	Великобританія	1,50	0,76	1,69	1,22	1,41	1,36	1,27	1,29
16	Угорщина	1,05	0,53	0,98	0,61	0,99	0,59	0,93	0,51
17	Фінляндія	0,81	0,99	0,73	0,94	0,57	1,01	0,65	0,97
18	Франція	0,76	1,24	0,90	1,27	0,72	1,25	0,79	1,27
19	Чехія	0,57	0,82	0,59	0,80	0,60	0,86	0,67	0,73
20	Швейцарія	8,12	1,31	8,76	2,10	1,00	1,19	1,15	1,46
21	Швеція	1,53	1,14	1,24	1,22	0,81	1,18	1,23	1,32
22	Індія	0,78	1,86	1,06	0,88	1,07	1,62	0,91	1,98
23	Китай	0,67	0,76	0,61	0,84	0,67	0,88	0,58	1,08
24	Корея	0,71	1,33	0,64	1,10	0,64	1,21	0,64	1,35
25	Туреччина	0,67	0,95	0,79	1,03	0,79	0,86	0,85	1,05
26	США	0,51	1,45	0,72	1,31	0,73	1,28	0,71	1,64
	Середнє значення	1,19	1,03	1,22	1,01	0,91	1,01	0,88	1,01

Таблиця 3

## Втрати Державного бюджету України внаслідок заниження вартості імпорту, млн дол. США

Рік	Імпорт України	Експорт країн-партнерів	Абсолютна різниця в даних	Сума несплаченого мита (4*1,1*20/100)	Сума несплаченого ПДВ ((4*1,1+5)*0,2)
				З урахуванням вартості фрахту та страхування (коефіцієнт – 1,1)	
2008	85 535,4	86 691,3	- 10 185,3	909,8	2 422,7
2009	45 435,6	45 925,9	- 5 151,6	412,5	1 215,8
2010	60 740,0	53 294,8	- 8 975,1	440,7	2 062,7
2011	82 606,9	73 600,4	- 9 579,4	601,5	2 227,8
2012	84 658,1	62 625,7	- 4 737,4	283,8	1 099,0

понад 53% від загального обсягу світових незаконних фінансових потоків сформувалося внаслідок тінювих операцій у сфері міжнародної торгівлі [8]. Крім того, в умовах глобалізації зовнішня торгівля перетворилася на одну із основних сфер міжнародної конкуренції, у якій всі учасники прагнуть максимізувати наявні конкурентні переваги, іноді навіть із застосуванням дискримінаційних заходів. Так, однією з основних причин розбіжностей у макроекономічній статистиці країн-торгових партнерів, які виникають через особливості зовнішньоторговельного законодавства, є завищення (заниження) митної вартості товару. На основі митної вартості нараховуються ПДВ, мито, акцизний податок. У випадку, коли держава субсидією експорт, у суб'єктів ЗЕД виникає бажання завищити вартість експорту з метою одержання державних субсидій, при імпорті – навпаки, занизити вартість товарів з метою уникнення оподаткування. Як наслідок, експорт за даними статистики однієї країни може виявитися вище, ніж імпорт за даними іншої країни [9]. Зазначені розбіжності за експортно-імпортними операціями виявляються зазвичай лише на етапі проведення митного постаудиту. Водночас їх доцільно аналізувати та враховувати при плануванні бюджетних ресурсів держави та виробленні державної стратегії розвитку економіки країни (табл. 2).

Для експорту коефіцієнт розбіжності визначається шляхом співвідношення вартості експорту українських товарів (у цінах FOB) та вартості імпорту аналогічних товарів (у цінах CIF) країни-імпортера (торговельного партнера України). Такий коефіцієнт для України повинен коливатися в межах від 0,7 до 0,96. У разі перевищення даним коефіцієнтом верхньої межі (або, як правило, одиниці) необхідно детально проаналізувати причини такого зростання. Ними може бути «роздування» експорту товарів з метою незаконного отримання значних обсягів відшкодування ПДВ з бюджету, виведення коштів у банківські центри (Швейцарія, Кіпр, Віргінські Острови, Великобританія, США, Австрія) з метою мінімізації податкових платежів або зниження політичних ризиків тощо. Так, наприклад, коефіцієнт розбіжності зі Швейцарією у 2009-2010 роках становив 8,12 (!) та 8,76 (!) відповідно. У 2011-2012 роках він знизився до 1,00 та 1,15, натомість збільшився коефіцієнт з Австрією – до 1,7 та 1,8 відповідно.

Найбільш суттєві відмінності в експортній статистиці спостерігаються у сфері використання природних ресурсів та у добувній промисловості, де динаміка зростання експортних поставок є однією з найбільших серед усіх інших товарних позицій з огляду на сировинну орієнтацію вітчизняної економіки. Так, різниці у декларованих поставках нафти з України та отримуваних поставках даної сировини кінцевими країнами-отримувачами (імпортерами) суттєві: у грошовому еквіваленті – це 1812,9 млн дол. США у 2011 році та 503,8 млн дол. США у 2012 році [10, с. 49].

Отже, вітчизняний бізнес використовує схеми заниження або завищення вартості експортованих товарів залежно від багатьох чинників: політичної ситуації у країні, прозорості судової системи, рівня податкового навантаження.

Відповідно до обраної методики аналізу зовнішньоторговельних операцій коефіцієнт розбіжності за імпортними операціями між країнами-партнерами визначається шляхом співвідношення вартості імпорту товарів (у цінах CIF) України як країни-імпортера та вартості експорту аналогічних товарів (у цінах FOB) торговельного партнера України як країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, типу вантажу та його вартості, вартості фрахту і страхування (вартість імпорту товарів в Україну, для країни-партнера це експорт за ціною FOB) умовно дорівнює одиниці плюс вартість фрахту і страхування – близько 0,04(0,3). У разі, якщо коефіцієнт менший нижньої межі (або, як правило, одиниці), необхідно проаналізувати причину такої різниці.

Виходячи з даних таблиці 2, можна припустити, що в Україні досить поширене таке явище, як контрабандний імпорт товарів та інші схеми, які впливають на зменшення податкового зобов'язання імпортером (заниження митної вартості, маніпуляція з товарним класифікатором, подання неправдивих даних стосовно країни походження товарів). Підміна реальної країни-імпортера відбувається виключно з метою мінімізації сплати податків при перетині митного кордону України – занижується митна вартість товару, що, у свою чергу, значно зменшує нараховані суми митних платежів. У підсумку держава втрачає великі обсяги бюджетних ресурсів. У таблиці 3 проаналізовано втрати двох основних митних платежів – мита та ПДВ, без урахування потенційних втрат акцизного податку та податку на прибуток підприємств.

Як свідчать дані таблиці 3, заниження митної вартості вітчизняного імпорту зумовлює потужні втрати надходжень мита та ПДВ. Так, лише впродовж аналізованого періоду Державний бюджет України недоотримав, відповідно до здійснених розрахунків, мита у сумі 2 648,2 млн дол. США та ПДВ у сумі 9 028,0 млн дол. США. У гривневому еквіваленті це 18 548,3 млн грн. та 65 085,7 млн грн. відповідно. Для країни з розбалансованою системою державних фінансів втрата 18,5 млрд грн мита та 65,1 млрд грн ПДВ за п'ять років – дуже серйозний виклик.

Зазначене актуалізує питання вдосконалення форм і методів проведення заходів фіскального контролю, у т.ч. митного постаудиту, як вагомого джерела поповнення державної казни.

В Україні інструментом реалізації форми митного контролю на основі постаудиту є документальна перевірка. Відповідно до ст. 345 Митного кодексу України, документальна перевірка – це сукупність заходів, за допомогою яких органи доходів і зборів



переконаються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України або за межі території вільної митної зони, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів. [11]. Митні органи ДФС мають право здійснювати митний контроль шляхом проведення документальних виїзних (планових або позапланових) та документальних невиїзних перевірок дотримання законодавства України з питань державної митної справи.

Впродовж 2010–I кв. 2013 рр. митними органами України проведено 2874 перевірки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, за результатами яких бюджетні ресурси держави поповнилися майже на 1,0 млрд грн (табл. 4).

Таблиця 4

Кількість перевірок, проведених митними органами та сум донарахованих митних платежів

Рік	Вид документальної перевірки	Кількість перевірок	Донараховано, млн грн
2011	- планові перевірки	330	26,2
	- позапланові перевірки	103	127,0
	Разом виїзні перевірки	433	153,2
	Невиїзні перевірки	812	192,9
ВСЬОГО:		1 245	346,0
2012	- планові перевірки	369	36,9
	- позапланові перевірки	61	350,9
	Разом виїзні перевірки	430	387,8
	Невиїзні перевірки	831	215,1
ВСЬОГО:		1 261	602,9
I квартал 2013	- планові перевірки	234	8,7
	- позапланові перевірки	5	4,5
	Разом виїзні перевірки	239	13,2
	Невиїзні перевірки	129	27,6
ВСЬОГО:		368	40,8
РАЗОМ:		2 874	989,8



Рис. 1. Основні порушення, виявлені під час проведення документальних перевірок впродовж 2011 року–I кварталу 2013 року, млрд грн

Узагальнені обсяги порушень, виявлених митними органами України під час проведення документальних перевірок упродовж 2011 року–I кварталу 2013 року, наведені на рисунку 1.

Найбільша частка виявлених порушень здійснюється недекларуванням товарів – 20,0%. Далі питома вага розподілилася таким чином: зниження митної вартості – 18,9%; невірна класифікація товарів – 17,1%; неподання у визначений законодавством термін митної декларації – 16,6%; порушення законодавства у сфері виконання операцій з давальницькою сировиною – 12,6%; безпідставне застосування пільг – 8,5%; несплата митних платежів – 5,1%; відчуження товарів, ввезених в якості іноземних інвестицій, – 0,7; інші – 0,5%.

**Висновки з проведеного дослідження.** Митний постаудит є одним з пріоритетних напрямів роботи митних органів України, який дозволяє виявляти незаконні схеми ухилення від сплати податків і зборів, що мають системний характер, аналізувати і розробляти відповідні критерії для своєчасного запобігання правопорушенням чинного законодавства. Він також дозволяє застосовувати до тих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, в яких за результатами перевірок не виявлено порушень митного законодавства, процедури спрощеного митного контролю.

Митний постаудит є дієвим інструментом поповнення бюджетних ресурсів держави та ефективною формою здійснення митного контролю, проте, як засвідчили наведені розрахунки, втрати Державного бюджету України від тіньових схем у зовнішньоекономічній діяльності залишаються значними. Отже, механізм контролю у сфері оподаткування експортно-імпорتنних операцій потребує подальшого вдосконалення. Погоджуємося з думкою О. Гончарука, який пропонує такі орієнтири підвищення ефективності митного постаудиту в Україні:

- покращення аналітичної роботи на стадії планування контрольно-перевірочних заходів;
- налагодження взаємодії та співпраці з митними органами інших країн;
- вдосконалення електронної бази даних та покращення дієвості її використання;
- активізація взаємодії з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які є об'єктами перевірки;
- створення сприятливих умов розширення прав митних органів у частині доступу до інформації, що перебуває в базах даних інших органів державної влади [12, с. 305].

Важливим вектором розбудови механізму митного постаудиту вважаємо також інтенсифікацію оперативного обміну інформацією між податковими та митними органами Державної фіскальної служби України, що дозволить ефективніше і швидше відстежувати податкові та митні ризики і контролювати податкові зобов'язання при здійсненні експортно-імпорتنних операцій, забезпечивши тим самим повноцінні умови для поступового відходу від практики 100-відсоткового фізичного огляду товарів під час переміщення їх через митний кордон України.

**Перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Подальший пошук резервів оптимізації процедури та підвищення фіскального значення митного постаудиту в контексті необхідності упорядкування оподаткування зовнішньоекономічної діяльності з метою стабілізації державних фінансів та зменшення боргових навантажень на державний бюджет доцільно, на нашу думку, проводити у напрямі формування ефективних моделей управління митними ризиками.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Пашко П.В. Щодо окремих питань забезпечення ефективності митного контролю / П.В. Пашко // Митна безпека. – 2010. – № 1. – С. 6-13.
2. Співак І.В. Технології митного контролю доцільно удосконалити / І.В. Співак // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2010. – № 2(6). – С. 146-150.
3. Копцева Л.О. Вплив міжнародних митних правил на законодавство України щодо митного аудиту / Л.О. Копцева // Митна справа. – 2010. – № 4(70). – С. 62-71
4. Вакульчик О.М. Концептуальні засади діяльності митних органів з постмитних перевірок суб'єктів ЗЕД / О.М. Вакульчик, О.О. Кнішек // Вісник академії митної служби України. – 2009. – № 2. – С. 46-54.
5. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_643?test=qY4Mfbtc78fVKxBUZiQSo0Q8H14Uks80msh8le6](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643?test=qY4Mfbtc78fVKxBUZiQSo0Q8H14Uks80msh8le6).
6. Єсипчук Н. Перспективи митного контролю: постаудит / Н. Єсипчук // Митниця. – 2009. – № 2(51). – С. 8-9.
7. The Modernized Community Customs Code [Електронний ресурс] / European Commission. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/.../458rev\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/.../458rev_en.pdf).
8. Robert Z. Lawrence, Margareta Drzeniek Hanouz, Sean Doherty, John Moavenzadeh. The Global Enabling Trade Report 2010 [Електронний ресурс] // World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalEnablingTrade\\_Report\\_2010.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2010.pdf).
9. Robert Z. Lawrence, Margareta Drzeniek Hanouz, Sean Doherty. The Global Enabling Trade Report 2012: Reducing Supply Chain Barriers [Електронний ресурс] // World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/s?s=global+enabling+trade+report>.
10. Тіньова міжнародна торгівля: макроекономічна теорія та фіскальні наслідки для України : монографія / [Вдовиченко А.М., Зубрицький А.І., Рубцов О.М., Семирянов Д.Я., Серебрянський Д.М.]; за заг. ред. Д.М. Серебрянського. – К. : Алерта, 2014. – 202 с.
11. Митний кодекс України від 13.03.2012 року № 4495-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
12. Гончарук О.А. Особливості проведення і шляхи удосконалення митного постаудиту / О.А. Гончарук // Південноукраїнський правничий часопис. – 2011. – № 3. – С. 303-305.

УДК 336.719(477)

**Стечишин Т.Б.***кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри банківської справи**Тернопільського національного економічного університету***ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ**

У статті проведено дослідження сучасного стану фінансового моніторингу в банківській сфері України. Окреслено основні проблеми, з яким стикаються банки при організації фінансового моніторингу з метою протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом. Запропоновано удосконалення діючої нормативної бази із врахуванням міжнародних вимог, схеми ідентифікації клієнта та виявлення підозрілих операцій, враховуючи ризик-орієнтований підхід.

**Ключові слова:** фінансовий моніторинг, фінансовий контроль, відмивання грошей, банківська система, суб'єкт первинного фінансового моніторингу.

**Стечишин Т. Б. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ**

В статье проведено исследование современного состояния финансового мониторинга в банковской сфере Украины. Определены основные проблемы, с которыми сталкиваются банки при организации финансового мониторинга в целях противодействия легализации средств, полученных преступным путем. Предложено усовершенствование действующей нормативной базы с учетом международных требований, схемы идентификации клиента и выявления подозрительных операций, учитывая риск-ориентированный подход.

**Ключевые слова:** финансовый мониторинг, финансовый контроль, отмывание денег, банковская система, субъект первичного финансового мониторинга.

**Stechyshyn T.B. PROBLEMS OF FORMATION OF FINANCIAL MONITORING IN THE BANKING SECTOR UKRAINE**

The article studies the current state of financial monitoring in the banking sector of Ukraine. The basic problems faced by banks in the organization of financial monitoring aiming to counteract to legalization of money received via criminal ways are outlined. Improvements of the current regulations in accordance to international requirements, customer identification schemes and detection of suspicious transactions considering risk-based approach have been offered.

**Keywords:** financial monitoring, financial control, money laundering, banking system, subject of primary financial monitoring.

**Постановка проблеми.** Сучасні економічні процеси, що відбуваються в Україні та світі вимагають значної уваги та ґрунтовного дослідження. Зважаючи, що розвиток національної економіки, забезпечення її стабільності та ефективності залежить від сталості діяльності банківської системи, доцільно здійснювати регулювання та нагляд за нею. Для цього державою розробляються і впроваджуються закони, що регламентують діяльність банків, а також положен-

ня, які встановлюють межі їхньої поведінки. Органи влади, фінансова і банківська системи прагнуть перекрити джерела накопичення доходів, одержаних злочинним шляхом, насамперед у сфері господарських відносин, запобігти відмиванню «брудних» грошей, тобто грошей здобутих злочинним шляхом. Повноцінна діяльність у даному напрямку неможлива без впровадження дієвої системи фінансового моніторингу, що полягає в здійсненні контролю за операціями,

здійснюваними фізичними та юридичними особами через фінансових посередників – банки та небанківські фінансові установи. Однак, шахрайство у фінансовій сфері існувало з періоду зародження банківської справи і є актуальним до сьогоднішнього дня. Відтак, пильність операцій, моніторинг сумнівних трансакцій, зокрема в банках, актуалізує наукові та практичні проблеми, які вимагають глибокого дослідження та розв'язання.

**Аналіз останніх досліджень.** Сьогодні в Україні питання, пов'язані з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом, набули великої актуальності і перебувають у центрі суспільної уваги. Проблемам формування системи фінансового моніторингу та аналізу законодавства України в цій сфері приділено багато досліджень, зокрема праці таких українських учених, як С.А.Буткевич, І.І. Дяконової, О.В. Київцев, Т.Б. Ковч, О.В. Кравченко, Д.М. Лук'янець, Б.І. Сюркало. Проте й досі залишаються невирішеними певні проблемні моменти стосовно врегулювання діючої нормативної бази та організації процесу фінансового моніторингу.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вивченні системи фінансового моніторингу в банківській сфері, виявленні проблемних аспектів та знаходженні шляхів їх вирішення.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Для ефективного запровадження системи фінансового моніторингу в банківській сфері необхідна розробка та імплементація дієвого законодавства із врахуванням міжнародних вимог. Серед міжнародних документів, які передбачають запровадження системи фінансового моніторингу, необхідно виділити Сороч рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (ФАТФ). Ці рекомендації були розроблені в 1990 році як ініціатива щодо боротьби з протиправним використанням фінансових систем особами, які відмивають гроші, одержані від реалізації наркотиків. У 1996 році Рекомендації вперше були переглянуті з метою відображення типів відмивання грошей, які змінюються. Сороч Рекомендацій у редакції 1996 року (1124-2001-п) були схвалені більш як 130 країнами і є міжнародним стандартом у сфері боротьби з відмиванням грошей [1].

У жовтні 2001 року ФАТФ поширила свій мандат на питання фінансування тероризму і зробила важливий крок, підготувавши Вісім Спеціальних Рекомендацій щодо боротьби з фінансуванням тероризму. Ці Рекомендації містять комплекс заходів, метою яких є протидія фінансуванню терористичних актів та терористичних організацій, і доповнюють Сороч Рекомендацій [2].

Сороч Рекомендацій та Вісім Спеціальних Рекомендацій ФАТФ були визнані Міжнародним валютним фондом та Світовим банком як міжнародні стандарти боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму.

Зазначеними документами передбачено заходи, яких повинні вжити держави для недопущення та протидії відмиванню грошей, одержаних злочинним шляхом. Особливо підкреслюється роль фінансових установ у цьому процесі. При цьому обов'язок вживати відповідних заходів покладається не тільки на банки, а й на небанківські фінансові установи.

У законодавстві Європейського Союзу прийнята Директива Ради ЄС про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання грошей. До кола суб'єктів, на яких покладаються обов'язки з фінансового моніторингу згідно з цією Директивою,

відносяться, кредитні та фінансові установи. Установи та особи, на яких поширюється дія цієї Директиви, повинні здійснювати ідентифікацію своїх клієнтів із метою додаткових доказів при вступі в ділові стосунки, особливо при відкритті поточних чи вкладних рахунків, чи при пропозиції послуг зберігання заощаджень. Не менш важливе значення при здійсненні фінансового моніторингу відіграють рекомендації Базельського комітету банківського нагляду.

Основою законодавчої бази України у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму є: Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення»; Закон України «Про банки і банківську діяльність»; Кримінальний кодекс України; Кодекс України про адміністративні правопорушення; Конвенція про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів.

14 жовтня 2014 року Верховною Радою України ухвалено в другому читанні та в цілому Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» (реєстр. № 5067). На думку експертів, Законом комплексно удосконалено національне законодавство в сфері фінансового моніторингу [3], зокрема:

- вдосконалено законодавчі аспекти, які впливають на якість розслідування злочинів з легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом;
- запроваджується національна оцінка ризиків системи фінансового моніторингу та удосконалення ризик-орієнтовного підходу;
- визначено заходи щодо боротьби із фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення;
- включено податкові злочини до числа предикатних (Предикатний злочин означає будь-який злочин, у результаті якого виникли доходи, що можуть стати предметом злочину, зазначеного в статті 6 «Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів»);
- внесено зміни до Кримінального процесуального кодексу України (щодо підслідності злочинів з легалізації);
- запроваджено фінансовий моніторинг щодо національних публічних діячів та посадових осіб інших країн та міжнародних організацій;
- знято порогові суми для здійснення фінансового моніторингу ріелторами та нотаріусами;
- виключено осіб, які здійснюють операції з готівковими коштами на суму понад 150000 грн., з числа суб'єктів первинного фінансового моніторингу за рахунок введення обов'язкового моніторингу таких операцій банківськими установами;
- удосконалено процедуру зупинення фінансових операцій тощо.

Закон підтримано в рамках антикорупційних ініціатив Уряду та підтверджує європейський вибір розвитку нашої держави та безумовне виконання Україною взятих на себе зобов'язань по імплементації Стандартів ФАТФ.

Прийняття даного закону наблизило Україну на щабель до покращення системи фінансового моніторингу до вимог міжнародних організацій. Однак, у правовому полі залишаються окремі проблеми, які потребують вирішення.

По-перше, це відсутність повноцінного зворотного зв'язку з правоохоронними та іншими державними органами, уповноваженими запобігати та протидіяти легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму, насамперед із суб'єктами державного фінансового моніторингу.

По-друге, питання розкриття банківської таємниці. Відповідно до статті 60 Закону України «Про банки і банківську діяльність», інформація про діяльність і фінансовий стан клієнта, яка стала відомою банку під час його обслуговування, є банківською таємницею. Тож, під об'єкти банківської таємниці підпадають параметри банківських рахунків та операцій з ними. При цьому кожен із службовців банку підписує договір про дотримання банківської таємниці. Однак, серед документів, які банк зобов'язаний надати на вимогу спеціально уповноважених органів значаться копії первинних документів, на підставі яких були проведені такі операції, відомості про їхніх учасників, а також інша інформація, у тому числі та, що становить банківську або комерційну таємницю [4]. При цьому кожному банку заборонено подавати інформацію про клієнтів інших банків, навіть якщо їхні імена зазначені в документах, угодах та операціях. Зважаючи на світовий досвід, зазначимо, що судова практика, враховує право клієнта на захист інформації. Клієнту в кожному випадку запиту про його рахунки повинні повідомляти про будь-який запит і він має право звернутися до суду з вимогою скасувати запит, якщо він вважає його незаконним. Нині існує група країн (Швейцарія, Австрія, Люксембург), де збереження банківської інформації розглядається як важливе завдання правового регулювання банківської діяльності, і отримати будь-які відомості з банку практично неможливо. У цих країнах надання банківської інформації передбачається тільки у випадках скоєння злочину та якщо існують докази причетності клієнта до злочину, а необґрунтоване передавання такої інформації тягне за собою застосування суворого Кримінального покарання банківських службовців. В Австрії за порушення банківської таємниці будь-які особи можуть бути позбавлені волі до 1 року або на них накладається штраф у розмірі до 360 ставок середньоденного заробітку. У Швейцарії банківська таємниця охороняється як цивільними, так і нормами кримінального права. Банк, який не вміє тримати секрети своїх клієнтів, може бути позбавлений ліцензії, а службовцям за розголошення такої інформації загрожує позбавлення волі на строк до 6 місяців, або штраф до 50 тис. швейцарських франків [5].

Відтак, на законодавчому рівні слід було б чітко вказати операції, інформація про які повинна бути розкрита банківськими установами. Нині інформацію про депозити, рахунки, транзакції клієнтів (в тому числі інформація, що містить банківську таємницю) банк може розкрити, для цього достатньо лише письмового запиту Держфінмоніторингу або ж прокуратури, СБУ, МВС, Антимонопольного комітету, податкових органів, виконавчої служби, що суперечить Закону «Про банки і банківську діяльність».

По-третє, необхідно було б зробити акцент на протидії пригоку капіталу між легальною та нелегальною (тіньовою) економікою. А суб'єктів первинного фінансового моніторингу на законодавчому рівні зобов'язати представляти документи про джерела походження коштів.

Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та фінан-

суванню розповсюдження зброї масового знищення» передбачено проведення обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу.

Відповідно система фінансового моніторингу складається з двох рівнів – первинного та державного.

Суб'єктами державного фінансового моніторингу є:

- центральні органи виконавчої влади та Національний банк України. Саме НБУ здійснює державне регулювання і нагляд у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму щодо банків, платіжних організацій та членів платіжних систем, що є банківськими установами.

- спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу – центральний орган виконавчої влади із спеціальним статусом, а саме Державна служба фінансового моніторингу України. Відповідно до міжнародних стандартів Державна служба фінансового моніторингу України не є ні правоохоронним, ні контролюючим органом, а функціонує у взаємодії із фінансовим сектором та правоохоронними органами.

Банки та інші фінансові установи є суб'єктами первинного фінансового моніторингу. Варто відзначити, що згідно статистичних даних Державної служби з фінансового моніторингу питома вага фінансових операцій у повідомленнях від банків складала 97,39% від загальної кількості повідомлень про фінансові операції [6]. Відтак, можемо стверджувати, що фінансовий моніторинг у банківській сфері є найбільш ефективним порівняно з іншими галузями. Тому, і в законодавчих актах, і в напрямку нормативно-методологічного забезпечення необхідно приділяти більше уваги іншим суб'єктам (небанківським фінансовим установам) первинного фінансового моніторингу.

Формування системи фінансового моніторингу в банківській сфері має свою специфіку. На нашу думку, банківська сфера є доволі містким поняттям, яке включає в себе окремі комерційні банки, банківський сектор (сукупність комерційних банків) і банківську систему (центральний банк і сукупність комерційних банків). Відповідно до цього специфіка фінансового моніторингу в банківській сфері полягає в тому, що він складається з кількох складових залежно від рівня використання, а саме: на державному рівні здійснюється моніторинг діяльності центрального банку; на рівні банківської системи – моніторинг фінансової стабільності в державі і фінансовий моніторинг банківського сектора національної економіки загалом, різних груп і окремих комерційних банків центрального банку, саморегульованими організаціями, рейтинговими компаніями і незалежними експертами; на рівні окремого комерційного банку – внутрішній фінансовий моніторинг [7].

Така класифікація зумовлена тим, що розвиток банківської сфери зазвичай нерівномірний за різними ознаками, і тому необхідно враховувати існуючі особливості. Інформаційні потоки вищезазначених рівнів фінансового моніторингу є інформаційною базою для проведення фінансового моніторингу в банківській сфері країни загалом.

Впровадження системи фінансового моніторингу в банківській сфері сприятиме створенню істотних переваг для всіх учасників банківської діяльності. Так, перевагами для комерційного банку стане [7]:

- можливість централізованого контролю за грошовими потоками структурних підрозділів, філій, дочірніх, афілійованих підприємств по рахунках;
- удосконалення стратегії своєї діяльності і системи оцінки ризиків;



- стимулювання розвитку системи регулярного інформаційного взаємообміну між суб'єктами банківського і реального секторів економіки, розширення кола його учасників: підприємств і кредитних організацій;

- розвиток продуктового ряду і регіональної мережі.

Для центрального банку фінансовий моніторинг забезпечить [7]:

- активізацію дослідження динаміки розвитку банківського сектора;

- підвищення якості аналізу інформації, необхідної для оцінки фінансової стійкості банківського сектора;

- сприяння виявленню і подальшому вирішенню проблем, що перешкоджають розвитку банківського сектора, стимулюванню взаємної довіри та підвищенню ефективності взаємодії банків і підприємств;

- попередження настання кризових ситуацій в банківській сфері;

- забезпечення стабільного функціонування банківських установ.

Клієнти банку в свою чергу матимуть змогу [7]:

- при виборі банківських послуг використовувати максимально повну інформацію про пропозиції (асортимент, тарифи, умови) банків;

- брати участь у системі інформаційного взаємообміну, тим самим інформуючи банківське співтовариство про свої потреби і переваги, сприяючи розвитку конкуренції на ринку банківських послуг і, відповідно, поліпшенню банківських послуг;

- ознайомитися з реальним фінансовим становищем та перспективами функціонування банківської установи;

- підвищити рівень довіри і впевненості в стабільності банківського сектора.

Протидія легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, у банківському бізнесі – це необхідність. Ефективні дії підрозділу фінансової безпеки банку запобігають можливості використання його в схемах легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, можливість участі в яких загрожує банкам не лише втратою репутації, але й чималими штрафними санкціями.

Найбільш суперечливими і складними для практичної реалізації фінансового моніторингу в банку є: 1) вимоги, пов'язані з процесом ідентифікації щодо визначення фінансового стану клієнта; 2) нормативно-методологічне забезпечення; 3) виявлення підозрілих операцій; 4) програмно-технічне забезпечення.

1. Ідентифікація клієнтів, особливо щодо періодичного оновлення отриманої інформації. Для оптимальної організації цього процесу доцільно грамотно скласти договори з клієнтами, максимально поклавши на них відповідальність за надання інформації, а також передбачити альтернативні способи інформаційної взаємодії з клієнтами. Крім того, необхідно врегулювати питання відмови в обслуговуванні за неповної ідентифікації з використанням внутрішнього блокування списання з рахунку. При здійсненні ідентифікації клієнта необхідно запроваджувати ризик-орієнтований підхід. Експерти банківської справи визначають наступні критерії ризикових транзакцій [4]:

1. Ризик клієнта, якщо в транзакції згадується особа, місцем проживання (перебування або реєстрації) якої є:

- держава, в якій не застосовують або застосовують не в достатньому обсязі, рекомендації Групи FATF та інших міжнародних організацій, що здійснюють діяльність у сфері запобігання легалізації кримінальних доходів/фінансування тероризму;

- держава, віднесена Кабінетом Міністрів до офшорних зон;

- держава, що підтримує тероризм.

2. Ризик за типом клієнта, якщо:

- клієнт відмовляється надати інформацію на запит банку;

- щодо клієнта надходили запити про надання інформації від спеціально уповноваженого органу;

- компанія має засновників або керівників, вік яких не дозволяє повною мірою займатися активною підприємницькою діяльністю (надто молоді чи літні: молодші 20 років або старші 70);

- компанія має невеликий період існування (до одного року) або незначний статутний капітал, а проводить фінансові операції у значних сумах.

2. Важливим чинником для позитивної оцінки банку є якість нормативно-методологічного забезпечення з напрямку, який має максимально відображати всі вимоги регуляторів щодо цього. Як показує практика, фрази «відповідно до чинних нормативних документів НБУ» не достатньо, тобто методологія банку повинна цитувати всі вимоги законодавства, а також максимально регулювати всі суперечливі питання (відповіді на які доцільно заздалегідь отримати від Нацбанку за запитом) і враховувати організаційну специфіку банку. Нормативно-методологічне забезпечення доцільно розробляти з урахуванням потреб банку, зважаючи на його структуру і спеціалізацію бізнес-напрямів. Відповідальний працівник великого системного банку може розробити 10 або навіть 20 документів з напрямку, але на столі в простого операціоніста або кредитника має бути не більше 1 посібника, що доступно і докладно викладає його функції в загальній системі протидії легалізації. Крім того, для економії витрат на навчання та відрядження можна відправляти на спеціалізовані семінари і тренінги лише працівників служби фінансового моніторингу, які можуть поділитися своїми знаннями через розробки навчальних програм та проведення дистанційного навчання/тестування персоналу інших підрозділів. А для вирішення термінових питань у поточному режимі допоможе спеціальна гаряча лінія або персональна сторінка служби фінансового моніторингу на корпоративному сайті.

3. Виявлення підозрілих операцій і повідомлення про них кому необхідно, зокрема зупинення операцій у передбачених законодавством випадках, це питання, всупереч більш високим штрафним санкціям, на другому місці після ідентифікації, оскільки щоденно додатково контролюється уповноваженим органом з фінансового моніторингу. Як правило, Нацбанк перевіряє цей блок з урахуванням даних статистичної звітності банку з фінансового моніторингу, а також отриманих даних від уповноваженого органу та за результатами перевірки інших банків. Таким чином, до перевірки цього блоку потрібно готуватися постійно за поточної роботи, аналізуючи звітність з позиції НБУ, а також заздалегідь врегулювати всі суперечливі питання інформаційної взаємодії з уповноваженим органом. Існуюча система протидії легалізації є недосконалою з позиції існування єдиного органу фінансового нагляду, який визначає законність операцій, що підпали під фінансовий моніторинг. Відсутність єдиної, доступної методології моніторингу фінансових операцій є однією з головних причин існування значної кількості операцій з ознаками сумнівності. Також, зважаючи на вищезгаданий ризик-орієнтований підхід, варто враховувати ризик операції, у разі якщо:



- операції компанії з готівкою становлять понад 75% усіх операцій;
- компанія проводить операції з векселями;
- у компанії одноосібний установчий і керівний склад;
- компанія має структуру, яка ускладнює процес ідентифікації справжнього власника чи вигодоодержувача.

• підприємства, у яких очевидна невідповідність призначень вхідних/вихідних платежів (наприклад, клієнту приходять платежі за автозапчастини, а він в повному обсязі робить перерахування за кондитерські вироби);

Також варто зазначити, що нині є неопрацьована система індикаторів виявлення сумнівних операцій. Лише зазначено граничну суму операції, яка має підпадати під фінансовий моніторинг, для внутрішнього моніторингу зазначено, що операції повинні мати ознаки сумнівності при наявності «вмотивованої підозри». Отже чіткі критерії віднесення операцій до внутрішнього моніторингу фактично є відсутніми. Це, у свою чергу має безпосереднє відношення до механізму національної системи протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом. Законодавством чітко окреслено лише ознаки сумнівності операцій, проте чітко не зазначено показники, критерії чи індикатори чіткого віднесення таких операцій для моніторингу. Вченими запропоновано використовувати систему індикаторів для суб'єктів первинного фінансового моніторингу. Зазначена система індикаторів надасть не тільки впевненість у віднесенні кожної конкретної операції до системи моніторингу але і дозволить полегшити роботу спеціалізованого органу фінансового контролю, скоротить терміни розгляду операції, а також створить можливості для попередньої автоматизованої обробки операцій на предмет фінансового моніторингу [8].

Запропонованими індикаторами можуть бути наступні співвідношення:

- сума операції до щоденної суми виручки від реалізації;
- частка суми операції в річному доході від реалізації;
- сума місячного прибутку до суми операції;
- сума операції до щоденного (щомісячного) грошового обороту;
- сума операції до собівартості виготовленої продукції за місяць.

Зазначені співвідношення не є комерційною або банківською таємницею і можуть бути використані суб'єктами первинного фінансового моніторингу без обмежень.

4. Програмно-технічне забезпечення перевіряється не стільки на предмет його відповідності потребам банку, скільки на предмет відсутності в банку можливості порушити або обійти законодавство. Тому небажано, щоб квітанції і дані реєстру за надісланими операціями коригувались вручну, автоматизовані процеси автоматизовані лише формально, а клієнти самі проставляли коди фінансового моніторингу в системі «Клієнт-Банк».

**Висновки з проведеного дослідження.** Вивчення проблеми фінансового моніторингу в банківській сфері дало змогу теоретично обґрунтувати та розробити певні пропозиції, спрямовані на вирішення ряду суперечливих та складних проблем. Зокрема:

1. Правове регулювання фінансового моніторингу. У даному напрямку необхідно доопрацювати нормативно-правові акти з приводу більш чіткого окреслення банківських операцій, що підлягають фінансовому моніторингу; розкриття банківської таємниці; подання інформації про джерела надходження коштів; більш жорсткого контролю за діяльністю небанківських установ.

2. Організація фінансового моніторингу. З огляду на те, що банківські установи є основними суб'єктами фінансового моніторингу необхідно удосконалити: схему ідентифікації клієнта, враховуючи ризик-орієнтований підхід; нормативно-методологічне забезпечення в напрямку розроблення не більше одного посібника, що доступно і докладно викладає функції працівника в загальній системі протидії легалізації і відмивання грошей; виявлення підозрілих операцій.

3. Забезпечення тісної співпраці банківських установ з НБУ, державною службою фінансового моніторингу щодо роз'яснення трактувань чинного законодавства, так і розробки базових шаблонів документів з фінансового моніторингу з набором обов'язкових параметрів, і автоматизації процесів практичного здійснення протидії легалізації доходів для банків, і спрощення системи кодування операцій, що підлягають фінансовому моніторингу. Крім того, необхідно налагодити систему інформування і тісної співпраці банківських установ із правоохоронними органами.

Попри існування ряду недоліків у системі протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, існує ряд позитивних моментів від такої діяльності для банків, зокрема, підвищення якості банківського сервісу і рівня довіри клієнтів до банків. Вважаємо, що дані пропозиції будуть слухними в напрямку удосконалення системи фінансового моніторингу в банківській сфері.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сорок Рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/835\\_001](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/835_001).
2. Сорок Рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sdfm.gov.ua/content/ru/41\\_22.html](http://www.sdfm.gov.ua/content/ru/41_22.html).
3. Верховною Радою України прийнято основний Закон в сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=247677679&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247677679&cat_id=244276429).
4. Ярмак О. Коли про ваші рахунки банк повідомить куди слід: базові аспекти фінансового моніторингу транзакцій юросіб [Електронний ресурс] / О. Ярмак. – Режим доступу: [http://ua.prostobiz.ua/rko/statti/koli\\_pro\\_vashi\\_rahunki\\_bank\\_povidomit\\_kudi\\_slid\\_bazovi\\_aspekti\\_finansovogo\\_monitoringu\\_tranzaktsiy\\_yurosib](http://ua.prostobiz.ua/rko/statti/koli_pro_vashi_rahunki_bank_povidomit_kudi_slid_bazovi_aspekti_finansovogo_monitoringu_tranzaktsiy_yurosib).
5. Костюченко О. Банківське право. Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 168 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uristinfo.net/bankpravo/156-0a-kostjutenko-bankivske-pravo.html>.
6. Статистичні дані щодо отриманих Держфінмоніторингом повідомлень про фінансові операції протягом III кварталу 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site\\_docs/2014/20141014/zvit\\_III\\_kv\\_2014.pdf](http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2014/20141014/zvit_III_kv_2014.pdf).
7. Ковч Т. Формування системи фінансового моніторингу в банківській сфері України: дис. ... канд. екон. наук: Тамара Богданівна Ковч. – К., 2011.
8. Сюркало Б. Напрями вдосконалення державного фінансового моніторингу [Електронний ресурс] / Б. Сюркало // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=779>.

УДК 368.1

Суханова А.В.

здобувач кафедри фінансів

Національного університету державної податкової служби України

**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СТРАХОВИЙ ЗАХИСТ ЗДОРОВ'Я»**

У статті проведено аналіз та здійснено узагальнення підходів науковців до змістовного наповнення категорії «страховий захист», яке стало основою поняття «страховий захист здоров'я». Визначено місце страхового захисту здоров'я в ієрархії рівнів захисту від ризику втрати здоров'я. За результатами проведеного дослідження запропоноване власне тлумачення змісту поняття «система страхового захисту здоров'я».

**Ключові слова:** здоров'я, ризик втрати здоров'я, страховий захист, страховий захист здоров'я, соціальне страхування, медичне страхування, страхування від нещасних випадків.

**Суханова А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «СТРАХОВАЯ ЗАЩИТА ЗДОРОВЬЯ»**

В статье проведен анализ и осуществлено обобщение подходов ученых к содержательному наполнению категории «страховая защита», которое стало основой понятия «страховая защита здоровья». Определено место страховой защиты здоровья в иерархии уровней защиты от риска потери здоровья. По результатам проведенного исследования предложено собственное толкование содержания понятия «система страховой защиты здоровья».

**Ключевые слова:** здоровье, риск потери здоровья, страховая защита, страховая защита здоровья, социальное страхование, медицинское страхование, страхование от несчастных случаев.

**Sukhanova A.V. THEORETICAL APPROACHES TO THE ESSENCE OF THE CONCEPT "INSURANCE PROTECTION OF HEALTH"**

The article is based on an analysis of generalized scientific approaches to the content category «insurance protection», which became the basis of the concept of «insurance protection of the health». Objectified place insurance protection of health in a hierarchy of levels of protection against the risk of losing health. Research results became the basis for the author's interpretation of the concept of «system of insurance protection of the health».

**Keywords:** health, risk of loss of health insurance coverage, health insurance coverage, social insurance, health insurance, accident insurance.

**Постановка проблеми.** Здоров'я нації більш ніш на 50% визначається впливом економічних та соціальних факторів. В умовах сьогодення, здоров'я виступає основою людського капіталу, який є чинником формування конкурентоспроможності будь-якої країни. Його якість визначає можливість країни в досягненні стійкого економічного зростання та забезпечення їй гідного місця серед інших країн.

Стан здоров'я населення є інтегральним показником здоров'я країни, тобто є свідченням її благополуччя, індикатором суспільного прогресу. Провідна роль у зміцненні та збереженні здоров'я населення належить системі охорони здоров'я. Від того наскільки ефективно вона функціонує залежить якість трудового потенціалу країни, її можливості в економічній, науковій, культурній та інших сферах. На жаль, в Україні досі на державному рівні немає розуміння того, що здоров'я нації є основою державотворення.

Україна має значні проблеми щодо бюджетного фінансування людського капіталу в сфері охорони здоров'я, що у свою чергу викликано низкою негативних явищ в економіці та суспільстві в цілому. Покращити фінансове забезпечення сфери охорони здоров'я, прискорити економічне зростання і соціальну стабільність покликана система фондів, основним призначенням яких є реалізація механізмів захисту здоров'я.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти страхового захисту здоров'я досліджувалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Суспільні та особисті страхові інтереси пов'язані зі здоров'ям розглядалися в роботах А. Аркінсона, Дж. А. Брїтейна, Р. Холлі, К.Дж. Ерроу, Дж. Стігліца, Н. Внукової, В. Москаленка, В. Нонка та інших. Науковий базис організації і функціонування системи соціального захисту та соціального страхування закладено в роботах О. Губар, Н. Карпишин, В. Роїка, Ю. Михеєвої, С. Янової.

Питання, що стосуються проблематики фінансового забезпечення вітчизняної охорони здоров'я, становлення та розвитку системи медичного страхування з різним ступенем глибини та деталізації досліджувалися Н. Нагайчук, Т. Стецюк, Є. Дяченко, А. Свечкіною, О. Сподаревою та іншими.

Але незважаючи на значні наукові здобутки, їх теоретичну та практичну цінність, невирішеною лишається проблема формування системи страхового захисту здоров'я із застосування системного підходу, що має на меті поєднання усіх її елементів задля досягнення спільної цілі – запобігання ризикам втрати здоров'я та компенсації витрат населення, пов'язаних із втратою здоров'я.

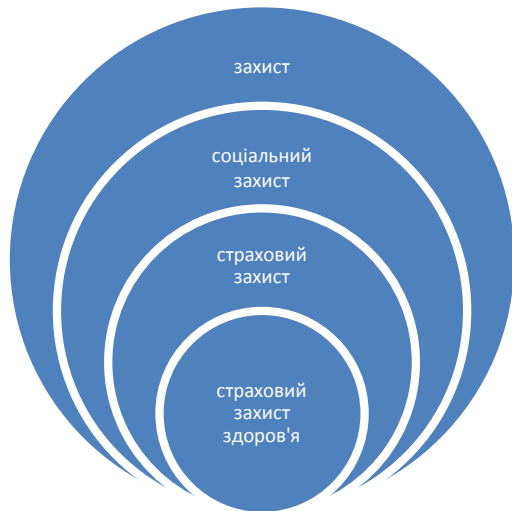
**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати основне завдання дослідження – з'ясування економічної природи страхового захисту здоров'я, що ґрунтується на результатах наукових розвідок вітчизняних та зарубіжних дослідників у цій царині та визначення його місця в системі захисту суспільних та особистих інтересів, пов'язаних із втратою здоров'я.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У загальному, під страховим захистом ми розуміємо сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням і витрачанням фондів грошових коштів та інших ресурсів для проведення заходів з метою попередження, подолання або зменшення негативного прояву ризиків на об'єкті захисту і відшкодування пов'язаних з цим витрат.

Така система фондів щодо страхового захисту здоров'я в Україні існує, однак, сукупність цих фондів не розглядається як конгломерат, функціонування кожного фонду є автономним і не підпорядкованим загальній меті – захисту від негативних проявів ризиків на здоров'я громадян. Формування системи страхового захисту здоров'я покликане забезпечити

захист фінансових інтересів держави в сфері охорони здоров'я та її громадян у випадках здійснення ними витрат, пов'язаних із втратою (погіршенням) здоров'я. Це зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження існуючих у світовій практиці та прийнятих для України форм, методів та механізмів організації страхового захисту здоров'я.

Співвідношення категорій «захист», «соціальний захист», «страховий захист» та поняття «страховий захист здоров'я» вбачаємо наступним чином: страховий захист здоров'я є реалізацією категорії страхового захисту як суспільної або економічної категорії, який в свою чергу є складовою соціального захисту та захисту в цілому, як суспільних категорій (рис. 1).



**Рис. 1. Методологічні відносини категорій «захист», «соціальний захист», «страховий захист» та поняття «страховий захист здоров'я»**

*Джерело: власна розробка автора*

Захист – це складне поняття і означає недопущення настання несприятливих подій у житті суспільства в цілому та конкретного індивіда, зокрема. Захист в сучасній державі, яка апріорі є демократичною, правовою та соціальною, організується задля забезпечення соціальної безпеки її громадян, тобто з метою захисту від проявів соціальних ризиків. Історичний досвід та недавні події в Україні й інших країнах свідчать, що накопичення нерозв'язаних проблем у соціальній сфері є загрозою національній безпеці, які можуть стати причиною порушення рівноваги і стабільності в суспільстві. Тому, з цих міркувань, соціальна безпека має розглядатися як складова національної безпеки. У таблиці 1 наведені основні загрози та чинники загроз національній безпеці в соціальній сфері.

Під соціальною безпекою розуміють:

- стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз [3];
- захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується стабільний розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам [1];
- стан суспільства, за якого забезпечується нормальне відтворення суспільства як демографічної популяції, як нації, як народу [4, с. 24];
- стан життєдіяльності людини та суспільства, що характеризується сформованою, сталою соціаль-

ною системою забезпечення соціальних умов діяльності особистості, її соціальної захищеності, стійкості до впливу чинників, які підвищують соціальний ризик [5, с. 196].

Таблиця 1

**Основні загрози та основні чинники загроз національній безпеці в соціальній сфері**

Основні загрози	Основні чинники загроз
Неефективність державної політики щодо підвищення трудових доходів громадян, подолання бідності та збалансування продуктивної зайнятості працездатного населення;	– низький рівень життя та соціальної захищеності значних верств населення; – наявність великої кількості громадян працездатного віку, не зайнятих суспільно корисною діяльністю;
Криза системи охорони здоров'я і соціального захисту населення;	– незадовільний стан системи охорони здоров'я;
Поширення наркоманії, алкоголізму, соціальних хвороб;	– наявність великої кількості громадян працездатного віку, не зайнятих суспільно корисною діяльністю; – незадовільний стан системи охорони здоров'я.
Загострення демографічної кризи;	– незадовільний стан системи охорони здоров'я; – тенденції моральної та духовної деградації в суспільстві; – неконтрольовані міграційні процеси в країні.
Зниження можливостей здобуття якісної освіти представниками бідних прошарків суспільства;	– низький рівень життя та соціальної захищеності значних верств населення.
Прояви моральної та духовної деградації суспільства.	– тенденції моральної та духовної деградації в суспільстві.

*Джерело: складено автором за даними [1; 2]*

Таким чином, необхідність формування системи соціальної безпеки зумовлена:

- 1) об'єктивним існуванням соціальних ризиків;
- 2) об'єктивною потребою в захисті від негативних наслідків соціальних ризиків, якими є порушення нормального відтворення суспільства як демографічної популяції, як нації, як народу.

Це у свою чергу вимагає наявності і функціонування таких її елементів: суб'єктів соціальної безпеки, об'єктів соціальної безпеки, принципів формування та забезпечення соціальної безпеки; механізмів та інструментів державної політики щодо забезпечення соціальної безпеки.

Одним із механізмів забезпечення соціальної безпеки є соціальний захист, під яким ми розуміємо систему заходів, спрямованих на попередження соціально-ризикових ситуацій, а також пом'якшення та ліквідацію їх наслідків. Підтвердження цієї думки знаходимо в О. Новікової, яка розглядає соціальний захист з позиції соціальної безпеки, яка, водночас, є системоутворюючим чинником соціального захисту [6].

На основі аналізу наукових підходів до визначення поняття «соціальний захист» було з'ясовано, що автори розглядають соціальний захист населення в широкому і вузькому сенсі.

- Так у широкому трактуванні соціальний захист це:
- у своїй кандидатській дисертації Д.Г. Дорохін соціальний захист представляє трьома блоками (або підсистемами): соціальний захист працездатного працюючого населення; соціальний захист непрацездатного та соціально слабкого населення; захист життєвих прав та інтересів всього населення в со-



ціально-культурній сфері (освіта, охорона здоров'я, культура) [7, с. 14];

– за твердженням В.Д. Роїка – це комплекс заходів щодо захисту працівників від соціальних ризиків... охоплює всю сферу життєдіяльності працівників [8, с. 31];

– позиція фахівців Міжнародного Бюро Праці (МБП) – охоплює фактично всю сферу життєдіяльності людини в процесі праці [9; 7];

– В. Лукашикевич стверджує, що соціальний захист торкається усіх сторін життя членів суспільства, включаючи забезпечення прав на власність і свободу підприємницької діяльності, особистої недоторканності і забезпечення останніх товарами, житлом і послугами соціальної інфраструктури, робочими місцями, прийнятними грошовими доходами, сприятливими економічними умовами тощо [10].

У вузькому розумінні:

– Д.Г. Дорохін стверджує, що це соціальний захист непрацездатного та соціально слабкого населення [7, с. 14];

– В.Д. Роїк характеризує страховий захист як окремі складові сфери життєдіяльності працівників [8, с. 31];

– фахівці МТВ – це соціальне страхування та соціальна допомога (як механізм соціального захисту) [9];

– В. Лукашикевич – це суто соціальні рішення і заходи держави щодо забезпечення прав і гарантій, пов'язаних із підтримкою тих верств суспільства, які в силу свого специфічного становища не можуть відігравати активну роль в умовах ринкових відносин (діти, непрацюючі, пенсіонери, інваліди), а також із забезпечення права всіх членів суспільства на мінімально достатні засоби життєзабезпечення, на працю і відпочинок, захист від безробіття, охорону здоров'я і життя, на соціальне забезпечення у випадку старості, хвороби та витрати годувальника, для виховання дітей тощо [10].

Відмінності широкого і вузького підходів до тлумачення поняття «соціальний захист» в основному полягають у переліку тих осіб, які мають на нього право, тобто чиї соціальні ризики покриваються – так широкий підхід включає все населення країни, вузький – лише те, яке самостійно не в змозі забезпечити належні умови життєдіяльності.

Така множинність підходів до змістовного наповнення терміну «соціальний захист» спонукала науковців до його заміни на більш об'ємніше поняття – «людський розвиток», що дозволяє не обмежуватися окремими сферами і періодами життєдіяльності людини, а охопити її життя «від коліски до домовини» [10].

Як бачимо, основною метою соціального захисту є забезпечення нормальних умов життєдіяльності людини та реалізації її потенціалу.

Г. Скачко, виділяє п'ять базових інститутів соціального захисту населення [11]:

- державна соціальна допомога;
- державне соціальне забезпечення;
- обов'язкове соціальне страхування;
- добровільне додаткове соціальне страхування;
- добровільне особисте страхування.

Це дає нам підстави говорити про не страхові (державна соціальна допомога, державне соціальне забезпечення) і страхові (обов'язкове соціальне страхування, добровільне додаткове соціальне страхування, добровільне особисте страхування) механізми реалізації соціального захисту. На переконання Д. Шушпанова, основною формою соціального захисту населення в сфері охорони здоров'я є медичне страхування – гарантії надання медичної допомоги у ви-

падку втрати здоров'я, у т. ч. через хворобу чи нещасний випадок [12]. З останньою тезою автора нам погодитися важко, оскільки він майже ототожнює соціальний захист і медичне страхування, що є недопустимим.

Опускаючи не страхові механізми, які є практичною реалізацією соціальної політики держави, перейдемо до з'ясування економічної природи страхового захисту в цілому та страхового захисту здоров'я, зокрема.

Цікавий підхід знаходимо в джерелі [13], автор якого Л.Г. Скамай, стверджує, що страховий захист – це усвідомлена потреба юридичних і фізичних осіб у створенні спеціальних страхових фондів для захисту своїх майнових інтересів. Певною мірою можемо погодитися, якщо виходити із визначення страхового інтересу, як усвідомленої потреби в страховому захисті. Позитивним моментом є те, що дослідник акцентує увагу на необхідності створення спеціальних страхових фондів, але поза його увагою залишаються від чого захищаються майнові інтереси, з чим саме вони пов'язані і в яких формах можуть бути створені фонди.

Авторський колектив під керівництвом С.С. Осадця зазначає, що сутність страхового захисту полягає в нагромадженні й витрачання грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов'язаних із ними витрат [14]. Означений підхід більш чітко визначає мету задля якої нагромаджуються і витрачають кошти і ресурси. Також, автори при розкритті змісту категорії «страховий захист» вводять поняття ризику та наслідків його негативного впливу, що ведуть до втрат. Такий підхід відповідає концепції ризик-менеджменту. Далі автори уточнюють, що до фонду страхового захисту належать централізовані натуральні та грошові резерви держави, децентралізовані фонди (у частині, що використовується на покриття шкоди, завданої стихійними та іншими непередбачуваними подіями, – самострахування), а також фонди, створювані методом страхування (у межах цих форм страхового захисту може існувати багато видів фондів цільового призначення). Даний підхід розкриває методи якими може бути реалізований страховий захист, а саме через систему централізованих фондів (натуральних і грошових) держави (зведений бюджет; система позабюджетних цільових фондів – соціальних та економічних; державні запаси (резерви в натуральній формі)), методом самострахування, що передбачає створення суб'єктами господарювання грошових і натуральних фондів, призначених для запобігання негативним подіям, що можуть статися в їхньому господарському/особистому житті та для подолання їх наслідків. І останній метод – це страхування, як двосторонні економічні відносини, які полягають у тому, що страхувальник, сплачуючи грошовий внесок, забезпечує собі (чи третій особі) у разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати з боку страховика, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, вживає превентивні заходи, спрямовані на зменшення ризику, а при потребі перестраховує частину своєї відповідальності [14].

Українська вчена Р.В. Пікус, термін «страховий захист» розглядає як систему економічних відносин у суспільстві, що формуються з приводу попередження настання непередбачуваних подій з негативними наслідками, зменшення втрат за ними, фінансування наслідків цих втрат. Знову ж таки, авторка не уточ-



нює, що саме є результатом цих відносин і з яким об'єктам можуть бути пов'язані втрати [15].

Проведене дослідження дало підстави стверджувати, що дослідниками категорії «страховий захист» розглядається в кількох аспектах як: метод зниження ризиків; послуга страховиків; фонд грошових коштів і матеріальних цінностей, система суспільних відносин; свідоме потреба в створенні фондів.

Нам імпонує визначення страхового захисту подане О.М. Остапенко, яке базується на системному підході, – це взаємодія держави, страхових компаній, економічних структур і страхувальників з координації діяльності кожного учасника в межах своїх обов'язків у сфері страхування через формування, розподіл й споживання грошових коштів, що дозволяє узгодити інтереси одних учасників (страховики, держава) з інтересами інших (страхувальники, фінансово-кредитні інститути), щодо недопущення настання страхового ризику [16, с. 81]. Автор пропонує розглядати страховий захист у трьох аспектах: як форму захисту, як інструмент відшкодування завданих збитків і як комплексний засіб щодо реалізації страхового процесу. Недоліком вважаємо те, що автор розглядає страховий захист лише як превентивний механізм, оминаючи при цьому компенсаційний.

Вважаючи здоров'я капіталом, його слід розглядати як систему економічних відносин суб'єктів господарювання з приводу управління факторами ризику здоров'я, організовану і упорядковану з метою приросту і збереження здоров'я для забезпечення потоку майбутніх вигод [17, с. 22].

Т. Стецюк виявила, що основними джерелами ресурсного забезпечення охорони здоров'я є: державний сектор, приватний сектор, міжнародні програми допомоги. Автор дослідницьким шляхом довела, що в Україні на сьогодні використовуються практично всі можливі джерела фінансування охорони здоров'я, однак чіткої їх системи не сформовано. На основі власних досліджень нею був зроблений висновок про те, що така система потребує свого опрацювання для комплексного використання всіх джерел і оптимізації їх структури. На думку Т. Стецюк, основною метою функціонування системи джерел фінансування охорони здоров'я – є забезпечення сучасного ефективного розвитку галузі охорони здоров'я. З цим висновком ми погоджуємося частково, оскільки метою має бути покращення здоров'я населення (його якості), у тому числі і через покращення фінансування закладів охорони здоров'я [18].

Дослідницьким шляхом було з'ясовано, що в Україні сформована сукупність фондів грошових коштів яких проводиться фінансування вищеперахованих заходів, однак як система ці фонди не розглядаються.

Є сенс говорити про таке поняття як «система страхового захисту здоров'я», оскільки воно володіє усіма ознаками, що характеризують утворення як системи і містить такі структурні елементи: об'єкти і суб'єкти страхового захисту, форми і види страхування, механізми, інститути, рівні, функції, принципи, організаційні та управлінські підходи, інфраструктуру, підстави, умови, критерії, джерела фінансових ресурсів, нормативно-правове забезпечення, ризики, норми, програми, показники тощо [19, с. 48].

Поняття «система страхового захисту здоров'я» не набуло широкого розповсюдження в науковому та практичному середовищі. Окремі згадки знаходимо в роботах [20; 21].

На нашу думку, більш узагальнено систему страхового захисту здоров'я можна представити такими елементами:

– організаційно-правові форми (соціальне і комерційне (приватне) страхування);

– форми організації і здійснення захисту (загальнообов'язкове державне соціальне страхування, обов'язкове і добровільне страхування);

– види страхування (страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, страхування на випадок тимчасової втрати працездатності, обов'язкове страхування від нещасних випадків на транспорті, страхування від нещасних випадків, безперервне страхування здоров'я, страхування на випадок хвороби, страхування медичних витрат тощо);

– принципи (принципи загальнообов'язкового державного соціального страхування, принципи комерційного страхування);

– критерії включення особи до системи страхового захисту здоров'я (наявність страхового стажу, сплачені страхові премії (внески), дієздатність, стан здоров'я);

– умови (правила) надання страхового захисту (закони, постанови, правила страхування);

– об'єкти захисту (здоров'я);

– ризики (непрацездатність (тимчасова, постійна), хвороба, професійне захворювання);

– джерела фінансування (ЄСВ, кошти бюджету, страхові премії, доходи від розміщення тимчасово вільних коштів фондів).

Таким чином, виходячи з наведеного вище, систему страхового захисту здоров'я слід розглядати як комплекс суспільних відносин, що виникають у сфері організації та надання страхового захисту здоров'я з приводу формування фондів грошових коштів за рахунок страхових внесків страхувальників, а в окремих випадках і застрахованих осіб, доходів від інвестиційної діяльності страховиків і коштів державного бюджету (за умов, передбачених законодавством) та інших дозволених джерел, які призначені для компенсації витрат застрахованих, пов'язаних із втратою здоров'я, його погіршенням та/чи необхідності його підтримки на певному рівні внаслідок настання страхового випадку (хвороби, втрати працездатності внаслідок нещасного випадку чи професійного захворювання) та фінансування превентивних заходів, спрямованих на зменшення загроз здоров'ю застрахованих осіб.

Враховуючи те, що об'єктом страхового захисту виступає здоров'я як вартісна категорія, то страховий захист здоров'я пропонуємо розглядати як сукупність специфічних перерозподільних відносин, з приводу формування фондів грошових коштів і матеріальних запасів та їх витрачання з метою запобігання, зменшення та подолання втрат зумовленим негативними наслідками реалізації ризику втрати здоров'я та/або компенсації витрат на відновлення і підтримку здоров'я (фінансування заходів із забезпечення особливих умов життєдіяльності особи та оплати послуг зі стороннього догляду тощо).

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що в Україні функціонує сукупність фондів, які утворюються страховим методом і мають спільну мету діяльності – фінансове забезпечення витрат громадян, пов'язаних із втратою та погіршенням і відновленням їх здоров'я, а також фінансування заходів із створення умов забезпечення життєдіяльності застрахованих за певного стану їх здоров'я (наприклад, у випадках критичних захворювань, встановлення їм постійної втрати працездатності (інвалідності) тощо). Наразі, як система ці фонди не розглядаються, що,

в окремих випадках, з одного боку, зумовлює дублювання їх функцій, а з іншого – повну відсутність захисних механізмів у випадках втрати або погіршення здоров'я громадян, необхідності його підтримки на певному рівні, що в свою чергу обмежує життєдіяльність людини і реалізацію її потенціалу.

Тому, на нашу думку, використання запропонованого вище підходу до тлумачення поняття «система страхового захисту здоров'я» дозволить оформити в певне структуроване утворення предмети та об'єкти страхового захисту (які є елементами розрізаних підсистем), ризики і відносини, що виникають у процесі його організації і надання, з метою забезпечення раціональної організації і планування операцій зі страхування, їх обліку, контролю, аналізу та оцінки їх ефективності, розробки й впровадження стратегії щодо формування системи страхового захисту здоров'я в Україні, унормування її функціонування у відповідь на виклики та вимоги ринку, що, у свою чергу, стане предметом наших подальших наукових розвідок.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України». – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.
2. Концепція (основи державної політики) національної безпеки України : постанова Верхов. Ради України від 16 січ. 1997 р. № 397 // Відом. Верхов. Ради України. – 1997. – № 10.
3. Декларація про державний суверенітет України // Відом. Верхов. Ради УРСР. – 1996. – С. 2.
4. Приятельчук А.О. Соціальна безпека в контексті управління розвитком суспільних відносин / А.О. Приятельчук, О.М. Іщенко // Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, 2010. – № 19. – С. 135-140.
5. Скуратівський В.І., Линдюк О.І. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення [Текст] / В.І. Скуратівський, О.І. Линдюк // Вісник Нац. академії держав. управління при Президенті Укр. – 2011/2. – N 3. – С. 194-204.
6. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно- економічні проблеми і шляхи вирішення [Текст] / О.Ф. Новікова. – Донецьк : ІЕПНАН України, 1997. – С. 19.
7. Дорохин Д.Г. Формирование региональной системы социальной защиты населения: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1998. 18 с.
8. Роик В.Д. Социальная защита работников от профессиональных рисков. М.: Черноголовка, 1994. 282 с.
9. Оценка Международной программы ПИАКТ МВТ. Женева, 1984. – 87 с.
10. Лукашикевич В. Соціальний захист населення України в сучасних умовах: економічні засади [Електронний ресурс] / В. Лукашикевич. – Режим доступу <http://www.lvivacademy.com/visnik2/fail/Lukashchykevych.pdf>.
11. Скачко Г.А. Роль социального страхования в системе социальной защиты населения / Г.А. Скачко // Государственная служба. – 2006. – № 2. – С. 127.
12. Шушпанов Д.Г. Суспільне здоров'я як чинник реалізації людського потенціалу України // [https://www.academia.edu/6789686/314.174\\_PUBLIC\\_HEALTH\\_AS\\_A\\_FACTOR\\_IN\\_THE\\_REALIZATION\\_OF\\_HUMAN\\_POTENTIAL\\_IN](https://www.academia.edu/6789686/314.174_PUBLIC_HEALTH_AS_A_FACTOR_IN_THE_REALIZATION_OF_HUMAN_POTENTIAL_IN).
13. Скамай Л.Г. Страховое дело: учебник для бакалавров / Л.Г. Скамай. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 343 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс
14. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
15. Пікус Р.В., Приказюк Н.В., Страхові ринки України і Росії в умовах фінансової кризи // Фінанси України. – 2009. № 12. – С. 47-55.
16. Остапенко О.М. Страховий захист: сутнісний аспект // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2013. – № 2. – С. 78-84
17. Мосейко Е.Е. Институциональный подход к накоплению капитала здоровья / Е.Е. Мосейко // Вестник Саратовского государственного университета. – 2013. – № 3. – С. 21-25.
18. Стецюк Т.І. Медичне страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту громадян. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К.: – 2009. – 23 с.
19. Черкасская Г.В. Системный подход в теории социальной защиты // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2010. Серия. 5. Вып. 3. – С. 47-56.
20. Нагайчук Н.Г. Класифікація медичного страхування // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2005. Частина 2. – Том 1. – № 4. – С. 43-46.
21. Кудрявцев А.А., Плам Р.Г., Чернова Г.В. Страхование здоровья (опыт Великобритании). – М.: «Анkil», 2003. – 216 с.

УДК 366.2

Шмир І.П.

старший викладач кафедри загальноекономічних дисциплін  
Тернопільського комерційного інституту

## ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ У КОНТЕКСТІ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

У статті досліджено погляди на походження та трактування категорії «дохід» зарубіжними та вітчизняними науковцями. Представлено класифікацію доходів населення і запропоновано визначення останнього. Згруповано та відображено доходи громадян, що оподатковуються податком на доходи фізичних осіб у сучасній Україні.

**Ключові слова:** дохід, населення, податок, оподаткування доходів, джерела доходів, види доходів, класифікація доходів.

### Шмыр И.П. ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье исследованы взгляды на происхождение и трактовку категории «доход» зарубежными и отечественными учеными. Представлена классификация доходов населения и предложено определение последнего. Сгруппированы и отображены доходы граждан, которые облагаются налогом на доходы физических лиц в современной Украине.

**Ключевые слова:** доход, население, налог, налогообложение доходов, источник доходов, виды доходов, классификация доходов.

### Shmyr I.P. INTERPRETATION OF ACUESTSS OF POPULATION IS IN CONTEXT OF INCOME TAX PHYSICAL PERSONS

In the article investigational looks to the origin and interpretation of category acuests by foreign and home scientists. Classification of acuestss of population is presented and offer determination last. The acuestss of citizens that is imposed a tax by an income tax physical persons in modern Ukraine are grouped and represented.

**Keywords:** acuests, population, tax, taxation of acuestss, source of acuestss, types of acuestss, classification of acuestss.

**Постановка проблеми.** Соціально-економічна політика будь-якої держави ґрунтується на забезпеченні гідного рівня добробуту власних громадян. Тому для оптимального досягнення стратегічної мети України доцільно в комплексі здійснювати економічні, політичні, соціальні, правові та культурні заходи на усіх рівнях розвитку країни. В умовах сьогодення однією із нерозв'язаних проблем нашої держави є існування суттєвого розшарування доходів серед населення.

Дохід є однією з найбільш важливих економічних категорій, що виражає ступінь соціально-економічного життя суспільства і виступає одним із основних об'єктів оподаткування. Ця категорія має особливе значення для діяльності фізичних осіб та підприємств. Відсутність в економічній літературі єдиного тлумачення зазначеної категорії є свідченням її багатогранності.

В умовах ринкового розвитку економіки місце та роль доходу зростає, оскільки розширюються можливості та джерела його отримання, разом із тим дохід виступає одним із вагомих об'єктів оподаткування. Виходячи з останнього ми акцентуємо увагу на дослідженні доходів населення, які підлягають оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб.

Визначення таких понять, як «дохід держави» та «дохід підприємства» на сьогодні дають достатньо чітко уявлення про зміст категорії «дохід» і забезпечують подальшу можливість його обчислення. Тоді як визначення поняття «дохід населення» є менш раціональним і має низку недоліків. Залишається відкритим питання щодо кількісної оцінки доходу населення та його обґрунтованого аналізу. Тому розглянемо детальніше окремі визначення, що характеризують категорію «дохід» та поняття «доходи населення», представлені у наукових джерелах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній літературі не існує однозначного тлумачення категорії «дохід». Проте значна кількість праць зарубіжних представників (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Сімонді, Ф. Кене, Дж. С. Міль, Дж. Р. Хікс та ін.) засвідчує про значущість та вагомість цієї економічної категорії.

Серед представників сьогодення, які здійснюють дослідження категорії «дохід» і намагаються дати їй чітке визначення, варто виділити З. Ватаманюка, Т. Ленеяка, С. Панчишина, О. Савенка, Н. Холода та ін. Зазначені вчені здійснюють трактування доходу на мікрорівні і лише в економічному аспекті. Виокремлення різних видів доходів можна знайти у працях Н. Абакумової, С. Полякової, Л. Саловської, В. Левашова, І. Ховрак та ін. Проте ці дослідники підходять до класифікації доходів в цілому, тому класифікація доходів населення все ще потребує додаткового та комплексного розгляду.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб розкрити суть та виявити основні характеристики економічної категорії «дохід» та сутність поняття «доходи населення», запропонувати класифікацію доходів населення та сформувати групи доходів у залежності від джерел отримання та способів оподаткування податком на доходи фізичних осіб.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Категорія «дохід» має власну історію. Назва «дохід» (рос. *доход*, білорус. *даход*, польськ. *dochod*, чеськ. *duchod*, болг. *доход*, серб. *доходак*) виникла внаслідок термінологізації загальноживаних в українській мові слів. В 11-томному словнику української мови [1, с. 397] дохід трактується як «гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, торгово-промисловою установою, приватною особою і т. ін. в результаті якої-небудь діяльності». Подібне визначення знаходимо у тлумачному словнику російської мови С.І. Ожегова, де дохід – це «гроші або матеріальні цінності отримувані від будь-якої діяльності, від підприємництва» [2].

У працях І. Франка (1856–1916) категорії дохід та зиск набувають детальної конкретизації. При перекладі з німецької «Капіталу» К. Маркса І. Франко чітко диференціює категорії дохід і зиск, зазначаючи: «Те, що урвано робітниками на платі, побільшувало орендний зиск» [3, с. 85].

Отже, термінологізація слів «дохід» і «зиск» яка відбулася у XIX ст., призвела до того, що вони поча-

ли виражати різні за обсягом поняття: дохід – родові, зиск – видові.

Професор К. Швабій у монографії «Оподаткування доходів населення: проблеми науки і практики» (2009) зазначає, що дохід також можна тлумачити як потік та (або) запас. Запас – це кількість товарів, послуг, праці, грошей, які існують у даний момент. Потік – це сукупність корисності, що створюється або використовується протягом одиниці часу [4, с. 20].

На інтерпретацію категорії «дохід» безпосередньо впливає суспільно-економічна ситуація, що склалася у певний час і за певних умов.

Економічна наука виділяє основні школи, які досліджували формування, розподіл, оподаткування, класифікацію, а також звертали увагу на джерела доходів населення. Оскільки зародження категорії «дохід» приписують класикам, тоді доцільно розпочати аналіз її трактувань із розгляду позицій представників класичної школи. Загальновідомими адептами класичної школи було створено теорію заробітної плати. На їхню думку, первинним джерелом доходу є заробітна плата, земельна рента і прибуток, які визначають вартість товару. Поряд із цим класики одними із перших сформулювали систему поглядів на проблеми розподілу доходів.

Представники школи маржиналізму (Л. Вальрас, Л. Візер, К. Менгер) розглядали заробітну плату, ренту та прибуток як основні джерела доходів населення [5].

Засновник теорії марксизму К. Маркс (1818–1883) вважав, що заробітна плата як одне із джерел доходів населення повинна забезпечувати робітникам звичний для них рівень існування [6]. Таким чином, прихильники класичної школи, маржиналізму та марксистської теорії, досліджуючи категорію «дохід», наголошували на джерелах доходів населення, виходячи в основному із факторів виробництва.

На протипагу поглядам представників класичної політекономії виступив фізіократ Ф. Кене (1694–1774) – розробник «Економічної таблиці». На думку автора, лише землеробська праця здатна створити «чистий продукт» – «багатство, яке формує дохід нації і є продуктом, який залишається після сплати усіх видатків з доходу, що отримуються із земельних володінь» [7, с. 267].

Беручи до уваги зазначений підхід, Ф. Кене можна вважати одним із перших, хто намагався збагнути економічну природу доходу. Представники наступних наукових шкіл дещо змінили вектор дослідження категорії «дохід». Так, основоположники школи маржиналізму (Й. Тюнен, Л. Вальрас, А. Маршал) вивчали доходи населення крізь призму диференціації останніх. Зокрема А. Маршал (1842–1924) вважав, що немає жодної реальної потреби й морального виправдання для існування крайньої бідності поряд із величезним багатством [8].

Засновники історичної школи (Г. Шмоллер, Л. Брентано, К. Бюхер) також робили акцент на проблемі диференціації доходів. Зокрема, Г. Шмоллер (1838–1917) проявляв глибокий інтерес до соціальних проблем і наполягав на здійсненні реформ, які б усунули надмірну майнову нерівність [9].

Прихильники кейнсіанських ідей детально вивчали проблеми зайнятості та перерозподілу доходів населення. Засновник кейнсіанства Дж. Кейнс (1883–1946) вважав, що немає соціальних виправдань такої великої нерівності у розподілі багатств, яка існувала в його часи [10].

Вважається, що вперше класичне визначення категорії «дохід» дав англійський економіст Дж. Р. Хікс (1904–1989) у праці «Вартість і капітал». На думку автора, «дохід – це максимальна кількість засобів, які можна витратити протягом деякого періоду часу за умови, що відповідно до наявних очікувань капітальна вартість майбутніх надходжень залишиться попередньою» [11, с. 291]. Крім наведеного визначення Дж. Хікс формулює таке визначення: «Дохід – це максимальна кількість засобів, які індивід може витратити протягом даного тижня і які він очікує витратити протягом кожного наступного тижня» [11, с. 292].

Учений зробив висновок, що «дохід у відомому ракурсі характеризується невизначеністю» [11, с. 293], тобто існують різні визначення доходу, але конкретного й універсального серед них немає.

Зрозуміло, що на розвиток однієї із загальноживаних економічних категорій, на підставі якої можливо дослідити рівень життя населення, мають вплив реалії ведення державної політики конкретного періоду. Тому, на наш погляд, саме в період командно-адміністративної економіки розуміння суті доходів населення носило вузький характер. Тодішньою владою дослідження доходів населення вважалося підозрілою діяльністю, і як наслідок, відсутні публікації на дану тематику цього часу.

Відомо, що Державний комітет статистики СРСР зараховував до категорії «дохід» гроші, отримані у формі заробітної плати, пенсій, стипендій, доходів колгоспників, надходження від продажу сільськогосподарської продукції, вирощеної на індивідуальних земельних ділянках. Також враховувалися субсидії для дитячих садочків, санаторіїв, літніх таборів для дітей тощо. Під категорією «дохід» розуміли сукупність грошових надходжень, проте не враховувалися доходи від приватного сектора [12, с. 120-121]. Наведене визначення, на нашу думку, можна вважати неповним, оскільки воно подає лише перелік можливих грошових надходжень громадян, але не висвітлює соціально-економічної ролі доходу. Найвагомішим джерелом доходів населення у СРСР була заробітна плата.

Проте кінець ХХ ст. в Україні завершився зародженням та формуванням соціальної політики, яка передбачала систему заходів з боку держави щодо досягнення соціальної справедливості відносно розподілу доходів та забезпечення гідного рівня життя населення. Для реалізації дій соціальної політики державою встановлювалися відповідні соціальні показники, серед яких виділяємо мінімальну заробітну плату, прожитковий мінімум, неоподатковуваний мінімум доходів громадян тощо. Зазначені показники надають змогу визначити рівень добробуту громадян і є важливим інструментом у розпорядженні держави щодо побудови ефективної соціально-економічної політики.

Після проголошення незалежності України категорія «дохід» розглядається вітчизняними науковцями у різних аспектах, проте її трактуванню приділяється мало уваги, оскільки основний акцент робиться на переліку, класифікації доходів населення та домогосподарств.

На думку С. Панчишина та М. Савлука, «доходи населення – це сукупність грошових коштів і натуральних надходжень, які домогосподарства отримали за певний період» [13, с. 8]. Отже, досліджуючи категорію «дохід», зазначені вчені роблять акцент на грошових і негрошових надходжень домогосподарств.



Більш чітко визначення доходів населення надали З. Ватаманюк та С. Панчишин, згідно з поглядами яких: «доходи домогосподарств або особисті доходи – це сума грошових коштів та продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний період часу, як правило за рік [14, с. 153]. У даному визначенні доходу чітко зазначається період часу, а також виділяються грошові кошти або вироблені продукти.

На думку Т. Ленеїко, «доходи населення – це сукупність коштів і витрат у натуральному вираженні для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини» [15, с. 86]. На нашу думку, автор наведеного визначення, вивчаючи поняття «доходи населення», відобразив не лише економічний, а й соціальний аспект їх дослідження. Проте не можемо погодитися із тим, що Т. Ленеїко до поданого поняття зараховує сукупність витрат, що є не зовсім коректним.

Формулюючи визначення доходів населення, С. Лозинська звертає увагу на джерела доходу: «Доходи населення об'єднують обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, одержаних доходів від власності, соціальних допомог та інших поточних трансфертів» [16, с. 105]. На наш погляд, дане визначення є дещо недоречним саме з огляду на те, що його автор перелічує джерела доходів і практично дублює визначення, подане у ДССУ, яке наводиться вище, а також зараховує грошові та негрошові надходження.

Поступове вдосконалення та обґрунтування поняття «доходи населення» набуває різнобічного характеру. Так, О. Савенко, досліджуючи проблематику доходів, формулює визначення, згідно з яким, «доходи населення як соціально-економічна категорія характеризують стосунки в суспільстві з приводу присвоєння, використання та розподілу створюваного продукту» [17, с. 134].

Сучасна економічна наука визначає доходи населення на різних рівнях: мікро- (рівень окремих громадян, домогосподарств); мезо- (доходи населення окремих регіонів чи галузей національної економіки); макро- (доходи населення країни) та мегарівень (сукупні доходи населення світової економіки), що свідчить про динамічність та складність їх дослідження. Проте, як зазначає вже згадуваний нами відомий англійський економіст Дж.Р. Хікс, «багато вчених викликали один в одного певне замішання, приймаючи різні визначення доходу, що

були досить суперечливими та не цілком задовільними» [11, с. 127]. Ключова розбіжність у тлумаченні сутності доходу, на нашу думку, характеризується широкою сферою його застосування. Соціально-економічні процеси в суспільстві спонукають до виділення таких рівнів доходу: національний дохід, дохід держави, дохід підприємства, дохід населення, дохід сім'ї тощо.

Автори підручника «Політика доходів і заробітної плати» зазначають: «доходи населення є сукупністю надходжень за певний період часу, використовуваних фізичними особами з метою споживання і нагромадження» [18, с. 89]. Якщо вважати, що доходи – це «сукупність надходжень за певний період часу», то виникає невідповідність щодо того, чи враховується при розрахунку доходу надходження грошових коштів у результаті продажу майна, яке є у розпорядженні громадянина.

Г. Завіновська визначає доходи населення у широкому та вузькому значеннях. У широкому розумінні під доходами населення автор розуміє: «...інструмент для визначення рівня добробуту суспільства». Доходи



Рис. 1. Класифікація доходів населення України

Джерело: складено автором за [12-19]

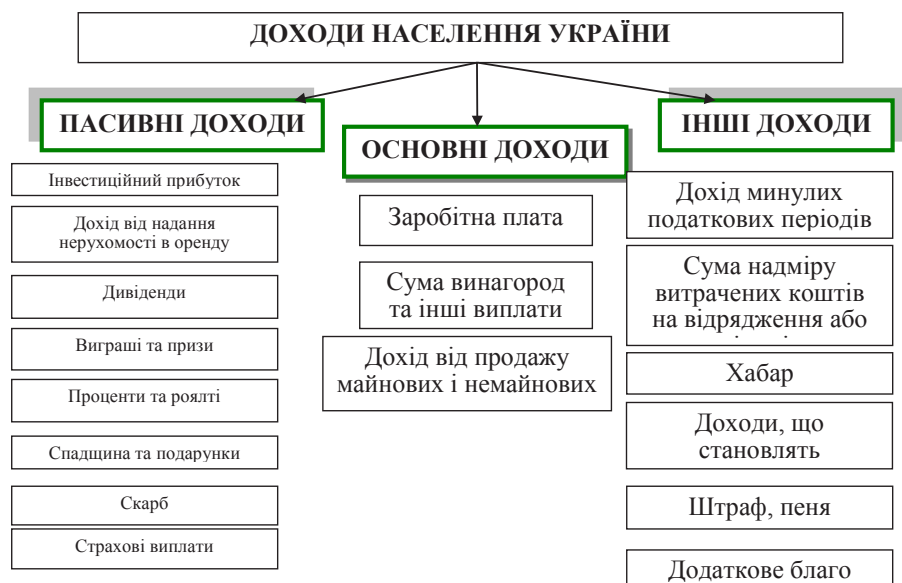


Рис. 2. Доходи населення, що оподатковуються податком на доходи фізичних осіб в Україні [23]

населення у вузькому розумінні – «це сукупність коштів і витрат у натуральному виразі для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини» [19, с. 112]. Автор надає особливого значення доходам населення, однак у наступному визначенні зазначає, що доходи є коштами, які підтримують різні стани людини, проте відсутній факт щодо ролі доходів для держави та суспільства загалом.

Проаналізовані нами визначення свідчать, що доходи загалом та доходи населення зокрема є багатоглядними категоріями, тому вважаємо за необхідне здійснити їх класифікацію за ознаками. На основі проведених досліджень відповідно до ознак та видів доходів на рисунку 1 нами наведено класифікацію доходів населення з метою поглиблення розуміння їхньої суті та відношення до оподаткування, а також подальшої можливості їхнього всебічного аналізу.

Групування доходів населення за представленими класифікаційними ознаками всебічно розкриває їхній зміст, взаємодоповнюючи особливості доходів залежно від видів та соціально-економічних умов розвитку суспільства. Таким чином, класифікація доходів населення має суттєве значення для пошуку шляхів їх ефективного оподаткування та представлення аналітичних розрахунків з метою забезпечення добробуту громадян.

У контексті розвитку сучасних соціально-економічних відносин доходи населення набувають широкого значення і як об'єкт оподаткування у теорії оподаткування та податковому законодавстві.

Професор О. Соколов (1885-1937) у праці «Теорія податків» здійснив глибокий теоретичний аналіз доходу як об'єкта оподаткування. Він вважав: «оскільки поняття доходу належить до найскладніших категорій політичної економії, то до визначення доходу як об'єкта оподаткування треба підходити обережно і відповідально» [20]. Російський теоретик у галузі фінансів сформулював власне визначення доходу на основі критерію ціноутворення: «Поняття приватно господарського доходу обов'язково передбачає певну затрату, необхідну для його одержання, дохід завжди є винагородою або платою за певну господарську діяльність або надану послугу» [20, с. 130]. Автор також зазначає, що необхідно розрізняти такі категорії, як виручка і дохід.

Німецькі економісти Б. Ф'юстінг і Г. Шанц сформулювали власне бачення щодо визначення доходу. Так, за Ф'юстінгом, дохід – це сума надходжень у грошовій і товарній формах, що поступають у розпорядження платника з постійних джерел, тоді як Шанц визначав дохід як приріст за певний період багатства особи безвідносно джерел його походження [21, с. 54].

На основі концепції Г. Шанца американці Р. Хейг (1908–1952) та Г. Сімонс (1899–1946) запропонували тлумачення доходу як грошової вартості чистого приросту реальної вартості індивідуального споживання протягом певного періоду. Підсумовуючи метод Хейга-Сімонса, професор В.Л. Андрущенко зауважує, що «дохід відображає вартість фактичного споживання плюс чистий приріст потенційного споживання (багатства, капіталу, заощаджень) даної особи за певний час» [21, с. 55].

Представник маржиналізму Л. Вальрас (1834–1910), досліджуючи дохід як об'єкт оподаткування, зазначав: «коли в економічних відносинах виникає держава, є лише два способи забезпечити державні потреби і державні витатки: перший – включити державу поряд з індивідом до розподілу суспільного багатства через власність; другий – здійснювати на

її користь вилучення з доходів індивідів через податок» [22, с. 383]. Досліджуючи доходи населення, Л. Вальрас дотримується позиції, що об'єктом оподаткування має бути не виробничий фонд, тобто земля, власність та капітал, а фонд споживання, представлений рентою, прибутком та доходами.

З моменту проголошення незалежної України законодавець тричі здійснював підхід до визначення та класифікації доходів громадян, котрі повинні підлягати оподаткуванню.

Існуючий нормативний документ, який на сьогоднішній час визначає механізм оподаткування доходів населення – розділ IV «Податок на доходи фізичних осіб» Податкового кодексу України (ПКУ), серед сукупності визначень під доходом пропонує розуміти загальну суму доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами [23, с. 14]. Назване визначення стосується загалом усіх доходів, які виникають при сплаті податків, що передбачені у даному законодавчому акті.

Лише з прийняттям ПКУ розширено базу оподаткування за рахунок збільшення видів доходів населення які оподатковуються податком на доходи фізичних осіб. Нами здійснено згрупування доходів, які може отримувати населення в Україні, що визначені ст. 164 та ст. 170 [23]. Схилиємося до думки, що законодавчо визначені доходи умовно можна поділити на три групи, в яких можемо прослідкувати не тільки відмінності щодо їх класифікації та видів, а й засвідчити психологічний фактор впливу щодо їхнього отримання.

Здійснену класифікацію доходів населення, які на сьогоднішній час законодавчо визначені та умовно нами згруповані з метою ефективного підходу до розуміння їх суті та подальшого оподаткування, представлено на рисунку 2.

Поступовий рух та вдосконалення соціально-економічних процесів у країні дозволяє шукати оптимальні шляхи задоволення інтересів як фізичних осіб, що є платниками податків, так і держави, яка повинна забезпечувати гідний рівень життя своїх громадян за рахунок виконання покладених на неї функцій. Проте наявність нерівномірного розподілу доходів як у глобальному масштабі, так і в межах однієї країни має місце. Зазначена проблема на сучасному етапі економічного розвитку України є досить гострою. Вона полягає у тому, що основні елементи, які визначені при справлянні ПДФО, – ставки оподаткування, їх прогресивність, пільги, податкові знижки – повинні бути встановлені з урахуванням рівня диференціації доходів населення, а також майнової стратифікації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Здійснений огляд наукової літератури, енциклопедичних джерел та законодавчої бази в даній сфері свідчить про відсутність єдиного підходу до трактування та вивчення категорії «дохід». Узагальнюючи існуючі здобутки та власні теоретичні напрацювання, пропонуємо під доходом фізичної особи платника ПДФО розуміти сукупність основних, пасивних та інших надходжень незалежно від форм та способів отримання, які задовольняють фізіологічні потреби та гарантують безпеку особі і сприяють підвищенню її особистого зростання протягом відповідного проміжку часу.

Сплата ПДФО доцільно розглядати з урахуванням виду отриманого доходу та понесених витрат із визначених джерел. У країні, яка обрала курс ев-

ропейського розвитку суспільства, доцільно розглядати отримання доходів не лише у вигляді заробітної плати, а й із інших законних джерел. Вітчизняні законодавці послідовно вживають заходів, спрямованих на вирішення цього питання, розширюючи групи доходів населення, відмінні від заробітної плати. Такі дії є свідченням того, що у громадян країни зростають можливості отримання додаткових доходів, завдяки яким держава має змогу збільшити надходження до бюджету.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник української мови [Текст] : в 11 т. – К. : Наук. думка, 1970–1980. – Т. 2. – 1971. – 550 с.
2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений [Электронный ресурс] / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова ; [Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова]. – 4-е изд., доп. – М. : Азбуковник, 1997. – 944 с. – Режим доступа : <http://slovari.ru/search.aspx?s=0&p=3068>.
3. Маркс К. Так зване первісне нагромадження / К. Маркс // Капітал / пер. І. Франка. – Львів : Культура, 1926.
4. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки і практики [Текст] : [монографія] / К.І. Швабій. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2009. – 296 с.
5. Сенів Л. Особливості джерел доходів населення України [Електронний ресурс] / Л.А. Сенів, Ю.В. Малиновський. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
6. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії [Текст] / К. Маркс. – Т.1. Кн.1. Процес виробництва капіталу. – К. : Державне вид-во літ. УРСР, 1952.
7. Руденко М.Д. Енергія прогресу. Нариси з фізичної економії [Текст] / М.Д. Руденко. – К. : Молодь, 1998. – 528 с.
8. Маршал А. Принципы экономической науки (Principles of Economics, 1890-1891) [Электронный ресурс] / А. Маршал. – Глава IV. Доход. Капитал. – Режим доступа : <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Marshal/index.html>.
9. Кушнир И. В. История экономических учений [Электронный ресурс] / И. В. Кушнир, Т. А. Костакова, Н. И. Роньшина. – СПб : ЗАО НПП «Ермак», 2010. – Режим доступа : <http://be5.biz/ekonomika/i010/40.htm>.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Джон Мейнард Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – Книга пятая. – 352 с. – Режим доступа : <http://socioline.ru/book/dzhon-mejnard-kejns-obschaya-teoriya-zanyatosti>.
11. Хикс Дж. Ценность и капитал: исследование некоторых фундаментальных принципов экономической теории [Текст] / Дж. Хикс. – М. : Прогресс, 1993. – 487 с.
12. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність в перехідних економіках [Текст] : [моногр.] / Н.М. Холод. – Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
13. Доходи та заощадження в перехідній економіці України [Текст] / за ред. С. Панчишина та М. Савлука. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 406 с.
14. Економічна теорія: макро-і мікроекономіка [Текст] : [навч. посіб.] / за ред. З.І. Ватаманюка та С.М. Панчишина. – К. : Альтернативи, 2001. – 708 с.
15. Лейко Т.І. Економіка праці [Текст] : [навч. посібник] / Т.І. Лейко, Т.С. Шапошнікова, О.В. Толстікова. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2006. – 137 с.
16. Лозинська С.І. Значення доходів населення у формуванні економічного зростання [Текст] / С.І. Лозинська // Збірник наукових праць : [Національний університет «Львівська політехніка»]; відпов. ред. Є. В. Крикавський. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2009. – С. 104-109.
17. Савенко О.Л. Деякі аспекти вивчення доходів населення України в сучасних умовах [Текст] / О.Л. Савенко // Формування ринкових відносин в Україні : [зб. наук. Праць]. – Вип. 9. – К., 2000. – С. 133-136.
18. Политика доходов и заработной платы [Текст] : [учеб.] / под ред. П.В. Савченко, Ю.П. Кокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2004. – 389 с.
19. Завіновська Г.Т. Економіка праці [Текст] : [навч. посібник] / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
20. Соколов А.А. Теория налогов [Текст] / А.А. Соколов. – М. : ООО «ЮрИнфеР-Пресс», 2003. – 512 с.
21. Андрущенко В.Л., Ткачук Т.В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) [Текст] : [моногр.] / В.Л. Андрущенко, Т.В. Тучак. – К. : Алерта, 2013. – 384 с.
22. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии [Текст] / Л. Вальрас. – М. : Издательство, 2000. – 448 с.
23. Податковий кодекс України: чинне законодавство зі змінами і допов. на 10 травня 2011 року (Відповідає офіц. текстові) [Текст]. – К. : Алерта; ЦУЛ, 2011. – 424 с.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.42+658.171

**Архипенко С.В.***кандидат економічних наук,  
в.о. завідувача кафедри обліку, аудиту та фінансів  
ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія»*

### ОСНОВНІ ЗАСОБИ ТА АМОРТИЗАЦІЯ: ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена порівняльній характеристиці податкового та бухгалтерського законодавства у контексті відображення в ньому основних засобів та амортизації. Розбіжності з приводу визначення, віднесення об'єктів до складу основних засобів, методів та механізму нарахування амортизації існували завжди. Останні зміни в податковому полі дещо зменшили ці відмінності, проте залишаються деякі аспекти, на яких варто зупинитися.

**Ключові слова:** основні засоби, амортизація, період корисного використання, методи нарахування амортизації, Податковий кодекс, П(С)БО-7.

#### **Архипенко С.В. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И АМОРТИЗАЦИЯ: ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА**

Статья посвящена сравнительной характеристике налогового и бухгалтерского законодательства в контексте отражения в нем основных средств и амортизации. Разногласия по поводу определения, отнесения объектов в состав основных средств, методов и механизма начисления амортизации существовали всегда. Последние изменения в области налогообложения некоторым образом уменьшили эти различия, однако остаются некоторые аспекты, на которых стоит остановиться.

**Ключевые слова:** основные средства, амортизация, срок полного использования, методы начисления амортизации, налоговый кодекс, П(С)БУ-7.

#### **Arkhypenko S.V. FIXED ASSETS AND DEPRECIATION: PECULIARITIES OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING**

Article is devoted to a comparative characteristic of tax and accounting legislation in the context of reflection in it of fixed assets and depreciation. Disagreements over the definition, classification of objects into fixed assets, depreciation methods and mechanism existed always. Recent changes in the tax field slightly reduced these differences, however, remain certain aspects on which it is worth to stay.

**Keywords:** fixed assets, depreciation, period of useful life, depreciation methods, tax code, position (standard) accounting-7.

**Постановка проблеми.** На сьогодні правильне висвітлення підприємством інформації про його основні засоби та нарахувану амортизацію є дуже важливим. Існування бухгалтерського і податкового обліку в українських реаліях пов'язане з наявністю відмінностей (іноді досить суттєвих) у поданні такої інформації для потреб оподаткування та для поточних потреб підприємства. Хоча зі вступом у дію з 2010 року Податкового кодексу вдалося дещо нівелювати ці відмінності, є моменти, на яких варто зупинитися.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем відображення в обліку амортизації та зносу основних засобів не є новим у науковому світі і розглядається в численних працях учених-економістів: Н.Г. Белова, Ф.І. Васькіна, Г.В. Жданкіна, Г.Г. Кірейцева, І.А. Ламикіна, М.З. Пізенгольца. Свій внесок у дослідження теорії і практики обліку наявності і руху основних засобів зробили праці В.П. Астахова, М.І. Баканова, П.С. Безруких, Н.Г. Волкова, А.Н. Жигло, Т.Н. Жуковського, О.Ю. Іванівської, В.В. Качаліна, Н.П. Кондракова, В.А. Лугового, В.Д. Новодворського, В.Ф. Палія, В.П. Петрова, Я.В. Соколова, А.Н. Хоріна, А.Д. Шеремета та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте постійні зміни в українському законодавстві – як податковому, так і бухгалтерському – потребують постійного моніторингу питань правильності відображення основних засобів і амортизації та розведення цієї інформації по видам обліку.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в проведенні порівняльної характеристики податкового та бухгалтерського законодавства у контексті відображення в ньому основних засобів та амортизації.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні порядок організації роботи будь-якого підприємства з основними засобами регламентується такими нормативними джерелами:

- щодо проведення податкового обліку – Податковим кодексом України;
- щодо бухгалтерського обліку – П(С)БО 7 «Основні засоби».

Проведемо порівняльний аналіз цих двох законодавчих джерел на предмет виявлення особливостей роботи з основними засобами та проведення їх амортизації у кожному випадку.

Щодо сутності та видів основних засобів, які є на підприємстві, законодавство України застосовує такі підходи, які нами згруповано у таблиці 1:

Як видно із визначень основних засобів, ці два законодавчих акти відносять до них матеріальні активи зі строком служби понад один рік, які використовуються підприємством (або платником податку – в Податковому кодексі) у його господарській діяльності. Відмінним є те, що в П(С)БО-7 подається деталізований перелік такої діяльності, оскільки від цього залежать повнота і правильність відображення основних засобів у бухгалтерському обліку. Податко-



вий кодекс, визначаючи сутність основних засобів, надає межі вартісної оцінки таких об'єктів («матеріальні активи, ... вартість яких перевищує 2500 грн») та показує залежність їхньої вартості від фізичного та морального зносу. Щодо видів основних засобів, то з метою бухгалтерського обліку вони поділяються на дві групи – основні засоби та інші необоротні матеріальні активи (з детальним переліком об'єктів у кожній групі). Податковий кодекс для простоти нарахування податку на прибуток підприємств виділяє 16 груп основних засобів із зазначенням для кожної з них мінімального строку корисної експлуатації. Але при цьому в ньому прописується перелік об'єктів, які не належать до основних засобів. Це [1]:

1) предмети терміном служби менше 1 року незалежно від їхньої вартості;

2) предмети вартістю до 2500 грн незалежно від терміну служби. Гранична вартість предметів, які не належать до основних засобів, може змінюватися Мінфіном України;

3) спеціальні інструменти й спеціальні пристосування для підприємств серійного й масового виробництва певних виробів або для виконання індивідуальних замовлень незалежно від їхньої вартості;

4) спецодяг, спецвзуття, постільні принадлежності незалежно від їхньої вартості й терміну служби;

5) формений одяг, призначений для видачі працівникам підприємства, незалежно від вартості й терміну служби.

У бухгалтерському обліку деякі з цих об'єктів відносять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів.

З вищеведеного аналізу звичайно можна сказати, що з позиції визначення сутності основних засобів Податковий кодекс розкриває її більш повно, проте слід мати на увазі, що бухгалтерський і податковий облік на підприємстві переслідують різну мету. І бухгалтерське (П(С)БО–7) та податкове (Податковий кодекс) законодавство висвітлює саме ті аспекти, які є важливими з точки зору досягнення такої мети. Проте, на нашу думку, в законодавчому плані слід прагнути до зближення податкового та бухгалтерського обліку.

Щодо амортизації основних засобів, то і в Податковому кодексі, і в П(С)БО–7 вона визначається практично однаково – це «систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів (основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів – у Податковому кодексі) протягом строку їх корисного використання (експлуатації)».

При цьому в бухгалтерському обліку виділяється поняття зносу основних засобів. Це «сума амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання» [2]. Знос буває фізичний і моральний.

Щодо методів нарахування амортизації, то з прийняттям Податкового кодексу вдалося подолати розбіжності при її нарахуванні в бухгалтерському і податковому обліку. За часів дії Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» амортизація нарахувалася як відсоток від балансової вартості об'єкта основних засобів; цей відсоток залежав від групи (всього 4 групи), до якої відносився той чи інший об'єкт. При цьому віднесення основних засобів до тієї чи іншої групи іноді виявлялося досить проблематичним, що слугувало підґрунтям до різного роду зловживань.

На сьогодні Податковий кодекс пропонує розраховувати амортизацію тими ж методами, які зазначено в П(С)БО–7, а саме: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

Таблиця 1  
Характеристика основних засобів за законодавством України

Ознака	За П(С)БО-7 «Основні засоби» [2]	За Податковим кодексом [1]
Визначення	Матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).	Матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).
Класифікація	1. Основні засоби – будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, інвентар, прилади, ін. основні засоби; 2. Інші необоротні матеріальні активи – бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові споруди, інвентарна тара, інші необоротні матеріальні активи.	У Податковому кодексі виділяється 16 груп основних засобів та мінімальні строки їх амортизації (буде деталізовано далі).

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Він переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Нархування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації [1]. Метод нарахування амортизації фіксується підприємством у наказі про облікову політику.

Слід сказати, що всі формули для методів нарахування амортизації залежать від строку корисного використання (експлуатації) основних засобів. П(С)БО–7 ці строки не регламентуються і визначаються підприємством самостійно. Щодо Податкового кодексу, то в ньому визначено мінімальні строки корисної експлуатації об'єктів основних засобів і зазначається, що «нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визначенні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше ніж визначено в пункті 145.1 Податкового кодексу і призупиняється на період його виводу

з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добування, дообладнання, консервації та інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації» [1]. У цілях податкового обліку здійснюється розподіл всіх основних засобів підприємства на 16 груп, по кожній з яких Податковим кодексом визначено мінімальний строк корисного використання (табл. 2).

Таблиця 2

**Розподіл основних засобів за групами та строками корисного використання (Податковий кодекс)**

Групи	Мінімальні строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	-
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	-
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	-
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Строк корисного використання може переглядатися в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим від зазначених нормативів.

У зв'язку з наявністю в податковому обліку різних груп основних засобів податковим законодавством визначаються особливості нарахування та вибору методу амортизації різних груп [1]:

- амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15 нараховується за прямолінійним та виробничим методами;
- метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів ОЗ, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби);

- амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта у розмірі 100 відсотків його вартості;

- на основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

У результаті аналізу методів амортизації, запропонованих Податковим кодексом та П(С)БО-7, виділяється дві групи за щорічним розміром амортизаційних відрахувань. До першої групи відноситься прямолінійний метод, за яким, на відміну від інших, щорічна сума амортизації постійна, але за рахунок збільшення витрат на ремонт усі витрати на утримання основних засобів збільшуються. До другої – методи прискореної амортизації, за якими здійснюється поступове зменшення щорічних амортизаційних відрахувань, але внаслідок збільшення витрат на ремонт усі витрати на утримання активів знаходяться на одному рівні.

Для вибору найбільш оптимального методу нарахування амортизації на підприємстві потрібно провести порівняльний аналіз усіх методів амортизації та визначити, який з них є найбільш ефективним. При цьому в рамках вибору методу амортизації слід враховувати такі фактори: простота методу та можливість його застосування; вплив на собівартість робіт та залишкову вартість засобів у звітності; ефективність використання накопичення амортизаційних відрахувань для своєчасного оновлення основних засобів.

Для проведення даного аналізу оберемо, наприклад, об'єкт основних засобів з класифікаційної групи «Інструменти, прилади та інвентар», у яку включаються комп'ютери, системні блоки, принтери, сканери, монітори, копіювальні апарати та інші основні засоби, оскільки дана група поновлюється найчастіше.

Порівняльний аналіз методів нарахування амортизації проведемо на прикладі комп'ютеру Celeron 2000, який надійшов на підприємство у 2009 р. за вартістю 3522 грн. За Податковим кодексом цей об'єкт належить до групи 4 «Машини та обладнання», за якою строк корисної експлуатації становить мінімум 2 роки. Отже, припустимо, що строк експлуатації даного комп'ютера складає чотири роки з урахуванням морального зносу, а ліквідаційна вартість даного об'єкта основних засобів може становити приблизно 420 грн. Ця сума ліквідаційної вартості складається з вартості запасних частин і дорогоцінних металів, які будуть отримані від ліквідації цього об'єкта.

Розрахуємо річну суму амортизації комп'ютера прямолінійним методом та відповідні розрахунки представимо у таблиці 3.

Таблиця 3

**Розрахунок річної суми амортизації прямолінійним методом**

Показник	Сума, грн
Первісна вартість	3522
Ліквідаційна вартість	420
Вартість, що амортизується	3102
Строк корисного використання, років	4
Річна сума амортизації	775,50

Розрахунок амортизації комп'ютера за прямолінійним методом протягом чотирьох років наведено у таблиці 4.

Таблиця 4  
Розрахунок амортизації комп'ютера  
прямолінійним методом

Роки	Первісна вартість	Річна сума амортизації	Накопичений знос	Залишкова вартість
1	3522	775,50	775,50	2746,50
2	3522	775,50	1551	1971
3	3522	775,50	2326,50	1195,50
4	3522	775,50	3102	420

Розрахуємо річну норму амортизації комп'ютера методом зменшення залишкової вартості, яка дорівнює:

$$Na = 1 - \sqrt[4]{\frac{420}{3120}} = 1 - 0,5876 = 0,4124$$

Розрахунок амортизації комп'ютера за методом зменшення залишкової вартості в розрізі 4-х років відображено у таблиці 5.

Таблиця 5  
Розрахунок амортизації комп'ютера методом зменшення залишкової вартості

Роки	Первісна вартість	Річна сума амортизації	Накопичений знос	Залишкова вартість
1	3522	$3522 \times 0,4124 = 1452,47$	1452,47	2069,53
2	3522	$2069,53 \times 0,4124 = 853,47$	2305,94	1216,06
3	3522	$1216,06 \times 0,4124 = 501,50$	2807,44	714,56
4	3522	294,56	3102	420

Річна норма амортизації комп'ютера за методом прискореного зменшення залишкової вартості склала 0,5 або 50% (2 : 4). Розрахунок амортизації комп'ютера за даним методом протягом строку його експлуатації міститься у таблиці 6.

Таблиця 6  
Розрахунок амортизації комп'ютера методом прискореного зменшення залишкової вартості

Роки	Первісна вартість	Річна сума амортизації	Накопичений знос	Залишкова вартість
1	3522	$3522 \times 0,5 = 1761,00$	1761,00	1761,00
2	3522	$1761 \times 0,5 = 880,50$	2641,50	880,50
3	3522	$880,50 \times 0,5 = 440,25$	3081,75	440,25
4	3522	20,25	3102	420

За кумулятивним методом для розрахунку коефіцієнту амортизації необхідно визначити суму чисел років. У нашому випадку вона складає 10 (1+2+3+4). Розрахунок амортизації комп'ютера за даним мето-

дом протягом строку корисного використання зображено у таблиці 7.

Виробничим методом амортизацію комп'ютера не можна розрахувати, оскільки неможливо визначити обсяг робіт (послуг), які були виконані з використанням даного об'єкта основних засобів.

Графічне зображення розрахованої амортизації комп'ютера бухгалтерськими методами амортизації протягом строку корисного використання (чотири роки) представимо на рисунку 1.

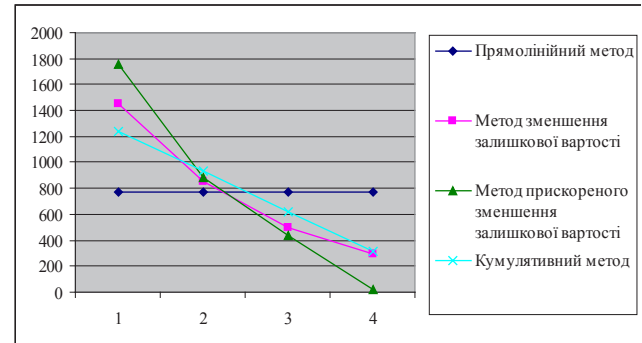


Рис. 1. Графічне зображення розрахованої амортизації комп'ютера методами, передбаченими українським законодавством

Отже, з результатів здійснених розрахунків можна сказати, що найефективнішим методом для обраного об'єкта основних засобів та класифікаційної групи «Інструменти, прилади та інвентар» є кумулятивний метод, оскільки він враховує моральний та фізичний знос, а також необхідність накопичення амортизаційних відрахувань у перші роки, що дозволить оновлювати дані основні засоби з більшою періодичністю, та є не складним для розрахунку. Що ж стосується інших методів, то можна сказати наступне: прямолінійний метод є простим для розрахунку, але він не враховує моральний знос, що є суттєвим для даної групи основних засобів; метод зменшення залишкової вартості є дуже складним для розрахунку; метод прискореного зменшення залишкової вартості є недоцільним, оскільки перенесення половини вартості об'єкта у перший рік експлуатації може значно підвищити собівартість наданих послуг, а також він штучно завищує зношеність об'єкта основних засобів.

**Висновки із проведеного дослідження.** З вищевикладеного можна зробити такі висновки. Щодо визначення основних засобів, то відмінним у податковому та бухгалтерському законодавстві є те, що в П(С)БО-7 подається деталізований перелік такої діяльності, оскільки від цього залежить повнота та правильність відображення основних засобів у бухгалтерському обліку. Податковий кодекс, визначаючи сутність основних засобів, надає межі вартісної оцінки таких об'єктів та показує залежність їх вартості від фізичного та морального зносу. Щодо видів основних засобів, то з метою бухгалтерського обліку

Таблиця 7  
Розрахунок амортизації комп'ютера кумулятивним методом

Роки	Первісна вартість	Вартість, що амортизується	Коефіцієнт	Річна сума амортизації	Накопичений знос	Залишкова вартість
1	3522	3102	$4 : 10 = 0,4$	1240,80	1240,80	2281,20
2	3522	3102	$3 : 10 = 0,3$	930,60	2171,40	1350,60
3	3522	3102	$2 : 10 = 0,2$	620,40	2791,80	730,20
4	3522	3102	$1 : 10 = 0,1$	310,20	3102	420



вони поділяються на дві групи – основні засоби та інші необоротні матеріальні активи. Податковий кодекс для простоти нарахування податку на прибуток підприємств виділяє 16 груп основних засобів. Але при цьому в ньому прописується перелік об'єктів, які не належать до основних засобів. Щодо амортизації основних засобів, то і в Податковому кодексі, і в П(С)БО-7 вона визначається практично однаково, методи нарахування амортизації також ідентичні, різниця в тому, що податковим законодавством регламентуються мінімальні строки корисного використання об'єкта основних засобів. У зв'язку з на-

явністю у податковому обліку різних груп основних засобів податковим законодавством визначаються особливості нарахування та вибору методу амортизації різних груп.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Верховна Рада України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку – 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : Верховна Рада України від 27 квітня 2000 року № 92. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

УДК 657.6:338.512

**Бондарчук Н.В.**

*доктор наук з державного управління,  
професор кафедри обліку й аудиту  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Васильєва Л.М.**

*доктор наук з державного управління,  
професор кафедри обліку й аудиту  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

## НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИТРАТ

У статті розкрито сутність внутрішнього аудиту витрат, визначено послідовність здійснення та етапи алгоритму внутрішнього аудиту витрат. Запропонована модель внутрішнього аудиту витрат, комплексне використання якої дозволить аудитору підтвердити достовірність інформації, зробити узагальнення результатів, а також інтенсифікувати сам процес аудитування і поліпшити якість його проведення. Стаття носить науковий і прикладний характер, а її результати можуть бути використані при подальшому дослідженні аудиторської діяльності та при контролі виробничих витрат на підприємствах різних галузей.

**Ключові слова:** внутрішній аудит, витрати, внутрішній аудит витрат, етапи внутрішнього аудиту, методика, об'єкти аудиту витрат.

### **Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ЗАТРАТ**

В статье раскрыта суть внутреннего аудита затрат, определены последовательность проведения и этапы алгоритма внутреннего аудита затрат. Предложена модель внутреннего аудита расходов, комплексное использование которой позволит аудитору подтвердить достоверность и обобщить полученные результаты, а также интенсифицировать сам процесс аудирования и улучшить качество его проведения. Статья носит научный и прикладной характер, а ее результаты могут быть использованы при дальнейшем исследовании аудиторской деятельности и при контроле производственных затрат на предприятиях различных отраслей.

**Ключевые слова:** внутренний аудит, расходы, внутренний аудит затрат, этапы внутреннего аудита, методика, объекты аудита расходов.

### **Bondarchuk N.V., Vasilyeva L.M. WAYS TO IMPROVE THE INTERNAL AUDIT COSTS**

The article reveals the essence of the internal audit costs, defined sequence of steps of the algorithm and the internal audit costs. A model of the internal audit costs, the integrated use of which will allow the auditor to confirm the accuracy and to generalize the results, as well as to intensify the process of listening and improve the quality of its holding. The article is of scientific and applied nature, and its results can be used for further research and audit activities under the control of production costs in different branches.

**Keywords:** internal audit costs, internal audit costs, internal audit steps, methods, objects, audit costs.

**Актуальність проблеми.** Управлінський аудит, будучи економічним інститутом та таким, що забезпечує розвиток ринкових відносин і реформування вітчизняної економіки, має стати гарантом виходу вітчизняної економіки на якісно новий рівень. Аудиторський контроль у ринковій економіці як незалежна і комерційна форма контролю покликаний дотримуватися інтересів власників, акціонерів, працівників, інвесторів і держави. Аудит дозволяє встановити достовірність бухгалтерського обліку та звітності, сприяє раціональному та ефективному використанню всіх ресурсів, забезпечує кваліфіковану допомогу в галузі управлінської діяльності. Внутрішній аудит витрат є важливим

об'єктом аудиту фінансово-господарської діяльності підприємства.

Можна безапеляційно стверджувати, що система вимірювання витрат виробництва і економічно обґрунтованого формування собівартості відноситься до числа важливих проблем удосконалення господарювання, виявлення і використання резервів зниження витрат і підвищення рентабельності підприємств [1, с. 5]. Контроль за витратами підприємства і формування собівартості є найважливішим аспектом управлінського обліку та інформаційного забезпечення управління.

Окрім того, аудит витрат на виробництво є особливо важливою ділянкою роботи аудитора щодо встанов-



лення достовірності бухгалтерської звітності, оскільки він безпосередньо пов'язаний із встановленням достовірності фінансового результату від реалізації, а отже і достовірності кінцевого фінансового результату господарської діяльності в цілому по підприємству.

Найбільш складною ділянкою при проведенні аудиту на підприємствах є перевірка складу витрат при формуванні собівартості робіт, а також продукції і послуг, що надаються іншими виробництвами або господарствами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою аудиту витрат переймалися чимало вітчизняних і зарубіжних вчених. Вони визначали цілі аудиту витрат виробництва [4, с. 165], аналізували відповідні аудиторські терміни [2], визначали предмет і аудиторські процедури затрат на виробництво [8], подавали перелік питань, що мають перевірятися аудитором [7].

Міжнародний стандарт аудиту МСА610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» визначає внутрішній аудит як діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання як відділ цього суб'єкта господарювання. Його функції охоплюють, серед іншого, перевірку, оцінювання і моніторинг адекватності і ефективності внутрішнього контролю [5, с. 581].

Проаналізувавши досягнення провідних вчених у цій галузі, деякі питання залишилися не розкритими або не висвітленими до кінця. Для вирішення цієї проблеми необхідно розширити програму проведення внутрішнього аудиту витрат, удосконалити методику проведення аудиту.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб визначити сутність внутрішнього аудиту витрат та послідовність проведення внутрішнього аудиту витрат, запропонувати модель внутрішнього аудиту витрат.

**Виклад матеріалу.** Система внутрішнього аудиту – це сукупність організаційних заходів, методик і процедур, прийнятих керівництвом для впорядкованого і ефективного ведення основної діяльності, що включає контроль і перевірку, а саме дотримання вимог законодавства, точність та повноту документації обліку, своєчасну підготовку звітності.

Головною метою внутрішнього аудиту є надання допомоги керівництву в управлінні підприємством. Тому внутрішній аудит, реалізуючи контрольну функцію, є засобом зниження ризику банкрутства підприємства.

Отже, основним завданням внутрішнього аудиту є забезпечення ефективності функціонування всіх підрозділів підприємства на всіх рівнях управління, а також захист законних майнових інтересів підприємства та його власників.

На наш погляд, запровадження системи внутрішнього аудиту необхідно здійснювати таким чином, щоб відповідальність була покладена на визначену особу чи службу внутрішнього аудиту.

До основних функцій служби внутрішнього аудиту відносяться:

- перевірка достатності процедур контролю;
- експертиза організації та методології бухгалтерського обліку;
- аналіз зовнішніх факторів;
- організація підготовки до проведення внутрішнього аудиту.

Для виконання своїх функцій служба внутрішнього аудиту повинна бути укомп-

лектована кваліфікованими фахівцями. Служба внутрішнього аудиту повинна діяти на підставі положення, що затверджується керівником підприємства або зборами акціонерів, які проводяться щорічно.

Система внутрішнього аудиту на підприємстві включає в себе такі складові частини (рис. 1).

Обізнаність і практичні дії керівництва перевірній організації повинні бути спрямовані на встановлення, підтримання та розвиток системи внутрішнього контролю на підприємстві.

Засоби внутрішнього контролю представлені складовими частинами внутрішнього контролю на окремих напрямках, ділянках основної діяльності підприємства.

Внутрішній аудит є невід'ємною частиною системи управлінського контролю на підприємстві. Для досягнення мети внутрішнього аудиту, а саме оцінки ефективності функціонування системи управління підприємством – у системі управління підприємством необхідно створити службу внутрішнього управлінського аудиту. Служба внутрішнього аудиту буде відповідати за достовірність обчислення витрат на виробництво, виконання кошторисів витрат, збереження майна. Окрім того, до обов'язків служби входить розробка пропозицій щодо удосконалення методів організації виробництва.

Формування інформації управлінського обліку спрямовано на відповідність понесених витрат діючій технологічній структурі капітальних вкладень. Цим же параметрам повинна відповідати і система внутрішнього аудиту, яка повинна включати процедури і методи функціонування господарської системи.

Основну увагу внутрішньому аудиту слід приділяти перевірці тих показників фінансово-господарської діяльності підприємства, які можуть позитивно вплинути на ефективність виробництва. Тому дослідження особливостей цілей і завдань внутрішнього аудиту витрат на виробництво, організації та технології його проведення на підприємстві є актуальними.

З цієї метою необхідно створити систему контролю, яка має бути спрямована на попередження відхилень від нормативно-правових актів чи зловживань, насамперед досліджувати господарські операції, які мають бути документально оформлені й своєчасно відображені в облікових регістрах та у фінансовій звітності [8].

Витрати – це зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [6].

Для організації внутрішнього контролю витрат на підприємстві необхідно здійснювати регулярний контроль правильності їх формування. Етапи перевірки представлені на рисунку 2.

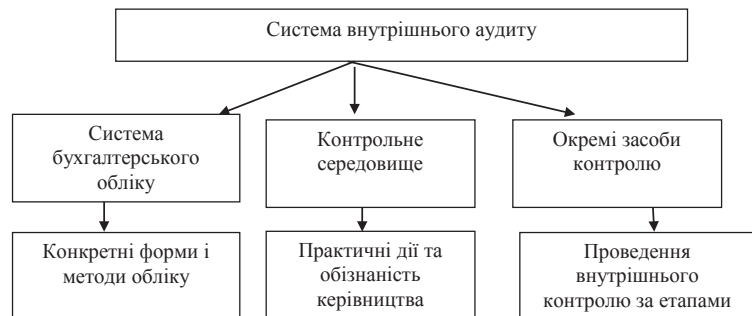
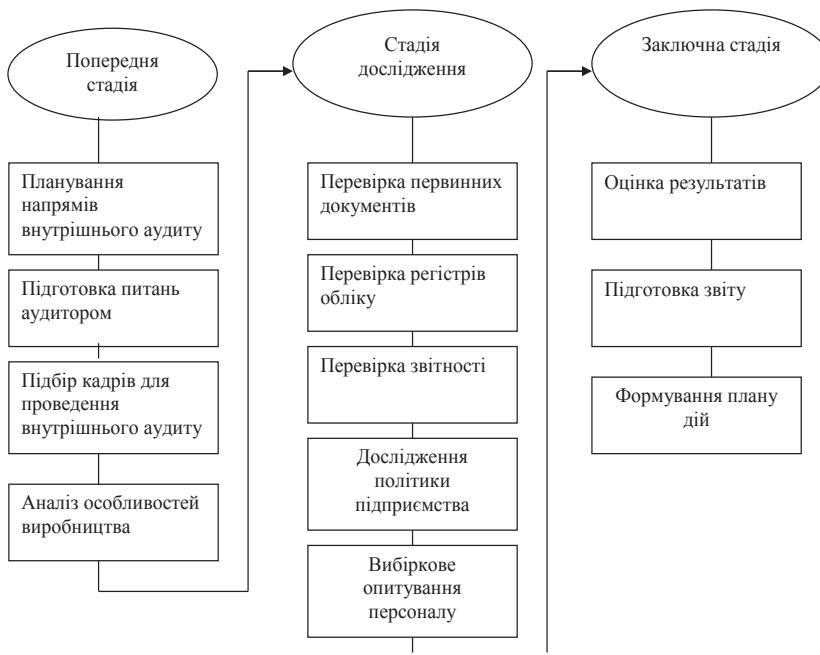


Рис. 1. Пропонована система внутрішнього аудиту



**Рис. 2. Рекомендовані стадії внутрішнього управлінського аудиту витрат**

Для проведення внутрішнього аудиту на підприємстві особливе значення має складання опитувальника аудитора, який готується з метою:

- надання інструкції аудиторам;
- гарантування, що всі етапи аудиту перевірені;
- підкреслити цілі та обсяг перевірки.

При підготовці опитувальника аудитор повинен взяти до уваги:

- особливості діяльності підприємства;
- відповідні процедури проведення перевірки;
- використовувати документи.

У рамках проведення перевірки аудитору рекомендується:

- провести вступні збори;

- провести аналіз результатів;
- доповісти про виявлені результати.

На вступних зборах аудитор повинен роз'яснити обсяг і процес проведення аудиту, а також пояснити, коли, як і в якій формі буде представлений звіт про результати аудиту.

Під час самого аудиту аудитор повинен:

- дослідити об'єктивні докази наявних невідповідностей;
- задавати питання;
- вести необхідні для проведення перевірки записи. Отже, основним правилом при проведенні внутрішнього аудиту є «Питай, дивись, слухай».

Процес аналізу результатів повинен встановити:

- чи є виявлений недолік окремою помилкою або цілісною помилкою системи обліку;
- чи знають про проблему співробітники, які перевіряються;
- чи є інформація про нестачу;
- чи можливо негайно провести коригувальні дії. Виявлені невідповідності можуть визначатися як:

1. Критичні – повне порушення методики або відсутність такої.

2. Другорядні – одноразово спостережуваний недолік у системі.

3. Зауваження – незначний пропуск, який, якщо не буде виявлено і усунено, може призвести до більш серйозного збою.

У звіті за результатами проведення внутрішнього аудиту необхідно:

- вказати обсяг проведеного внутрішнього аудиту;
- відзначити всі результати;
- визначити і пояснити рекомендовані коригувальні дії;

Таблиця 1

**Методика внутрішнього аудиту витрат на виробництво**

Компоненти методики аудиторської перевірки	Контрольні точки аудіювання	Обсяг реалізованих об'єктів	Виробнича собівартість об'єктів	Управлінські (накладні) витрати
Мета внутрішнього аудиту.		Перевірка достовірності обсягу вироблених об'єктів	Перевірка реальності та обґрунтованості понесених витрат	Перевірка достовірності, законності та доцільності понесених витрат
Інформаційна база внутрішнього аудиту.		Регістри бухгалтерського обліку по рахунку 27, 70, 90	Первинні документи та регістри бухгалтерського обліку по рахункам 13, 20, 22, 63,64, 65,66 372	Регістр бухгалтерського обліку по рахунку 91
Напрями внутрішнього аудиту.		Підтверджуючий	Підтверджуючий	Підтверджуючий, організаційно-правовий
Прийоми та процедури внутрішнього аудиту.		Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури	Документальне дослідження, нормативно-правове регулювання, розрахункові процедури, метод порівняння	Документальне дослідження, розрахункові, аналітичні процедури
Взаємозв'язок контрольних точок аудіювання .аудировання		Обороти по рахункам 70, 90	Обороти по рахунку 23	Обороти по рахунку 91
Можливі порушення.		Завищення вартості об'єкта	Списання надлишкових витрат, порушення законодавства у віднесенні витрат на рахунки бухгалтерського обліку	Списання надлишкових витрат, необґрунтоване застосування норм витрат
Оцінка матеріальності помилок внутрішнього аудиту		Суттєва	Суттєва	Суттєва

- вказати аудиторів та осіб, з якими працювали в ході перевірки.

Після закінчення аудиту аудитор повинен:

- переконатися, що запропоновані коригувальні дії виконані;

- забезпечити короткострокову та довгострокову ефективність дій;

- докладно документувати всі дії, наступні за аудитором;

- надати відповідні бланки і форми.

Для впровадження системи внутрішнього аудиту необхідно розробити методику аудиту витрат, які відносяться на собівартість об'єктів. Методика внутрішнього аудиту витрат та складові аудиторської перевірки і контрольні точки аудіювання наведено у таблиці 1.

Запропонована методика розроблена в матричному вигляді та являє собою таблицю, де по горизонталі розташовуються контрольні точки аудіювання, а по вертикалі – складові методики внутрішнього аудиту. До складових методики внутрішнього аудиту відносяться:

- мета внутрішнього аудиту;

- інформаційна база об'єкта внутрішнього аудиту та його спрямування;

- організація внутрішнього аудиту;

- можливі порушення, які можуть бути виявлені в ході перевірки та їх оцінка при прийнятті рішення аудитором.

Застосування даної методики внутрішнього аудиту витрат дозволить на початковому етапі аудіювання відповідно до поставленої мети аудиту будь-якої контрольної точки перевірити порівнянність даних аналітичного і синтетичного обліку витрат та їх взаємозв'язок з показниками форм бухгалтерської звітності. Неспівставність перевірених показників може служити сигналом про недостовірність звітних даних.

При необхідності доцільно проводити суцільну перевірку узагальнюючих показників звітності. Більш того, запропонована модель дозволяє прискорити терміни проведення аудиторської перевірки, визначити основні прийоми і процедури за відповідними напрямками аудиту, встановити можливі порушення і надати оцінку суттєвості виявлених помилок, які будуть представлені замовнику у вигляді робочих документів і прикладені до звіту аудитора. Перевірка достовірності показників фінансової звітності за даною методикою дозволить більш детально з'ясувати, наскільки дотримуються правила її складання.

Перевага запропонованої методики полягає в тому, що кількість контрольних точок не обмежена. Будь-який узагальнюючий показник містить різну кількість приватних, які за даною методикою визна-

чаються напрямом аудиту та ступенем деталізації показників.

В умовах ринкової економіки економічні суб'єкти потребують кваліфікованої допомоги з організації внутрішнього аудиту та системи внутрішнього контролю, проведення фінансового аналізу з метою виявлення внутрішніх резервів зниження собівартості продукції, підвищення прибутку. Отже, запропонована нами модель внутрішнього аудиту є одним з таких інструментів. Її комплексне використання дозволить аудитору підтвердити достовірність інформації, зробити узагальнення результатів, а також інтенсифікувати сам процес аудіювання і поліпшити якість його проведення.

**Висновки.** Таким чином, практика аудиту свідчить, що на тих підприємствах, де створені і ефективно функціонують служби внутрішнього аудиту, значно вище рівень збереження майна, використання ресурсів, організації бухгалтерського обліку та достовірності звітності.

Досвід передових підприємств Західної Європи показує, що внутрішній аудит виявляється дієвим, дозволяє підвищити ефективність системи контролю за витратами виробництва, а також істотно поліпшити роботу підрозділів підприємства при наявності підтримки з боку першого керівника та високого рівня кваліфікації та досвіду аудиторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алибеков Ш.И. Аудит затрат на производство / Ш.И. Алибеков. – СПб. : Питер, 2004. – 128 с.
2. Андреев В.Д. Внутренний аудит : [учеб. пособие] / В.Д. Андреев. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 464 с. : ил.
3. Жалтырова О.И. Внутренний аудит затрат на производство / О.И. Жалтырова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/01466.htm>.
4. Ковалёва О.В. Аудит : [учебное пособие] / О.В. Ковалёва, Ю.П. Константинов ; [под. ред. О.В. Ковалёвой]. – М. : «Приориздат», 2003. – 320 с.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики : видання 2007 року / [Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ«СТАТУС», 2007. – 1172 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
7. Савченко В.Я. Аудит [Електронний ресурс] / В.Я. Савченко. – Режим доступу : <http://www.ebk.net.ua/Book/Audit/Glava8/R8p3.htm>.
8. Фатюха Н.Г. Дослідження внутрішнього аудиту витрат підприємства [Електронний ресурс] / Н.Г. Фатюха, О.Є. Карлюга // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1960>.

УДК 657.633

**Сморжанюк Т.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку й аудиту**Херсонського національного технічного університету***СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛІНГУ  
ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Стаття присвячена дослідженню історії виникнення концепції контролінгу. Розглянуто сучасні підходи до визначення сутності контролінгу. Проаналізовано критерії визначення складових системи контролінгу. Розкриті основні функції контролінгу.

**Ключові слова:** контролінг, історія, сутність, складові системи, управління, функції.

**Сморжанюк Т.П. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КОНТРОЛЛИНГА КАК ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Статья посвящена исследованию истории возникновения концепции контроллинга. Рассмотрены современные подходы к определению сущности контроллинга. Проанализированы критерии определения составляющих системы контроллинга. Раскрыты основные функции контроллинга.

**Ключевые слова:** контроллинг, история, сущность, составляющие системы, управления, функции.

**Smorzhanjuk T.P. MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF CONTROLLING AS FUNCTIONS OF ENTERPRISES MANAGEMENT**

To research the history of the concept of controlling. The modern approaches to defining the essence of controlling. Analyzed the criteria for determining components controlling system. The basic function of controlling.

**Keywords:** controlling, history, nature, components system management functions.

**Постановка проблеми.** Особливістю ринкових відносин є формування значної кількості підприємств та організацій, які є економічно та юридично самостійними незалежно від форми власності. До них слід віднести малі підприємства, спільні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства та інші. Ці підприємства, порівняно з державними, не мають вищих органів управління, які б брали на себе певну частку відповідальності за діяльність підвідомчих їм організацій, займалися б питаннями науково-технічного прогресу, частково, організаційного вдосконалення виробництва тощо. Такий стан підприємств і організацій як суб'єктів ринкових відносин змушує сьогодні в багатьох випадках по-іншому розглядати проблеми управління їх фінансово-господарською діяльністю. У сучасних умовах господарювання відбувається об'єктивний процес зростання ролі і значення таких функцій управління, як облік, планування, аналіз і контроль, з одночасним переосмисленням їх завдань, наповненням новим змістом.

Ринкові відносини представляють достатні можливості для ефективного управління підприємством, але реальний стан справ в економіці, спад промислового виробництва, негативні зміни її структури часто зводять нанівець всі зусилля в галузі підвищення якості управління підприємством. Тому особливо гостро стоїть питання вдосконалення управління підприємством за допомогою такого інструменту, як контролінг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у вирішенні проблем визначення сутності контролінгу зробили праці вітчизняних та зарубіжних вчених: А. Дайле, П. Хорвата, Д. Хана, К. Друрі, О. Дідова, С. Данілочкіна, О. Кармінського, Л. Малишевої, М. Пушкаря.

Проблемами впровадження контролінгу в діяльність підприємства займалися такі дослідники, як О.А. Зоріна, І.О. Григораш, Т.А. Говорушко, Д.О. Кроніковський, М.В. Тарасюк, О.В. Троян та багато інших.

Шляхи вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності та їх вплив на стан підприємств

розглядають такі вітчизняні вчені, як В.Д. Немцов і Л.Є. Довгань, Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Савицька.

Питання доцільності впровадження системи контролінгу на підприємствах аналізуються у дослідженнях таких науковців: А.М. Кармінський, Н.І. Оленів, А.Г. Примак, С.В. Фалько, І.І. Цигилик.

Відзначаючи значущість наукових розробок вчених, варто зауважити, що у більшості робіт основна увага приділяється проблемам впровадження контролінгу в діяльність підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності та їх вплив на стан підприємств. Проте аналіз опублікованих робіт, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених дослідженню цієї проблеми, показав, що вона має багато нез'ясованих теоретичних питань і невирішених практичних проблем.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у формуванні складових системи контролінгу та визначенні функцій контролінгу на підприємстві. Виходячи з поставлених завдань можемо визначити мету даної статті, уточнення поняття контролінгу, визначення його основних функцій, визначення місця і ролі контролінгу в управлінні підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** На сучасному етапі розвитку управління контролінг виступає як провідна функція менеджменту, що будує зв'язки між іншими функціями: плануванням, координуванням, контролем, обліком та аналізом.

Як нова концепція теорії і практики управління контролінг з'явився в економічно розвинутих країнах Заходу, але дістав найбільшого розвитку у США та Німеччині. Так, наприкінці XIX–початку XX ст. промисловий розвиток США характеризувався високими темпами економічного зростання, появою трестів, холдингів і монополій, що, у свою чергу, призвело до ускладнення координації діяльності виробничих комплексів і необхідності пошуку нових, більш досконалих методів управління. На заміну бухгалтерському обліку, що лише констатував здійснення виробничих операцій, прийшов виробничий облік, орієнтований на внутрішнього користувача.



Це дало можливість отримувати релевантну інформацію та суттєво вдосконалило функції планування та прогнозування.

Поняття «контролінг» походить від англійського «to control», яке в економічному розумінні означає управління, спостереження, регулювання, контроль [1]. У 1880 р. було створено систему «Atchison, Tereka & Sante Fe Railway System». Вперше контролінг був застосований на підприємстві переважно для вирішення фінансово-економічних завдань, управління фінансовими потоками та основним капіталом. А в 1892 р. компанія «General Electric Company» вперше ввела посаду контролера [1, с. 96].

У роки Великої депресії, світової економічної кризи все актуальнішими стають методи контролінгу, усвідомлюється необхідність більш деталізованого обліку виробничих витрат і стратегічного планування. Як наслідок, у 1931 р. в США було створено «Controller's Institute of America» – професійну організацію контролерів, а в 1934 р. започатковано професійний журнал «The Controller» (сьогодні – «The Financial Executive») [1, с. 100].

У цей час в Німеччині розвиток концепції контролінгу не відбувся. Ситуація змінилася в 70-ті роки ХХ ст. з появою на великих підприємствах центрів прибутку, відокремлених від існуючих систем управління.

Інструменти фінансового та бухгалтерського обліку, що використовувалися раніше, більше не відповідали умовам функціонування підприємств. Багато компаній зіткнулися з проблемою неплатоспроможності та необхідністю вдосконалення підходів до планування та управління. Контролінг був застосований на німецьких підприємствах та продемонстрував свою ефективність, у результаті чого розпочалося теоретичне обґрунтування його концепції. Це призвело до появи в Німеччині кількох наукових та освітніх організацій, а також випуску з 1989 р. журналу «Controller» [1, с. 106].

Контролінг – це функціональна система планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством, це спеціальна система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства і включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг [2].

Обґрунтувавши основні концептуальні підходи до даного визначення, «контролінг» можна розглядати як систему ефективного управління підприємством для забезпечення тривалого функціонування підприємства, а також можна визначити як концепцію економічного управління підприємством, спрямовану на виявлення всіх можливостей та ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах господарювання.

В основі концепції контролінгу лежить функціонально вдоскоблений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті для ухвалення оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Контролінг в діяльності підприємства забезпечує виконання таких функцій [3, с. 284]:

- комплексний підхід до управління підприємством;
- інформаційна та консультаційна підтримка ухвалення управлінських рішень;
- створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством;

- забезпечення раціональності управлінського процесу.

Контролінг як система управління підприємством є сукупністю методів стратегічного і оперативного управління.

Під стратегічним контролінгом розуміють загальний напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Мета стратегічного контролінгу – забезпечення виживання підприємства і «відстеження» руху підприємства до наміченої стратегічної мети розвитку.

Оперативний контролінг – це конкретні методи і прийоми для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Метою оперативного контролінгу є створення системи управління досягненням поточних цілей підприємства, а також ухвалення сучасних рішень щодо оптимізації співвідношення «витрати – прибуток».

Контент-аналіз показав, що наразі відсутні типові штатні служби контролінгу підприємств, тому виникають різноманітні варіанти створення служби контролінгу і її місця в організаційній структурі підприємства. Організаційна структура підприємства може бути зведена до трьох основних елементів:

- відділ контролінгу виконує аналітичну роботу і забезпечує керівників оперативною інформацією про стан витрат на підприємстві, періодично складає розгорнені аналітичні звіти, прогнозує показники фінансово-економічного стану підприємства, проводить економічну експертизу управлінських рішень, пов'язаних з витратами і прибутком, налагоджує методику планування в планово-економічному відділі;
- група контролінгу у складі планово-економічного відділу. Планово-економічний відділ займається аналітичною роботою, яка полягає в такому: складання планового кошторису витрат і калькуляції на окремі види продукції, робіт, послуг; складання фактичного кошторису витрат і калькуляції, визначає відхилення; виконання функцій ціноутворення;
- тимчасові групи, які займаються аналізом витрат і пропозиціями щодо оптимізації економічної роботи підприємства. Як правило, така група складається з фахівців планового, фінансового відділів і бухгалтерії.

Оптимальним варіантом є організація служби контролінгу як окремого підрозділу, рівноправного з бухгалтерією, плановим і фінансовим відділами.

Раціональним є такий склад служби контролінгу: начальник служби контролінгу, контролер – куратор цехів; контролер-фахівець з управлінського обліку; контролер-фахівець з інформаційних систем.

На сучасному етапі розвитку управління організацією контролінг виступає як провідна функція менеджменту, що будує зв'язки між іншими функціями: плануванням, координуванням, контролем, обліком та аналізом.

Мета контролінгу – правильна та виважена оцінка господарських ситуацій для прийняття обґрунтованих та доцільних економічних рішень. У процесі здійснення управління, орієнтованого на досягнення поставленої мети, контролер надає вагомому підтримку менеджменту, координуючи окремі цілі та плани в межах єдиної програми; організовуючи процес контролінгу таким чином, щоб здійснити оптимальне та оперативне забезпечення інформацією управлінський персонал тощо. Метою постановки системи контролінгу є побудова на підприємстві ефективної системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень [3, с. 284].

Контролінг орієнтований на ефективне використання ресурсів і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. На досягнення мети контролінгу орієнтована інтегрована система інформаційної, аналітичної і методичної підтримки керівників у процесі планування, контролю, аналізу і ухвалення управлінських рішень з усіх функціональних сфер діяльності підприємства. Основні постулати сучасної філософії контролінгу можна сформулювати таким чином:

- привалювання рентабельності діяльності підприємства над зростанням об'ємних показників, тобто розміри підприємства, об'єми випуску, кількість філіалів і клієнтів, асортимент продукції, сума балансу є другорядними в порівнянні з ефективністю роботи підприємства в цілому і його підрозділів;

- зростання об'ємів бізнесу підприємства (організації) виправдано лише при збереженні колишнього рівня або зростанні ефективності;

- заходи щодо забезпечення зростання прибутковості не повинні підвищувати допустимі для конкретних умов функціонування підприємства рівні ризиків.

Цільові завдання контролінгу повинні полягати в системно-інтегрованій інформаційній, аналітичній, інструментальній і методичній підтримці керівництва для забезпечення довгострокового існування і розвитку підприємства [4, с. 127]. Цілі контролінгу нерозривно пов'язані із цілями самого підприємства на даному етапі його діяльності, тобто, якщо підприємство ставить собі за мету підвищення конкурентоспроможності та збільшення частки на ринку, то і функції контролінгу повинні бути направлені на виконання цього завдання. Єдиною умовою ефективного функціонування контролінгу на підприємстві є отримання цією службою повної достовірної первин-

ної інформації для того, щоб після її дослідження, опрацювання й аналізу мати змогу надати керівництву можливість прийняття єдиного правильного рішення щодо вибору стратегії, за якою буде працювати підприємство протягом певного часу [4, с. 127].

За допомогою правильно організованого контролінгу підприємство може уникнути появи «вузького місця». Вузьке місце – найслабша ланка підприємства. «Вузьким місцем» може бути ринок збуту, виробництво, ліквідність. «Вузькі місця» на підприємстві є стримуючими чинниками поступального розвитку підприємства в частині неможливості вчасного досягнення поставленої мети. Задача служби контролінгу полягає в розшуку і знищенні економічними заходами «вузьких місць». Базу контролінгу складають оперативні показники фінансового аналізу, виробничого і фінансового обліку, які доцільно сформувати в єдину інтегровану базу техніко-економічних даних підприємства в ретроспективі. Контролінг сприяє досягненню головної вартісної мети підприємства – оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку й цінності капіталу при гарантованій ліквідності. Досягнення даної мети координується з досягненням матеріальних і соціальних цілей. Отже, головною метою контролінгу є оптимізація фінансового результату при гарантованій ліквідності [5, с. 125]. Для реалізації цієї мети контролінг повинен орієнтувати керівництво на прийняття рішень і необхідні дії шляхом підготовки й надання необхідної управлінської інформації.

Тому одним із перших кроків до формування системи контролінгу на підприємстві могло б стати визнання необхідності розвитку внутрішнього контролю як у напрямі вдосконалення ревізії, так і через запровадження фінансового аудиту й аудиту ефективності, у тому числі на макрорівні. Ці форми контролю разом із управлінським обліком мають стати наріжним каменем підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

До недоліків упровадження контролінгу на підприємство можна віднести: недосконалість існуючих методів аналізу; загроза статусу груп; необхідність додаткового навчання; помітний результат з'являється не одразу; складність порівняно з традиційними методиками [2].

Як було визначено раніше, основна задача контролінгу складається в інформаційній підтримці керівництва підприємства. Її реалізація відбувається через функції (рис. 1).

Дуже широко контролінг використовується при прогнозуванні цін на продукцію і послуги, для визначення нижніх допустимих меж цін і тарифів, розрахунку очікуваних прибутків, податкових платежів і створюваних резервів. У рамках контролінгу перевіряється ефективність різних варіантів інвестицій до і в ході їх здійснення, моделюються умови реалізації проекту. Інформа-

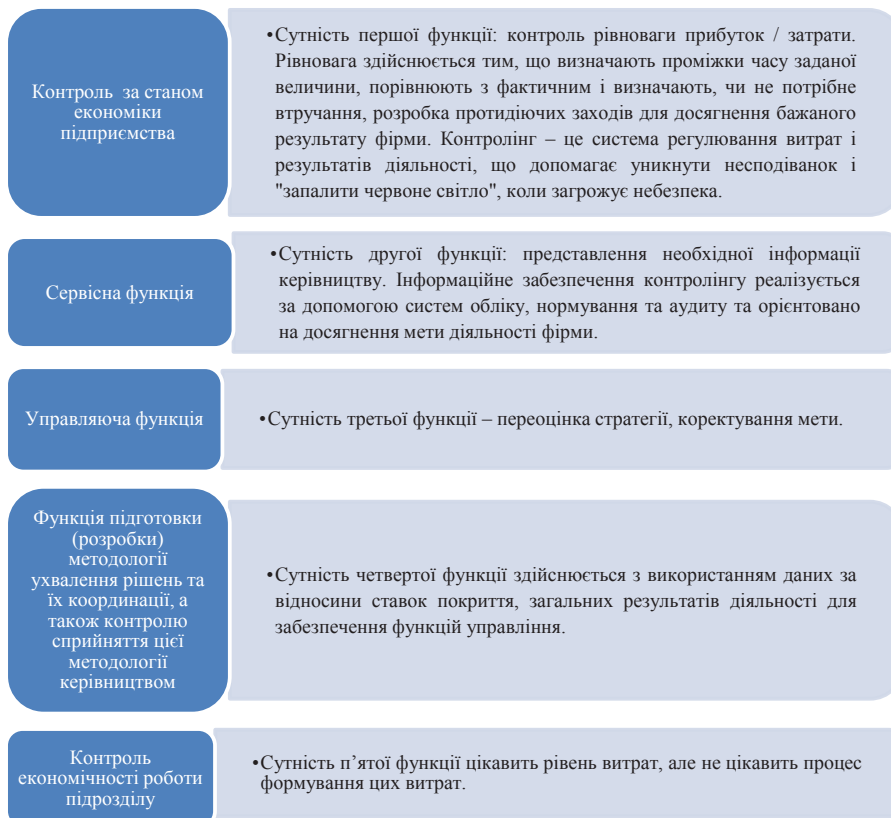


Рис. 1. Функції контролінгу управління підприємством

Джерело: побудовано автором за даними [2; 6]

ція, що поставляється службою контролінгу керівництву підприємства, незамінна для оперативного і стратегічного управління [6].

У свою чергу, стратегічний контролінг забезпечує виживання підприємства і «відстежує» його рух до наміченої стратегічної мети. Тоді як оперативний контролінг визначає, наскільки прийняті управлінські рішення щодо формування цілей, ресурсів і процесів на підприємстві будуть сприяти підвищенню результативності, ефективності і продуктивності робіт. Залежно від визначеного керівництвом напрямку (типу) прийняття управлінських рішень до сфери завдань контролінгу входить оптимізація внутрішніх можливостей підприємства, вибір елементів інструментарію і розробка методик їх реалізації для виконання поставленої мети [7].

Зважаючи на те, що контролінг є підсистемою управління підприємством і переслідує надання підтримки та допомоги керівнику, то контролінг можна класифікувати одночасно як концепцію управління підприємством орієнтовану на ефективне і довгострокове функціонування в сучасному економічному середовищі. Отже, система контролінгу визначає набір показників, які характеризують зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, на відміну від фінансового обліку, який відстежує в основному внутрішні зміни у господарській діяльності, та управлінського, який також враховує зміни всередині підприємства і лише в певній мірі, за його межами.

У ході гнучкої діяльності підприємство постійно знаходиться під дією організаційних, фінансових, інвестиційних та інших чинників, що впливають на формування його фінансово-економічного стану і одночасно зумовлюють появу різних видів контролінгу, зокрема: оперативного, стратегічного і фінансового, що використовуються в залежності від комплексу задач поставлених керівником перед службою контролінгу.

**Висновки і пропозиції.** Отже, за поданим матеріалом можна зробити такі висновки. Контролінг – це комплексна система управління підприємством, що включає в себе управлінський облік, облік і аналіз витрат з метою контролю за всіма статтями витрат, усіма підрозділами і складовими виробленої продукції або наданих послуг, а також їх планування. Контролінг являє собою в широкому значенні систему забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: короткостроковому – оптимізація прибутку і в довгостроковому – збереження і підтримка гармонічних відносин і взаємозв'язків підприємства з оточуючими його сферами: природною, соціальною, господарською.

Знаходячись на перетинанні функцій обліку, контролю, аналізу і планування, контролінг займає

особливе місце в інформаційно-аналітичній системі управління підприємством. Він синтезує, пов'язує в єдине ціле всі вищезазначені функції, інтегрує і координує їх, не підмінюючи собою ні одну із функцій управління, переводить управління підприємством на якісно новий рівень.

Таким чином, контролінг є складовою управління діяльністю підприємств в Україні, проте даний напрям потребує більш широкого дослідження та впровадження. Створення відповідної системи та підготовка спеціалістів, антикризових менеджерів, нададуть можливість змінювати стратегію діяльності залежно від обставин. Без контролінгових служб досить важко утримати під контролем процеси, що належать управлінню, і забезпечити здійснення універсальних управлінських функцій у процесі виробництва. Його використання в управлінській діяльності забезпечить організованість і порядок, необхідні для нормального функціонування і розвитку кожного трудового колективу, і саме завдяки цьому суспільство буде здатним підтримувати свою рівновагу і прогресувати.

Застосування системи контролінгу у виробничій практиці підприємств надасть можливість підвищити рівень координованості процесів планування, обліку, аналізу, контролю на підприємствах, забезпечити її відповідними методами і засобами, які необхідні для якісної розробки управлінських рішень. Впровадження і використання методів контролінгу дозволить розширити можливості управління, сформулювати перспективні напрями діяльності та впевненість у завтрашньому дні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Григораш І.О. Контролінг як сучасна система управління підприємством / І.О. Григораш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 96-106.
2. Шевчук К.В. Контролінг у системі управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnu/2010\\_154\\_3/10skv.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_3/10skv.pdf).
3. Внутрішній економічний механізм підприємства : навчальний посібник / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха та ін. – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
4. Карцева В.В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект / Карцева В.В. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 118-127.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепции контроллинга : пер. с нем. / Д. Хан ; под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
6. Контролінг як функція управління підприємством // А.М. Ткаченко, К.В. Шелехов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrknighta.org.ua/ukrknighta-text/78/8/>.
7. Роль контролінгу в системі управління підприємством / В.П. Шило, С.Б. Ільїна, І.Ю. Меньша [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrknighta.org.ua/ukrknighta-text/78/>.

УДК 657.15

**Яровий К.О.***кандидат педагогічних наук,  
доцент кафедри «Облік і аудит»**Донбаського державного педагогічного університету*

## ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І ПОРЯДОК ОТРИМАННЯ БЮДЖЕТНИХ АСИГНУВАНЬ

Відповідно до законодавства діяльність бюджетних установ здійснюється за рахунок коштів, що надходять з бюджету, і додаткових доходів, отримання яких дозволене чинним законодавством України. Дотримання принципів бюджетного фінансування сприяє зміцненню фінансово-бюджетної дисципліни бюджетними установами, а також ефективності використання бюджетних коштів.

**Ключові слова:** кошторис доходів і видатків, бюджетне асигнування, бюджетні кошти, Державне казначейство, розпорядник, установа, реєстраційні рахунки, зобов'язання.

### **Яровой К.А. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ АССИГНОВАНИЙ**

В соответствии с законодательством деятельность бюджетных учреждений осуществляется за счет средств, которые поступают из бюджета, и дополнительных доходов, получение которых разрешено действующим законодательством Украины. Соблюдение принципов бюджетного финансирования способствует укреплению финансово-бюджетной дисциплины бюджетными учреждениями, а также эффективности использования бюджетных средств.

**Ключевые слова:** смета доходов и расходов, бюджетное ассигнование, бюджетные средства, Государственное казначейство, распорядитель, учреждение, регистрационные счета, обязательства.

### **Yarokoy K.A. BASIC PRINCIPLES AND ORDER OF RECEIPT OF BUDGETARY ASSIGNATIONS**

In accordance with a legislation activity of budgetary establishments is carried out due to facilities, which act from a budget, and additional profits the receipt of which is settled the current legislation of Ukraine. The observance of principles of the budgetary financing is instrumental in strengthening financially of budgetary discipline budgetary establishments, and also to efficiency of the use of budgetary facilities.

**Keywords:** estimate of profits and charges, budgetary assignment, budgetary facilities, State treasury, manager, establishment, registration accounts, obligations.

**Постановка проблеми.** План використання бюджетних коштів – це розподіл бюджетних асигнувань, затверджених у кошторисі, у розрізі видатків бюджету, структура яких відповідає повній економічній класифікації видатків та класифікації кредитування бюджету. Розрахунки, які обґрунтовують показники видатків бюджету або надання кредиту кошторису, є невід'ємною частиною кошторису. Установам можуть виділятися бюджетні кошти тільки за наявності затверджених кошторисів, планів асигнувань загального фонду бюджету, планів надання кредитів із загального фонду бюджету, планів спеціально фонду. Установи мають право брати бюджетні зобов'язання, витрачати бюджетні кошти на цілі та в межах, установлених затвердженими кошторисами, планами асигнувань загального фонду бюджету.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку бюджетних установ сприяли роботи українських і зарубіжних науковців: П.Й. Атамаса, А.М. Белова, Ф.Ф. Бутинець, Т.П. Вахненко, Р.Т. Джоги, В. Матвеева, О.В. Дишканта, Т.М. Сторожук, А.М. Кузьмінського, С.О. Нефедова, Ж. Семенченко, С.В. Свірко, І. Хмелевського, І.Т. Соборнікова, І.Т. Ткаченко, О. Шуляка, І.Д. Фаріона, А. Комаренко, Д. Крупко, С. Замазій, Р. Бойко, Л. Лученко, С. Кирилов, І.І. Сахарцева та інших.

**Постановка завдання.** Бюджетні установи здійснюють свою діяльність за рахунок коштів відповідного бюджету. Асигнування на проведення видатків бюджетні установи отримують із певного бюджету залежно від відомчої підпорядкованості, територіального розташування, функції, яку виконує дана установа, та доцільності внесення видатків у відповідний бюджет.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Бюджет – це баланс грошових доходів (надходжень) і

витрат, який складається для держави, місцевих органів управління, суб'єктів господарювання, сімей або окремих громадян на певний термін. З метою створення єдиної інформаційної системи зведення державних доходів та видатків на всіх рівнях влади, забезпечення загальнодержавної та міжнародної порівнянності бюджетних даних. Терміни, які використовуються у даній темі, відповідно до Бюджетного кодексу України, мають таке визначення [2]:

- бюджетна установа – це орган, установа чи організація, визначені Конституцією України, а також установа чи організація, утворені в установленому порядку органами державної влади або органами місцевого самоврядування, що повністю утримуються за рахунок державного бюджету або місцевих бюджетів і є неприбутковими. Отже, виходячи із вищезазначеного, до бюджетних установ відносяться: Верховна Рада; Адміністрація Президента; міністерства і відомства; місцеві державні адміністрації; органи місцевого самоврядування (районні, районні у містах, міські, селищні, сільські ради); державні підприємства, установи і організації, що фінансуються виключно з бюджетів усіх рівнів.

- бюджетне асигнування – це повноваження розпоряднику бюджетних коштів на взяття бюджетного зобов'язання і здійснення платежів на конкретну мету в процесі виконання бюджету, яке надане відповідно до бюджетних призначень. Бюджетні асигнування в економічній науці визначаються переважно як кошти, виділені розпоряднику бюджетних коштів відповідно до бюджетного призначення на взяття бюджетного зобов'язання, кредитування та здійснення платежів із конкретною метою у процесі виконання бюджету;

- бюджетне зобов'язання – це визначена законом дія, що передбачає здійснення розпорядниками бюджетних коштів, у межах бюджетного асигнуван-



ня, платежів для реалізації власних функцій та поставлених завдань, пов'язаних із функціонуванням бюджетних установ, може здійснюватися тільки за наявності відповідного бюджетного призначення, яке, у свою чергу, встановлюється законом про Державний бюджет України або рішенням про місцевий бюджет. За наявності простроченої кредиторської заборгованості із заробітної плати (грошового забезпечення), стипендій, а також за спожиті комунальні послуги й енергоносії розпорядники бюджетних коштів у межах бюджетних асигнувань за загальним фондом не беруть бюджетні зобов'язання. Будь-яке розміщення замовлення, укладання договору, придбання товару, послуга чи інші ідентичні операції протягом бюджетного року, згідно з якими необхідно буде здійснити платежі з бюджету протягом цього ж бюджетного року або в майбутньому відповідно до бюджетних асигнувань;

- бюджетне призначення – це повноваження головного розпорядника бюджетних коштів, надане цим Кодексом, законом про Державний бюджет України (рішенням про місцевий бюджет), яке має кількісні, часові і цільові обмеження та дозволяє надавати бюджетні асигнування. Такі призначення окреслюють обсяг повноважень головного розпорядника бюджетних коштів, наданих йому відповідно до законодавства. Будь-які бюджетні зобов'язання і платежі з бюджету можна здійснювати лише за наявності відповідного бюджетного призначення. Бюджетне призначення має бути виражене у грошовій формі на відповідний бюджетний період (як правило, на один календарний рік) та затверджене чинним законодавством (Бюджетним кодексом, законом про Державний бюджет чи рішенням про місцевий бюджет). Усі бюджетні призначення втрачають чинність після закінчення бюджетного періоду, за винятком тих випадків, коли окремим законом передбачені багаторічні бюджетні призначення.

Основною ознакою віднесення установ до бюджетних є надання їм асигнувань з державного або місцевих бюджетів для забезпечення діяльності протягом року і здійснення видатків, які передбачаються в кошторисах доходів і видатків.

Характеристика видатків з місцевого та державного бюджетів класифікується за видами [6]:

- видатки на забезпечення конституційного ладу держави, державної цілісності та суверенітету, незалежного судочинства, а також інші передбачені Бюджетним кодексом України видатки, які не можуть бути передані на виконання органам місцевого самоврядування. Джерело здійснення видатків – це Державний бюджет України, а відповідальність за здійснення видатків – це органи державної влади;

- видатки, які визначаються функціями держави та можуть бути передані до виконання для забезпечення найефективнішого їхнього виконання. Джерело здійснення видатків – це місцеві бюджети, зокрема трансферти з Державного бюджету;

- видатки на реалізацію прав та обов'язків органів місцевого самоврядування, які мають місцевий характер та визначені законами України.

Свою чергою, фінансування бюджетних установ з місцевих бюджетів здійснюється з урахуванням критеріїв повноти надання послуги та наближення її до безпосереднього споживача. Відповідно до цих критеріїв види видатків поділяють на такі групи [6]:

- видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують необхідне першочергове надання соціальних послуг, гарантованих державою і які розташовані найближче до споживача;

- видатки на фінансування установ та заходів, які забезпечують надання основних соціальних послуг, гарантованих державою для всіх громадян України;

- видатки на фінансування бюджетних установ та заходів, які забезпечують гарантовані державою соціальні послуги для окремих категорій громадян, або фінансування програм, потреба в яких існує в усіх регіонах України.

Надання асигнувань бюджетним установам відбувається з дотриманням таких принципів.

По-перше, асигнування бюджетних установ є кошторисним і має плановий характер. Кошторис доходів і видатків на бюджетний рік – основний плановий документ установи. Кошти виділяються установі в міру виконання нею планових обсягів робіт з урахуванням раніше відпущених коштів. У разі невиконання установою плану по основних показниках діяльності обсяг коштів зменшується. Не допускаються видатки, не передбачені кошторисом, і перевищення видатків за кошторисом. Кошторис складається відповідно до постанов Уряду та інших нормативних актів, які регламентують умови і порядок асигнування за кошторисом.

По-друге, важливим принципом бюджетного асигнування є обґрунтованість кошторису доходів і видатків за видами і напрямками бюджетних асигнувань, а також економічна доцільність і раціональність використання виділених коштів. Здійснення цього принципу забезпечується шляхом бюджетного нормування, розробки обґрунтованих норм видатків та їх суворого дотримання у фінансовій діяльності кожної установи. За допомогою бюджетного нормування досягається однакового рівня задоволення потреб у фінансових ресурсах масових однотипних установ, обґрунтовується необхідна потреба у коштах і розширюються можливості контролю за доцільністю витрачання виділених асигнувань.

По-третє, безповоротність надання коштів. Цей принцип означає, що кошти, отримані бюджетною установою, не повертаються до джерела їх надання (державного чи місцевого бюджету). Тобто впродовж бюджетного року кошти використовуються на проведення фінансово-господарської діяльності установи для виконання нею своїх функцій та досягнення цілей, а залишки бюджетних асигнувань на кінець звітного року залишаються у її розпорядженні.

По-четверте, суттєвою особливістю асигнування за кошторисом є його цільовий характер. Цільове призначення видатків забезпечується за допомогою бюджетної класифікації, яка групує всі асигнування бюджетних установ у встановленому порядку спрямувань окремих видатків.

Поняття «бюджетне асигнування» тісно пов'язане з поняттям «розпорядник бюджетних коштів». Бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів для виконання програм і заходів, які здійснюються за рахунок коштів бюджету.

Залежно від обсягу прав та обов'язків розрізняють головних розпорядників бюджетних коштів і розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня. Статус розпорядників бюджетних коштів визначений у новому Бюджетному кодексі України, відповідно до якого головними розпорядниками бюджетних коштів можуть бути лише:

- за бюджетними призначеннями, які передбачені Законом про Державний бюджет України, – органи в особі їх керівників, уповноважені відповідно Верховною Радою, Президентом, Кабінетом Міністрів України забезпечувати їх діяльність, а також мініс-

терства, інші центральні органи виконавчої влади, Конституційний суд України, Верховний суд України та інші спеціалізовані суди, установи та організації, визначені Конституцією України, або установи, що входять до складу Кабінету Міністрів, в особі їх керівників;

- за бюджетними призначеннями, які передбачені іншими місцевими бюджетами, – керівники місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад та їх секретаріатів, керівники головних управлінь, управлінь і відділів та інших самостійних структурних підрозділів місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад. Головні розпорядники коштів Державного бюджету України затверджуються Законом про Державний бюджет України шляхом устанавлення їм бюджетних призначень.

Головні розпорядники коштів по місцевих бюджетах визначаються рішенням про місцевий бюджет.

Головний розпорядник бюджетних коштів виконує такі функції:

- розробляє план своєї діяльності відповідно до завдань і функцій, визначених нормативно-правовими актами для досягнення конкретних результатів за рахунок бюджетних коштів;

- розробляє відповідно до плану діяльності проєкт кошторису і бюджетні запити і подає їх до Міністерства фінансів України або до місцевого фінансового органу;

- отримує бюджетні призначення шляхом затвердження їх в Законі про Державний бюджет України або в рішенні про місцевий бюджет, доводить в устанавленому порядку до відома розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня інформацію про обсяги асигнувань, забезпечує управління бюджетними асигнуваннями;

- затверджує кошториси розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня;

- здійснює внутрішній контроль за повнотою надходжень бюджетних коштів до розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня та за їх витрачанням;

- отримує звіти про використання коштів від розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня та аналізує ефективність використання бюджетних коштів.

Розпорядники бюджетних коштів – це бюджетні установи в особі їх керівників, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань і здійснення видатків з бюджету.

Залежно від обсягу прав і обов'язків розпорядники коштів нижчого рівня за державним бюджетом поділяються на розпорядників коштів бюджету другого та третього рівня, а за місцевим бюджетом – третього рівня. Такі відмінності кількості категорій розпорядників бюджетних коштів за різними бюджетами залежать від кількості ланок управління.

До розпорядників бюджетних коштів другого рівня відносяться керівники бюджетних установ, які уповноважені отримувати бюджетні асигнування, брати бюджетні зобов'язання, здійснювати видатки в установах, якими вони керують, а також доводити до відома розпорядників коштів третього рівня інформацію про обсяги бюджетних асигнувань і затверджувати їх кошториси.

Розпорядники бюджетних коштів третього рівня – це бюджетні установи в особі їх керівників, які уповноважені отримувати бюджетні асигнування відповідно до кошторису, брати бюджетні зобов'язання і здійснювати видатки лише в установах, якими вони керують.

У період становлення ринкової економіки утворилося багато комерційних банків, змінилися функції Національного банку України в частині виконання Державного бюджету. У результаті цього облік і контроль за витрачанням бюджетних коштів значно погіршилися. Розпорощення бюджетних коштів на багатьох поточних рахунках, відсутність оперативної інформації на всіх рівнях виконання Державного бюджету не давали змоги ефективно маневрувати і без того обмеженими коштами. Саме цим пояснюється становлення в Україні органів Державного казначейства.

Відповідно до Тимчасової інструкції про порядок касового виконання Державного бюджету за видатками, затвердженої Головним управлінням Державного казначейства України фінансування бюджетних установ здійснюється за двома формами: за відомчою структурою та через органи Державного казначейства.

За першою формою фінансуються установи, що утримуються за рахунок місцевих бюджетів, та інші розпорядники коштів бюджету, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України за поданням Міністерства фінансів України.

Головне управління Державного казначейства перераховує бюджетні кошти з єдиного казначейського рахунка на поточні рахунки головних розпорядників коштів бюджету на підставі поданого ними розподілу бюджетних коштів, який складається головним розпорядником коштів бюджету (ГРК) за встановленою формою.

Головним розпорядником коштів в уповноважених установах банків відкриваються такі поточні рахунки:

- 1) на видатки установи;

- 2) для перерахування коштів підвідомчим установам.

Перерахування бюджетних коштів з єдиного казначейського рахунка здійснюється платіжним дорученням, яке подається до уповноваженого банку у вигляді електронних розрахункових документів каналами зв'язку в міру акумуляції коштів на рахунок місцевого бюджету. Такий порядок фінансування мобілізує діяльність місцевої адміністрації і фінансової служби на своєчасне та повне виконання доходної частини бюджету, тобто видатки місцевих бюджетів знаходяться у прямій залежності від доходів.

Отримавши від уповноваженого банку виписки з єдиного казначейського рахунка, управління бухгалтерського обліку та звітності Головного управління Державного казначейства перевіряє повноту проведених платежів. Управління оперативного планування видатків відображає суму проведеного фінансування головного розпорядника коштів бюджету у картці обліку асигнувань.

Головний розпорядник коштів місцевих бюджетів здійснює надання асигнувань підвідомчим установам шляхом перерахування коштів на їх поточні рахунки в уповноважених банках. Нижчий розпорядник коштів за місцевим бюджетом не має підвідомчих установ, а тому йому в установах банків відкривається тільки поточний рахунок на видатки установи. Усім розпорядникам коштів відкривається не один, а декілька поточних рахунків на видатки установи за цільовим призначенням.

Перехід від відомчого фінансування на виконання видаткової частини бюджету, принциповою ознакою якої є здійснення видатків розпорядників бюджетних коштів шляхом оплати рахунків органами Державного казначейства, дає можливість контролювати бюджетні видатки на всіх стадіях виконання державного бюджету.

При фінансуванні розпорядників коштів через територіальні органи Державного казначейства в уповноважених установах банків закриваються поточні бюджетні рахунки.

Під реєстраційним рахунком слід розуміти рахунок, що відкритий в органах Державного казначейства розпорядникам бюджетних коштів для обліку їх видатків. Для відкриття реєстраційних рахунків у відповідних органах Державного казначейства на кожного розпорядника бюджетних коштів відкриваються особові справи. Розпорядники бюджетних коштів подають до органів Державного казначейства такі документи:

- заяву на відкриття рахунків встановленого зразка за підписом керівника установи і головного бухгалтера;

- копії установчих документів (статуту, положення), засвідчені нотаріально або вищою організацією;

- довідку про внесення установи до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України із зазначенням ідентифікаційного коду;

- план асигнувань із загального фонду бюджету, тобто помісячний розподіл видатків, затверджених у кошторисі для загального фонду, за скороченою формою економічної класифікації, що регламентує зобов'язання, які установа бере протягом року;

- затверджений кошторис доходів і видатків;

- картку із зразками підписів осіб, яким відповідно до чинного законодавства надане право розпоряджатися рахунком і підписувати платіжні та інші розрахункові документи. У картку включається також зразок відбитка печатки, присвоєної установі;

- звіт про виконання кошторису видатків установи на дату закриття поточного рахунка в уповноваженому банку.

З органом Державного казначейства розпорядник бюджетних коштів укладає договір на відкриття та обслуговування реєстраційних рахунків. Реєстраційні рахунки відкриваються в розрізі розділів бюджетної класифікації на один бюджетний рік і щорічно поновлюються. Відкриття реєстраційних рахунків набуває чинності після письмового повідомлення про це розпорядника коштів.

При зміні юридичної адреси розпорядник бюджетних коштів повинен упродовж одного тижня

повідомити про це відповідні органи Державного казначейства. Якщо змінюється й адміністративно-територіальна підпорядкованість розпорядника бюджетних коштів, то реєстраційний рахунок в органах Державного казначейства за старим місцезнаходженням закривається. При цьому розпоряднику коштів надається виписка із особової картки, в якій фіксується інформація щодо підсумкового результату проведених бюджетною установою видатків. Виписка подається в органи Державного казначейства за новою адресою, після чого між розпорядником коштів та органом Державного казначейства укладається договір на розрахункове обслуговування.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Для забезпечення своєчасного і повного надходження доходів бюджету, своєчасного асигнування заходів, передбачених в бюджеті, цільового направлення та ефективного використання коштів бюджету як у сфері матеріального виробництва, так і невиробничій сфері потрібна правильна організація обліку виконання бюджету і кошторисів бюджетних установ. До бюджетних належать організації, основна діяльність яких повністю або частково фінансується за рахунок коштів бюджету на підставі кошторису доходів і видатків. Належність організацій до бюджетних визначається їхнім статутом, установчими документами, відповідними фінансовими органами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посібн. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 472 с.
2. Бюджетний кодекс від 8 липня 2010 року № 2456-VI.
3. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т.Ф. Куценко. – К. : КНЕУ, 2002. – 256 с.
4. Ославський М. Особливості здійснення фінансового контролю в процесі виконання державного бюджету України / М. Ославський / Право України. – 2007. – № 6. – С. 57-60.
5. Ткаченко І.Т. Звітність бюджетних організацій / І.Т. Ткаченко : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2000. – 216 с.
6. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : навч. посібник / За ред. Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 440 с.
7. Юрій С.І. Бюджетна система України : навч. посібник / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. – К. : НІОС, 2000. – 396 с.

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

УДК 005.336.4:331.102.344

**Ревак І.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри інформаційних технологій у діяльності ОВС  
та економічної безпеки  
Львівського державного університету внутрішніх справ*

### МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена аналізу методичних підходів до оцінювання інтелектуального потенціалу держави. Автор умовно згрупувала представлені у науковій літературі методичні підходи у чотири блоки. Згідно з першим підходом, оцінювання інтелектуального потенціалу держави здійснюється за аналогією розрахунку індексу людського потенціалу, тобто на основі розрахунку середньої арифметичної. Другий підхід передбачає оцінювання інтелектуального потенціалу за функціональною структурою або компонентами інтелектуального потенціалу. Відповідно до третього підходу розраховують вхідні параметри, показники, що відображають інтелектуальні процеси та вихідні параметри, що репрезентують кінцеві результати. Четвертий блок представлений методами, які ґрунтуються на поетапному оцінюванні інтелектуального потенціалу держави.

**Ключові слова:** інтелектуальний потенціал держави, методи оцінювання, показники (параметри) інтелектуального потенціалу, інтегральний показник, індекси структурних компонентів інтелектуального потенціалу.

#### **Ревак І.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА**

Стаття посвящена анализу методических подходов к оцениванию интеллектуального потенциала государства. Автор условно сгруппировала представленные в научной литературе методические подходы в четыре блока. Согласно первому подходу, оценка интеллектуального потенциала государства осуществляется по аналогии расчета индекса человеческого потенциала, то есть на основе расчета средней арифметической. Второй подход предусматривает оценивание интеллектуального потенциала за функциональной структурой или компонентами интеллектуального потенциала. В соответствии с третьим подходом рассчитывают входные параметры, показатели, которые отображают интеллектуальные процессы и исходные параметры, которые представляют конечные результаты. Четвертый блок представлен методами, которые основываются на поэтапном оценивании интеллектуального потенциала государства.

**Ключевые слова:** интеллектуальный потенциал государства, методы оценки, показатели (параметры) интеллектуального потенциала, интегральный показатель, индексы структурных компонентов интеллектуального потенциала.

#### **Revak I.O. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE STATE**

The article analyzes the methodological approaches to the assessment of intellectual potential of the state. The author conventionally grouped all methodological approaches mentioned in scientific literature into four blocks. According to the first approach the evaluation of the intellectual potential of the state is carried out by analogy of calculating the Human Potential Index, i.e. basing on the calculation of the average. The second approach involves evaluating intellectual potential according to its functional structure or the components of intellectual potential. The third approach calculates the input parameters, indicators that reflect the intellectual processes and output parameters that represent the final results. The fourth block represents the methods based on a phased evaluation of intellectual potential of the state.

**Keywords:** intellectual potential of the state, assessment (evaluation) methods, indices (parameters) of intellectual potential, integral index, indices of structural components of intellectual potential.

**Постановка проблеми.** Ефективність трансформаційних процесів, адаптація вітчизняного господарства до сучасних вимог інноваційної економіки значною мірою залежать від характеру процесів нагромадження та розвитку інтелектуального потенціалу держави. Реалізація стратегічних прагнень України до прискорення інноваційних процесів та гарантування економічної безпеки держави при цьому потребують ґрунтовного аналізу методичних підходів до оцінювання інтелектуального потенціалу держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика методики розрахунку та оцінки інтелектуального потенціалу держави перебуває в полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед численних публікацій заслуговують на увагу наукові праці Л. Янковської, С. Вовканича, М. Руткевича, В. Левашова, Т. Бауліної, І. Радіонової, В. Усик, В. Порохні та ін. Питанням розвитку інтелектуального потенціалу

на макrorівні присвячена низка наукових доповідей, звітів міжнародних організацій, зокрема ООН, ЮНЕСКО, ВЕФ (Всесвітній економічний форум). Водночас спеціалізовані дослідження оцінювання інтелектуального потенціалу на макро- чи принаймні на мезорівні є поодинокими і, як правило, фрагментарно й однобоко висвітлюють питання формування, оцінювання чи розрахунку інтелектуального потенціалу.

**Постановка завдання** полягає у дослідженні та критичному аналізі методичних підходів до оцінювання інтелектуального потенціалу держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методичні підходи до оцінювання інтелектуального потенціалу держави пропонуємо умовно згрупувати у чотири блоки:

1) за аналогією розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу (М. Руткевич, К. Левашов, А. Докторович та ін.);



2) за функціональною структурою або компонентами інтелектуального потенціалу (Г. Леонідова, А. Никифоров, В. Мурашко та ін.);

3) за процесним підходом, що передбачає визначення трьох груп показників: вхідних параметрів інтелектуального потенціалу, показників, що відображають інтелектуальні процеси під час дослідження, та вихідних параметрів, що репрезентують кінцеві результати (І. Кіршіна, О. Вашуріна, М. Овчинікова);

4) за поетапним підходом, що ґрунтується на поетапному оцінюванні інтелектуального потенціалу (О. Веретеннікова, Н. Крикун та ін.).

У першому блоці представимо результати наукових досліджень у цій галузі авторитетних міжнародних організацій та об'єднань. Експерти програми розвитку ООН розробили індекс розвитку інтелектуального потенціалу на основі п'яти показників: 1) середня тривалість навчання зайнятого населення (індикатор здобутої освіти); 2) повнота охоплення початковою, середньою та вищою освітою (поточний індикатор освіти); 3) кількість аспірантів у розрахунку на 100 тис. зайнятого населення (індикатор цілеспрямованої підготовки наукових кадрів); 4) кількість осіб, зайнятих дослідженнями та розробками у розрахунку на 100 тис. зайнятих (індикатор масштабів зайнятості науковими дослідженнями); 5) частка внутрішніх витрат (видатків) на дослідження і розробки у% від ВВП (індикатор інтенсивності наукових досліджень) [1, с. 107-108].

Даний індекс розраховується як середнє арифметичне індексів п'яти вищезгаданих показників, кожен з яких обчислюється за стандартною формулою індексів окремих показників людського розвитку.

Значна частина науковців для розрахунку інтегрального індексу інтелектуального потенціалу використовують показники освітнього, наукового, творчого, когнітивного, культурного та інших потенціалів. Розробниками індексу розвитку інтелектуального потенціалу на основі показників освітнього та наукового потенціалів є М. Руткевич та В. Левашов. Науковці узагальнили кількісний вираз низки показників, що характеризують інтелектуальний розвиток держави, однак не дають можливості прогнозувати його динаміку на близьку перспективу чи порівнювати зі світовими тенденціями. Зростання інтелектуального потенціалу, на думку авторів, визначається можливостями держави щодо: по-перше, забезпечення вітчизняної науки сучасним обладнанням; по-друге, підготовки достатньої кількості висококваліфікованих науковців, інженерів, техніків та управлінців високого рівня.

Інтегральний індекс інтелектуального потенціалу обчислюють як середньоарифметичне двох агрегованих індексів – потенціалу освіти та потенціалу науки, при цьому агреговані індекси розраховують за тією ж формулою простої середньоарифметичної. До складу освітнього потенціалу були включені такі показники: 1) кількість років навчання населення у віці понад 20 років (індекс загальної освіченості),  $e_1$ ; 2) кількість студентів на 10 тис. населення (індекс чисельності студентів),  $e_2$ ; 3) рівень (питома вага) витрат на освіту, % від ВВП (індекс витрат на освіту),  $e_3$ .

Потенціал науки був представлений такими показниками: 1) питома вага зайнятих у сфері науки та наукового обслуговування, % від зайнятого населення (індекс зайнятості у науці),  $s_1$ ; 2) витрати на науку з держбюджету та інших джерел, % від ВВП (індекс витрат на науку),  $s_2$  [2, с. 55-59].

Цей підхід, на нашу думку, є доволі простим для розрахунку та опирається лише на статистичні дані, тоді як поза увагою залишаються культурно-духовні чинники інтелектуального потенціалу. Окрім цього, запропонована методика не дає об'єктивної оцінки, оскільки використовувані показники не можуть однозначно характеризувати інтелектуальний потенціал держави.

Конкретизує та доповнює описану вище методику оцінки інтелектуального потенціалу А. Докторович [3, с. 4-10]. На його думку, важливим завданням, що стоїть перед дослідниками інтелектуального потенціалу є проблема формалізації основних складових інтелектуального потенціалу та розробка адекватної моделі його оцінювання. Дослідник зазначає, що інтелектуальний потенціал є спеціалізованим інтегральним поняттям, аналізуючи який, до уваги необхідно брати дві взаємопов'язані галузі інтелектуальної активності – освіту та науку. Беручи за основу методику оцінки ІРП М. Руткевича та В. Левашова, А. Докторович пропонує інтегрувати обрані дві групи показників – освіту та науку. При цьому автор пропонує вважати початковим таке співвідношення:

$$IPIP = \alpha_1 P_e + \alpha_2 P_s, \quad (1)$$

де  $P_e$  – індекс, що оцінює освітній потенціал;  $P_s$  – індекс, що характеризує науковий потенціал;  $\alpha_1$  – коефіцієнт значущості потенціалу освіти;  $\alpha_2$  – коефіцієнт значущості потенціалу науки.

Розрахунок коефіцієнтів значущості  $\alpha_1$  та  $\alpha_2$  залежить від уточнення значень коефіцієнтів, що обчислюються. У випадку рівнозначності освітнього та наукового потенціалів  $\alpha_1 = \alpha_2$  формула (1) набуває вигляду:

$$IPIP = \frac{EP + ES}{2}, \quad (2)$$

де EP – узагальнений (агрегований) індекс освітнього потенціалу; ES – узагальнений (агрегований) індекс наукового потенціалу.

Однак, беручи до уваги той факт, що інтелектуальний потенціал є гомологічним компонентом людського потенціалу, оцінка потенціалу освіти повинна бути однаковою в системах індексів як розвитку людського, так і інтелектуального потенціалів. Тому автор вважає, що у запропонованій методиці розрахунку ІРП індекс розвитку потенціалу освіти  $I_e^1$  повинен обчислюватися за формулою:

$$I_e^1 = \frac{2I_{e1} + I_{e2}}{3}, \quad (3)$$

де  $I_{e1}$  – індекс, що характеризує рівень грамотності дорослого населення країни і визначається часткою таких громадян у загальній чисельності населення;  $I_{e2}$  – індекс, що встановлює ступінь охоплення населення освітою (він фіксує частку осіб, що навчаються, віком від 7 до 24 років).

Як видно із співвідношення (3), індекс досягнутого рівня освіти на дві третини визначається грамотністю дорослого населення і на одну третину – рівнем охоплення населення освітою першого, другого та третього ступенів. У зв'язку з цим формула для розрахунку індексу потенціалу освіти набуває такого вигляду:

$$EP = \beta_1 I_e^1 + \beta_2 I_e^2, \quad (4)$$

де  $I_e^1$  – індекс досягнутого рівня освіти, що розраховується за формулою (3);  $I_e^2$  – індекс витрат на освіту (частка витрат на освіту у% до ВВП).

Друга продуктивна сила економіки знань – наука, основне завдання якої – підготовка високоякісних фахівців у пріоритетних галузях національної економіки. Індекс наукового потенціалу, на думку

А. Докторовича, розраховується як функція трьох змінних: 1) індексу зайнятих у сфері наукових досліджень, розробок і наукового обслуговування (кількість дослідників на 10 тис. зайнятих в економіці),  $I_s^1$ ; 2) індексу винахідницької активності (загальна кількість патентних заявок, поданих вітчизняними винахідниками на 10 тис. населення),  $I_s^2$ ; 3) індексу інвестицій на розвиток наукових досліджень і розробок (до уваги беруться усі джерела); дорівнює частці внутрішніх витрат на дослідження і розробки у% до ВВП,  $I_s^3$ .

Враховуючи ці показники, індекс наукового потенціалу (SP) дорівнює:

$$SP = \lambda_1 I_s^1 + \lambda_2 I_s^2 + \lambda_3 I_s^3, \quad (5)$$

де  $\lambda_1$  – коефіцієнт значущості зайнятих у сфері наукових досліджень, розробок і наукового обслуговування;  $\lambda_2$  – коефіцієнт значущості винахідницької активності;  $\lambda_3$  – коефіцієнт значущості інвестицій у розвиток наукових досліджень і розробок.

Надскладною залишається задача обчислення коефіцієнтів значущості  $\lambda$ , оскільки у сучасних умовах соціально-економічного розвитку та інтелектуалізації національної економіки гіпотеза про їх рівнозначність є неприйнятною. Автор пропонує: по-перше, прирівняти коефіцієнти значущості  $\lambda_1$  та  $\lambda_2$ , тобто  $\lambda_1 = \lambda_2$ ; по-друге, припустити, що сумарна значущість першого і другого факторів приблизно дорівнює значущості фактора інвестицій у розвиток наукових досліджень і розробок, тобто  $\lambda_1 + \lambda_2 = \lambda_3$ . Тому індекс наукового потенціалу розраховується таким чином:

$$SP = 0,25I_s^1 + 0,25I_s^2 + 0,5I_s^3. \quad (6)$$

Отже, систему аналітичних співвідношень, що визначають індекс розвитку інтелектуального потенціалу, можна представити так:

$$IPII = \alpha_1 EP + \alpha_2 SP, \quad (7)$$

де EP – індекс, що оцінює потенціал освіти; SP – індекс, що визначає науковий потенціал;  $\alpha_1$  – коефіцієнт значущості потенціалу освіти у структурі розвитку інтелектуального потенціалу;  $\alpha_2$  – коефіцієнт значущості потенціалу науки у структурі розвитку інтелектуального потенціалу.

Перевагами методики А.Д. Докторовича є те, що вона адаптована до баз вітчизняних статистичних показників, може використовуватися для поглибленого аналізу тенденцій розвитку інтелектуального потенціалу в системі міжнародних аналітичних порівнянь, дозволяє здійснювати порівняльний аналіз розвитку людського та інтелектуального потенціалу.

Вважаємо, що запропонований алгоритм розрахунку IPII не потребує додаткових уточнень та особливих пояснень, є доволі логічним, однак ґрунтується лише на кількісних показниках, що не дає можливості оцінити якісний стан інтелектуального потенціалу із врахуванням культурно-духовних параметрів.

Інший науковий підхід до оцінювання інтелектуального потенціалу запропонувала Г. Леонідова, на думку якої, інтелектуальний потенціал є узагальненим показником, що комплексно характеризує такі його структурні елементи, як освітній, науковий (або науково-освітній) та культурний індекси. Інтелектуальний потенціал вимірюється на основі освітнього (питома вага студентства в населенні, частка витрат на освіту у ВВП), наукового або науково-інноваційного (частка персоналу, що займається дослідженнями і розробками, кількість аспірантів у складі населення, частка витрат на НДДКР на душу населення) і культурного (кількість глядачів театрів, кількість

відвідувачів музеїв, затрати на сферу культури) потенціалів [4, с. 24]. Автор аналізує традиційні для оцінки інтелектуального потенціалу показники освітнього та наукового потенціалу, однак доповнює їх показниками культурного потенціалу. Г. Леонідова переконана, що інтелектуальний потенціал як складова людського потенціалу активізується за наявності та розвитку національних культурних традицій, що є ознакою нагромадженого позитивного досвіду населення. Відповідно, культурний потенціал є характерною ознакою не лише людського, а й інтелектуального потенціалу.

Методика вимірювання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу, запропонована А. Никифоровим, передбачає розрахунок відповідних індексів з використанням загальновідомої формули нормалізованого індексу з наступним розрахунком агрегованих індексів. Так, вплив чинників людського інтелекту пропонується вимірювати за допомогою таких показників: середня очікувана тривалість життя; частка цілком здорового населення; загальний рівень освіченості дорослого населення; частка населення з повною вищою освітою; чисельність осіб з науковими ступенями (на 100 тис. дорослого населення); частка витрат на освіту у ВВП; відвідування музеїв (на 100 населення).

Штучний інтелект як процес машинного відтворення деяких інтелектуальних функцій людини вимірюється показниками: кількість персональних комп'ютерів (на 100 населення); кількість користувачів Інтернету (на 100 населення); кількість абонентів мобільного зв'язку; кількість патентів програмного продукту; книжковий фонд бібліотек (примірників) (на 100 населення).

Інтелектуальні продукти, що зумовлені розвитком освіти та науки, рівнем фінансування та станом технологій у країні, вимірюються: часткою виробництва IV-V технологічних рівнів у промисловості; часткою витрат на науку у ВВП; кількістю наукових публікацій (на 100 наукових працівників); кількістю виданих Держпатентом України охоронних документів на ОПВ; кількістю високотехнологічних патентів, зареєстрованих у ЄС, США, Японії, Китаї [5, с. 77].

Методика А. Никифорова визначає основні параметри об'єкта та відповідний інструментарій оцінювання, а серед методів, які використовуються, заслуговує на увагу метод порівнянь. Автор переконаний, що за допомогою порівнянь визначається загальне і специфічне в економічних явищах, встановлюються законності розвитку та причини, що їх обумовлюють.

Погоджуємося з позицією, що важливою методичною проблемою при обчисленні нормалізованих індексів є визначення максимальної та мінімальної величин кожного індикатора, оскільки встановлених стандартів чи нормативів на сьогодні не існує. До уваги варто брати рекомендації авторитетних міжнародних організацій або напрацювання вітчизняних чи зарубіжних фахівців.

Наступним кроком у запропонованій методології є розрахунок агрегованих індексів усіх трьох складових інтелектуального потенціалу, а на їх основі – агрегованого індексу інтелектуальних ресурсів.

Особливістю даної методики є те, що при вимірюванні інтелектуального потенціалу держави автор визначає вплив держави та ринку на процеси мобілізації загальнонаціонального інтелектуального потенціалу. У зв'язку з цим розраховують агрегований індекс впливу держави на основі таких показників, як

середньомісячна зарплата у сфері досліджень і розробок та середньомісячна зарплата у промисловості, а також індекс впливу держави із врахуванням частки виконавців ННТР з науковими ступенями у загальній чисельності такої категорії осіб.

Загальний індекс загальнонаціонального інтелектуального потенціалу  $I$  розраховується за формулою:

$$I = \frac{I_r + r_v \cdot G_v + r_m \cdot M}{3}, \quad (8)$$

де  $I_r$  – агрегований індекс інтелектуальних ресурсів;  $G_v$  – агрегований індекс впливу держави;  $M$  – індекс впливу ринку на формування загальнонаціонального інтелектуального потенціалу;  $r_v$  та  $r_m$  – вагові коефіцієнти впливу держави та ринку на величину загальнонаціонального інтелектуального потенціалу.

До переваг запропонованої А. Никифоровим методики вимірювання загальнонаціонального інтелектуального потенціалу можна віднести: врахування інституційних особливостей інноваційної сфери України; визначення впливу держави та ринку на формування та мобілізацію загальнонаціонального інтелектуального потенціалу; застосування методу порівняння, особливо з метою компаративного вимірювання інтелектуального потенціалу двох чи більше країн, одна з яких може слугувати певною нормою чи стандартом. Дослідник для порівняння обрав Польщу, яка за багатьма критеріями є найбільш репрезентативною, а за ментальними ознаками – наближеною до України [5, с. 82].

Водночас варто наголосити на дискусійних моментах, що актуалізуються у процесі застосування даної методики. По-перше, внутрішня структура інтелектуального потенціалу викликає певні застереження, оскільки, на нашу думку, інтелектуальні продукти є результатом розумової чи інтелектуальної праці та невід'ємним елементом нематеріальних активів, утворених інтелектуальною власністю, тоді як інтелектуальний потенціал – це можливість реалізувати набуті знання, досвід тощо у певній сфері чи виді діяльності. По-друге, автор досить часто здійснює підміну понять, називаючи показники індексами [5, с. 77], тоді як індекс – це відносна величина, що вказує місце досліджуваного елемента у певній сукупності або характеризує стан деякої системи, а показник – це наочне вираження результатів чи досягнень чиеїсь праці. Разом з тим окремого пояснення потребує класифікація показників, запропонованих автором як базові для розрахунку агрегованих індексів. По-третє, важко погодитися з автором стосовно необхідності виділення таких чинників впливу на формування та мобілізацію інтелектуального потенціалу, а відтак і на його вимірювання як роль держави та ринку. Адже держава априорі впливає на всі процеси, пов'язані з інтелектуалізацією національної економіки, а стосовно ринку – потребує уточнення виду ринку, що безпосередньо впливає на інтелектуальний потенціал, зокрема – ринок праці, освіти, науки, об'єктів інтелектуальної власності тощо.

Хоча дана методика була апробована на статистичних даних України та Польщі, потребують додаткового обґрунтування такі питання, як неврахування головних показників культурної складової інтелектуального потенціалу (кількість відвідувань театрів за рік, кількість слухачів на концертах тощо), віднесення автором індексу «книжковий фонд бібліотек на 100 населення» до параметрів штучного інтелекту тощо.

Теоретико-методичне підґрунтя дослідження інтелектуального потенціалу в умовах трансформаційної економіки вивчала Г.В. Чумаченко. На її думку,

інтелектуальний потенціал складається з двох частин: реалізованого потенціалу, що містить систему знань на рівні теоретичних, прикладних та експериментальних досліджень, та нереалізованого, який представлений системою інтелектуальних здібностей особистості (розумових, творчих, інтуїтивних). Як вважає науковець, інтелект суспільства є визначальним чинником духовного виробництва та науково-технічного прогресу, а процес підготовки та проведення поточної ділової оцінки особи повинен бути технічно та організаційно відпрацьованим [6].

К. Матусевич систематизував прямі та опосередковані показники кількісної оцінки інтелектуального потенціалу суспільства. Автор робить висновок, що окремі інтелектуотворюючі складові, такі як евристичні потенції, духовність, вплив деяких науково-теоретичних здобутків виміряти дуже складно. І хоча автор пропонує розраховувати інтелектуальний потенціал як середньоарифметичне значення індексів освітнього та наукового потенціалів, продовжують залишатися недослідженими питання нормування окремих показників та ранжування країн за кількісними показниками інтелектуального потенціалу та спорідненими інтегральними індикаторами як, наприклад, індикатори розвитку інноваційності економіки, індекс конкурентоспроможності, індекс розвитку людського потенціалу тощо [7].

Варте уваги дослідження В. Мурашко, у межах якого для розрахунку інтегрального показника інтелектуального потенціалу систематизовано та формалізовано сукупність показників (30 показників), що об'єднані у кілька груп, зокрема: освіта, наука, інформаційні ресурси, матеріалізовані здобутки, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, матеріальний добробут населення. Окрім цього, проведено групування регіонів України із урахуванням їх диференціації за рівнем інтегрального показника наявного інтелектуального потенціалу (низький, помірний, середній та високий рівень), що сприятиме реалізації принципу селективності при обґрунтуванні управлінських рішень щодо регулювання інтелектуального потенціалу [8, с. 9-10].

Третій підхід до оцінювання інтелектуального потенціалу представляє колектив авторів у складі І. Кіршина, О. Вашуріної та М. Овчиннікова, які обґрунтували необхідність застосування нових підходів до оцінки інтелектуального потенціалу країни та регіону. Науковці розробили методику побудови інтегрального індексу інтелектуалізації економіки (ШЕ), що враховує якісні характеристики конкурентоспроможності національної економіки [9]. Запропонована методика передбачає розв'язання двох взаємопов'язаних задач:

1) визначення вихідних показників, що відображають різні сторони інтелектуалізації економічної діяльності національної економіки з позиції *потенційних можливостей, процесу та результату*;

2) обґрунтування способу розрахунку часткових показників та формування раціональної структури ШЕ.

Особливістю даної методики є те, що запропоновані десять показників згруповані у три блоки, причому перші два характеризують екстенсивні параметри інтелектуалізації економічної діяльності, третій – якісні виміри інтелектуального потенціалу. У першому блоці знаходяться показники *потенційних можливостей*, зокрема: кількість дослідників на 10 тис. зайнятих; кількість персональних комп'ютерів на 1 тис. населення; число користувачів Інтернету на 1 тис. населення; кількість студентів на 1 тис. населення; питома вага осіб з різним ступенем третинної освіти у



загальній чисельності населення віком від 25 до 64 роки. Другий блок представлений процесними показниками, що відображають хід проведення інтелектуальних процесів: видатки на дослідження і розробки у % до ВВП та видатки на освіту у % до ВВП. У третьому блоці об'єднані вихідні показники, або показники результату: експорт технологій; кількість патентних заявок на винаходи; питома вага освіти, охорони здоров'я, соціальних послуг у % до ВВП.

При розв'язанні першої задачі обчислюють коефіцієнти кореляції вихідних показників інтелектуалізації економічної діяльності з наступним процесом формування раціональної структури ПІЕ. У результаті розрахунку коефіцієнтів парної кореляції та побудови кореляційної матриці з'ясовано, що найтісніше корелюють між собою показники групи потенціалу інтелектуалізації економічної діяльності та показник «Видатки на дослідження та розробки у % до ВВП».

Для обґрунтування способу розрахунку часткових показників використовують підхід, що застосовується при розрахунку ІРЛП. При цьому окремі індекси розраховують за стандартною формулою природного нормування з використанням лінійних шкал.

У цілому, за підрахунками авторів, використання методу природного нормування може привести до викривлених результатів, коли ПІЕ = 0, що априорі є неможливим. У запропонованому способі цей недолік усунений, про що свідчать результати ранжування окремих країн за тими ж даними [9, с. 459]. Формула для розрахунку ПІЕ із врахуванням індексів екстенсивного (розрахований для перших шести показників із однаковими ваговими коефіцієнтами – ПІЕ<sup>1</sup><sub>екс</sub> і сьомого – ПІЕ<sup>2</sup><sub>екс</sub>) та інтенсивного (обчислений на основі трьох останніх показників – ПІЕ<sup>i</sup><sub>інт</sub>) типів має такий вигляд:

$$PIE = \sqrt[5]{PIE_{екс}^1 \cdot PIE_{екс}^2 \cdot \prod_{i=1}^3 PIE_{інт}^i} \quad (9)$$

У запропонованій формулі при відборі вихідних показників допускається певний ступінь варіативності їх складу. З метою перевірки чутливості результатів розрахунку ПІЕ до зміни складу вихідних показників була проведена заміна показника «Частка осіб з різним ступенем третинної освіти у загальній чисельності населення віком від 25 до 64 роки» на показник «Питома вага організацій, що використовують персональні комп'ютери (у% від загальної кількості організацій)». Кінцеві розрахунки виявилися практично аналогічними, що свідчить про ефективність розробленого методу.

На наш погляд, запропонований метод «відношення середніх» є досконалішим за відомий метод розрахунку часткових індексів, який використовує більшість дослідників, про що свідчать зроблені розрахунки. Алгоритм розрахунку передбачає групування вихідних показників інтелектуальної діяльності на три логічні групи, а саме: показники «на вході», показники «процесу» та показники «на виході», що є абсолютно виправданим з позиції системного підходу. Окрім цього науковці акцентують увагу не лише на кількісних, а й на якісних показниках інтелектуалізації економічної діяльності. Недоліком даної методики є прив'язка до підходу, що застосовується при розрахунку інтегрального індексу розвитку людського потенціалу, що, на наш погляд, звужує набір відповідних методів, способів та прийомів, які необхідно застосувати (брати до уваги) при обчисленні ІРІП.

Представники четвертого підходу (О. Веретеннікова, Н. Крикун) намагалися розробити методику оцінки інтелектуального потенціалу регіону на осно-

ві кількісних та якісних показників [10, с. 131-140]. В основу розробки автори поклали алгоритм розрахунку інтелектуального потенціалу регіону, що охоплює десять послідовних етапів. Перший етап передбачає формування сукупності кількісних і якісних показників, кожна з яких включає шість груп показників – демографічну, освітню, інфраструктурну, інноваційну, фінансову, науково-технологічну. Два наступних етапи мають на меті оцінити рівень впливу якісних умов відтворення інтелектуального потенціалу регіону на основі експертного методу, зокрема індивідуального опитування та проранжувати дані групи за ступенем їх вагомості. Найвищий ранг повинна отримати та група якісних умов відтворення інтелектуального потенціалу, середня арифметична оцінка якої буде найвищою. Далі йде стандартна процедура розрахунку вагомості груп та розрахунок значень кількісних показників розвитку інтелектуального потенціалу регіону. Особливу увагу привертає шостий етап, що передбачає визначення надійних показників шляхом відкидання ненадійних. Для цього згадувані науковці використовують коефіцієнти Кадера-Ричадсона, альфа-Кронбаха та лямбда-Гутмана, за допомогою яких можна встановити надійність або узгодженість між показниками.

Найважливішими, на наш погляд, є два останні етапи запропонованого алгоритму розрахунку інтелектуального потенціалу регіону, а саме: розрахунок інтегрального показника інтелектуального потенціалу регіону та його ранжування із виділенням груп ефективності. Так, інтегральний показник обчислюється за формулою:

$$IPR = \sum_{i=1}^n p_i z_i, \quad (10)$$

де  $n$  – загальна кількість показників;  $i$  – індекс окремого показника для загальної кількості  $n$ ;  $p_i$  – значущість показника;  $z_i$  – середній рівень за кожним із показників.

$$z_i = \sum_{j=1}^M a_j \gamma_{ij}, \quad (11)$$

де  $M$  – загальна кількість рівнів підмножини  $B_{in}$ ;  $j$  – індекс рівня показника для загальної кількості рівнів  $M$ ;  $a_j$  – абсциси максимумів функцій приналежності терма-множини лінгвістичної змінної;  $\gamma_{ij}$  – ранг  $i$ -го показника за  $j$ -им рівнем.

Хоча розроблена О. Веретенніковою та Н. Крикун методика оцінки інтелектуального потенціалу регіону є оригінальним дослідженням у галузі дослідження інтелектуального потенціалу, однак не позбавлена певних недоліків. Так у постановці завдання автори наголошують на тому, що «з метою одержання інформації про зміну впливу зовнішніх факторів на ефективність використання інтелектуального потенціалу мають бути додані і якісні показники, що відображатимуть характер і напрям впливу на кількісний показник» [10, с. 132], однак надалі апелюють до якісних умов відтворення інтелектуального потенціалу. Ймовірно, автори ототожнюють поняття «якісні показники» та «якісні умови», тоді як поза увагою залишається питання врахування якісних умов на етапах формування, зростання та використання інтелектуального потенціалу. Дискусійним є питання переліку показників, що згруповані у шість блоків, адже не враховані показники культурного та духовного характеру, що, без сумніву, позитивно впливають на процеси відтворення та нагромадження інтелектуального потенціалу.

Запропонована І. Радіоною та В. Усик методика оцінювання інтелектуального потенціалу економіки ґрунтується на гіпотезі про необхідність розмежуван-



ня понять «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальний потенціал». Особливістю такого дослідження є те, що у показниках оцінювання враховується двоїстість стану інтелектуального капіталу, зокрема як *запасу*, тобто особливої форми національного багатства та як *процесу* – змінюваної під впливом певних чинників економічної субстанції [11, с. 61].

Алгоритм розрахунку показника інтелектуального потенціалу  $IP$  складається з чотирьох поетапних кроків. На першому етапі здійснюють відбір конкретних показників для визначення індексів складових частин інтелектуального капіталу як *запасу* ( $I_{As}$ ) та *процесу* ( $I_I$ ), далі розраховуються дані індекси як середнє арифметичне за формулами:

$$I_{As} = \frac{I_{AsH} + I_{AsS} + I_{AsR}}{3}; I_I = \frac{I_{IH} + I_{IS} + I_{IR}}{3}, \quad (12)$$

де  $I_{AsH}$ ,  $I_{AsS}$ ,  $I_{AsR}$  – індекси оцінювання складників інтелектуального капіталу як *запасу*, відповідно для людського, структурного та релятивного капіталу;  $I_{IH}$ ,  $I_{IS}$ ,  $I_{IR}$  – індекси оцінювання складників інтелектуального капіталу як *процесу* для людського, структурного та релятивного капіталу відповідно.

Третій етап передбачає розрахунок інтегрального індексу:

$$I_{IK} = I_{As} \times I_I. \quad (13)$$

На завершальній стадії інтелектуальний потенціал економіки визначається як співвідношення змін створеного продукту та інтелектуального капіталу:

$$IP = \frac{\Delta Y}{\Delta I_{IK}}, \quad (14)$$

де  $\Delta Y$  – показник зміни загального доходу;  $\Delta I_{IK}$  – показник інтелектуального капіталу, оцінений через інтегральний індекс [11, с. 62].

Аналізуючи наукове дослідження І.Ф. Радіонової та В.І. Усик варто зазначити, що запропонована методика не позбавлена недоліків. Так, важко погодитися з авторським підходом до тлумачення понять «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальний потенціал», оскільки, на наш погляд, інтелектуальний потенціал є ширшим поняттям, а інтелектуальний капітал є лише частиною реалізованого інтелектуального потенціалу. Не поділяємо також позицію авторів відносно внутрішнього поділу інтелектуального капіталу на людський, структурний і релятивний, бо поза увагою залишається низка питань наукового та культурно-духовного значення. Вважаємо, що перелік показників, які входять до складу відповідних компонентів інтелектуального капіталу, є досить обмеженим та потребує істотного доповнення. Окрім цього, авторами не конкретизовано, які методи використовувалися для обчислення таких показників, як рівень довіри до уряду, вітчизняних підприємств,

індекс економічної свободи. Графічна інтерпретація результатів оцінювання індексів інтелектуального капіталу та показника інтелектуального потенціалу свідчить про набагато нижчі показники останнього, що, на нашу думку, є не зовсім коректним та викликає певні сумніви.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, в наукових джерелах існує чимало методичних підходів до оцінювання інтелектуального потенціалу держави, утім, відсутність загальноприйнятої методики викликає чималі дискусії серед науковців. Перспективами подальших досліджень є розробка методики оцінювання інтелектуального потенціалу держави з урахуванням не лише освітньо-наукових, а й культурно-духовних чинників.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год / под общей редакцией проф. С.Н. Бобылева. – М. : Весь мир, 2004. – 158 с.
2. Левашов В.К., Руткевич М.Н. О понятии интеллектуального потенциала и способах его измерения // Науковедение. – № 1. – 2000. – С. 49-65.
3. Докторович А.Б. Методология анализа развития интеллектуального потенциала // Труд и социальные отношения. – № 1. – 2012. – С. 3-11.
4. Леонидова Г.В. Теория и практика формирования научно-образовательного пространства : монография [Текст] / Г.В. Леонидова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2010. – 272 с.
5. Никифоров А.Е. Компаративне міжкраїнове вимірювання інтелектуального потенціалу: методологія і методика // Актуальні проблеми економіки. – № 3. – 2012. – С. 72-85.
6. Чумаченко Г.В. Методи оцінки інтелектуального потенціалу в умовах трансформаційної економіки // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.hozpravo.snu.edu.ua/chumachenko.doc>.
7. Матусевич К.М. Кількісна визначеність інтелектуального потенціалу економіки постіндустріального типу / К.М. Матусевич // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Збір. наук. праць. Вип. 2 (46) – 2009. – С. 207-214.
8. Мурашко В.В. Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального потенціалу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01 / Вікторія Вікторівна Мурашко ; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 20 с.
9. Киришин І.А., Вашурина Е.В., Овчинников М.Н. Развитие интеллектуального потенциала страны и региона: место и роль федеральных университетов // Труды Международной научно-практической конференции Третьи Махмутовские чтения. – Казань, 2010. – С. 456-470.
10. Веретенникова О.В., Крикун Н.О. Методика оцінки інтелектуального потенціалу регіону / О.В. Веретенникова, Н.О. Крикун // Інноваційна економіка. – № 7. – 2012. – С. 131-140.
11. Радіонова І.Ф., Усик В.І. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал економіки: розмежування понять і явищ // Актуальні проблеми економіки. – № 10. – 2011. – С. 56-66.

УДК 005.12

**Ревенко Д.С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та маркетингу  
Національного аерокосмічного університету  
імені М.Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»*

## **ПАРАМЕТРИЧНИЙ СИНТЕЗ ДИНАМІЧНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ (НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ)**

У статті викладено дослідження динамічної стійкості розвитку економіки України. Удосконалено метод оцінювання стійкості розвитку економічної системи України на основі моделі Солоу і детермінованих підходах до дослідження стійкості розвитку. На основі теорії динамічних систем отримано передавальну функцію для моделі економічного розвитку і матриці постійних коефіцієнтів системи, використано умову стійкості за Ляпуновим, одержано аналітичний вираз характеристичного рівняння для параметрів, що входять в умови стійкості.

**Ключові слова:** стійкість, теорія динамічних систем, моделювання, економічне зростання, економіка України.

### **Ревенко Д.С. ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ)**

В статье изложены исследования динамической устойчивости развития экономики Украины. Усовершенствован метод оценки устойчивости развития экономической системы Украины на основе модели Солоу и детерминированных подходов к исследованию устойчивости развития. На основе теории динамических систем получено передаточную функцию для модели экономического развития и матрица постоянных коэффициентов системы, использовано условие устойчивости по Ляпунову, получено аналитическое выражение характеристического уравнения для параметров, входящих в условия устойчивости.

**Ключевые слова:** устойчивость, теория динамических систем, моделирование, экономический рост, экономика Украины.

### **Revenko D.S. PARAMETRIC SYNTHESIS OF A DYNAMIC MODEL OF ECONOMIC GROWTH (ON EXAMPLE, THE ECONOMY OF UKRAINE)**

The article presents the study of dynamic stability of the Ukrainian economy. Improved methods of estimation of sustainability of the economic system in Ukraine based on the Solow model and deterministic approaches to the study of sustainability. Based on the theory of dynamical systems received transfer function of economic development model and the matrix of constant coefficients of the system, used condition stability according to Lyapunov, received the analytical expression of the characteristic equation for the parameters in terms of sustainability.

**Keywords:** sustainability, theory of dynamical systems, modeling, economic growth, the economy of Ukraine.

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок із найважливішими науковими і практичними завданнями.** Стійкість є основною складовою динамічних систем, вона трактується як здатність системи повертатися до стану рівноваги після подолання збурювання, що викликало порушення рівноваги [1].

На цей час багато дослідників усе більше уваги приділяє питанням управління соціально-економічними системами для формування механізмів стійкого економічного зростання.

У теоретико-методичному плані особливо актуальними стають питання вибору моделей і методів оцінювання стійкості соціально-економічних систем у контексті динаміки їхнього розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основний вклад у моделювання стійкості функціонування соціально-економічних систем внесли такі вчені, як О. Ареф'єва, В. Гросул, М. Кизим, В. Ковалевич, Г. Козаченко, Л. Костирко, В. Кочетков, Р. Михайлюк, Л. Сергеева, С. Тхор, Р. Брейлі, К. Джеймс Ван Хорн, Э. Хелферт та ін. Варто зазначити, що в цей час дослідники займаються експертним моделюванням статичних станів стійкості соціально-економічних систем, а детермінованому моделюванню приділяється недостатньо уваги.

Детерміноване моделювання стійкості динамічних систем бере початок від загальної теорії автоматичного управління. Саме формалізовані підходи до моделювання, чіткий математичний апарат привертає все більшу увагу вчених до цих проблем.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Поняття стійкості найповніше може бути визна-

чене в рамках теорії динамічних систем. Під системою в цьому випадку варто розуміти впорядковану сукупність взаємозалежних і взаємодіючих елементів, що утворюють єдине функціональне ціле, призначене для рішення певних завдань (досягнення певних цілей). Втрата стійкості в загальному випадку може відбуватися внаслідок зміни параметрів системи (біфуркації), через наявність зовнішніх впливів (зокрема, занадто значних або якісно несумісних із системою), або під час порушення зв'язків у системі, коли змінюється її структура (структурна нестійкість).

**Метою статті** є формування і практична реалізація методу, який ґрунтується на детермінованих підходах до моделювання, який би дозволяв оцінювати стійкість розвитку економіки України.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Будь-яка система під впливом зовнішніх і внутрішніх збурень змінює свій стан у часі. Динамічною системою називають сукупність взаємодіючих компонентів, в яких процеси, визначаються початковим станом цих компонентів, взаємозв'язками між ними й доданими до системи впливами. Стан динамічної системи в часі й просторі характеризується змінними, що набувають у кожний момент часу певних числових значень [1].

Економічна динаміка, що вивчає поведінку складних динамічних систем в економіці, не може обійти увагою такий важливий напрямок, як стійкість систем. Основна теорія стійкості започаткована в працях А. Пуанкаре і О. Ляпунова.

Динамічна система в конкретний момент часу характеризується своїм станом і напрямом руху. Сис-

тема здійснює рух або під впливом внутрішніх спонукальних причин, або в результаті впливу на неї зовнішнього середовища. Принципово різними є причини, які обумовлюють її рух як на початковий момент часу, так і в наступні моменти.

Під стійкістю розуміється здатність системи повертатися в рівноважний стан у випадку, якщо вона була виведена з нього. У такому випадку стан рівноваги називається стійким. Другому варіанту відповідає нестійкість стану і системи.

Поняття стійкості також застосовується і відносно до руху системи, а саме як властивість мало відхилитися від заданої траєкторії руху при малих збурювальних впливах з боку зовнішнього середовища. У цьому випадку треба говорити про динамічну стійкість.

Складність і відкритість економічних систем пояснюють той факт, що стійкість на практиці має місце достатньо рідко. Однак це поняття має важливе значення для економічної теорії і дозволяє досліджувати внутрішні властивості економічних систем [2].

Ситуація, яка склалася в економіці України, показує, що економічна динаміка потребує більш глибокого вивчення, ніж це було до сьогодні. Саме вивчення стану економічного росту України і динамічної стійкості обумовлює актуальність цього дослідження.

У короткостроковому розрізі в економіці відбуваються постійні коливання обсягів випуску, рівня зайнятості населення, цін навколо тренду, заданого загальним поступовим рухом економіки, збільшенням її реального обсягу випуску, тобто економічним зростанням. Економічне зростання можна розглядати як довгостроковий аспект динаміки сукупної пропозиції, або, що точніше, потенційного обсягу випуску. Аналіз його факторів і закономірностей є одним з центральних питань макроекономічної теорії.

Під економічним зростанням зазвичай розуміють довгострокову тенденцію збільшення реального обсягу випуску в економіці. Серед найбільш поширених і обґрунтованих моделей економічного зростання є модель Солоу. Ця модель росту долає ряд обмежень кейнсіанських моделей і дозволяє точніше описати особливості макроекономічних процесів.

Р. Солоу показав, що нестабільність динамічної рівноваги в кейнсіанських моделях була наслідком невзаємозаміни факторів виробництва. Замість функції Леонтьєва він використовував у своїй моделі виробничу функцію Коба-Дугласа, в якій труд і капітал є субститутами. Іншими передумовами аналізу в моделі Солоу є спадна гранична продуктивність капіталу, постійна віддача від масштабів, постійна норма вибуття, відсутність інвестиційних лагів.

Модель економічного зростання Солоу є відправною точкою практично всіх досліджень економічного зростання. З її допомогою виявляють причини тимчасового і постійного, стійкого зростання економіки. У моделі розглядаються чотири змінні: випуск  $Y$ , капітал  $K$ , труд  $L$  і рівень «знань»  $E$ , накопичені в суспільстві. Випуск може змінюватися в часі тільки при зміні факторів виробництва  $K, L, E$  [3].

З позиції динаміки модель Солоу розглядається як замкнене єдине неструктуроване ціле, система виробляє один універсальний продукт, який може як споживатись, так і інвестуватись.

У динамічній моделі розглядають п'ять макро-економічних (ендогенних) змінних:  $Y$  – валовий внутрішній продукт (ВВП);  $I$  – валові інвестиції;  $C$  – фонд споживання;  $K$  – основні виробничі фонди;  $L$  – число зайнятого населення.

Змінні ( $Y, I, C$ ) є показниками типу потоку (їхні значення накопичуються протягом року), змінна  $K$ ,  $L$  – миттєві змінні (їхні значення можуть бути змінні в будь-який момент безперервного часу).

Модель Солоу задається системою рівнянь вигляду:

$$\begin{cases} Y_t = F(K_t, L_t) \\ Y_t = I_t + C_t, \\ K_t = (1 - \mu)K_{t-1} + I_{t-1}, \\ L_t = (1 + \nu) \cdot L_{t-1}, \quad t = 1, 2, \dots, T. \end{cases} \quad (1)$$

де  $t=0$  – базовий рік;

$T$  – кінцевий рік досліджуваного періоду;

$K_0, I_0, L_0$  – вважаються заданими.

Перше рівняння задає ВВП як виробничу функцію від ресурсів – основних виробничих фондів (ОВФ) і числа зайнятого населення, друге – розподіл ВВП на валові інвестиції та споживання. Третє рівняння – це рекурентне співвідношення для визначення основних виробничих фондів майбутнього року за значеннями вартості фондів та інвестицій поточного року. У цьому рівнянні  $\mu$  – коефіцієнт вибуття (знос) основних виробничих фондів у розрахунку на рік. Цей коефіцієнт передбачається сталим. Інвестиції, зроблені в поточному році, матеріалізуються у фонди в майбутньому році, тобто лаг капіталовкладень дорівнює одному року. Четверте рівняння – це рекурентне співвідношення для визначення числа зайнятих у майбутньому році на основі числа зайнятих у поточному році. Як бачимо, це рівняння оснований на гіпотезі постійного річного темпу зросту числа зайнятих  $\nu$ .

З точки зору класифікації елементів на статичні та динамічні, система (1) (кожен з яких є формалізованим записом елемента) може бути розтлумачено таким чином. Перше рівняння задає нелінійний статичний елемент (вхід –  $K_t, L_t$ , вихід –  $Y_t$ ), друге рівняння – лінійний статичний елемент (вхід –  $Y_t$ , вихід –  $I_t, C_t$ ), третє рівняння – лінійний динамічний елемент (вхід –  $K_{t-1}, I_{t-1}$ , вихід –  $K_t$ ), четверте рівняння – лінійний динамічний елемент (вхід –  $L_{t-1}$ , вихід –  $L_t$ ).

Таким чином, економіка у формі моделі Солоу, видимим чином неструктурована, насправді структурована в контур з оберненим зв'язком, як показано на рис. 1. Тим самим економіка у формі моделі Солоу є динамічною системою, оскільки в її складі є динамічні елементи [4].

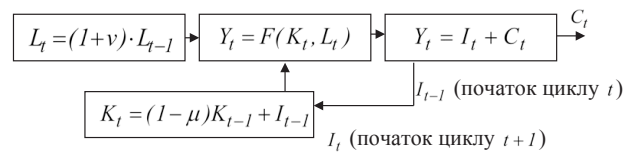


Рис. 1. Структурна схема динамічної моделі Солоу

На основі розкритого теоретичного матеріалу побудуємо модель Солоу для дослідження динаміки економічного розвитку України. Дані для побудови моделі подано в таблиці 1.

Показник  $L$  (вартість трудових ресурсів для держави на рік) розраховуємо як добуток зайнятого населення і середньомісячної заробітної плати помноженої на дванадцять місяців.

На основі наведених даних з таблиці 1 одержуємо економетричну модель виробничої функції вигляду

$$Y = 6.13 \cdot K^{0.148} \cdot L^{0.751} \quad (2)$$

Коефіцієнт детермінації для цієї економетричної моделі становить 0.996, що є досить високим показником.

Таблиця 1

## Статистичні дані про розвиток економіки України для побудови моделі Солоу

Рік	ВВП, млн. грн.	Зайняте населення, у середньому, тис. осіб	Середньомісячна заробітна плата, грн.	Вартість трудових ресурсів на рік, млн. грн. ( $L$ )	Залишкова вартість ОВФ, млн. грн. ( $K$ )
2000	170070	20 175,00	230	55683	466448
2001	204190	19 971,50	311	74533	503278
2002	225810	20 091,20	376	90651	512235
2003	267344	20 163,30	462	111785	538837
2004	345113	20 295,70	590	143693	587453
2005	441452	20 680,00	806	200016	661565
2006	544153	20 730,40	1 041	258964	774503
2007	720731	20 904,70	1 351	338906	993346
2008	948056	20 972,30	1 806	454511	1251178
2009	913345	20 191,50	1 906	461819	1597416
2010	1082569	20 266,00	2 239	544506	1731296
2011	1302079	20 324,20	2 633	642163	1780059
2012	1411238	20 354,30	3 026	739105	2135987
2013	1 454 931	20 404,1	3 265	799432	2245367

Щоб уникнути складнощів при подальшому розв'язанні диференціального рівняння, одержаного на основі (2), вдаємося до лінеаризації, тобто замінимо вихідне нелінійне рівняння лінійним, що приблизно описують процеси в системі.

Достатньою умовою можливості проведення лінеаризації математичної моделі елемента системи або системи в цілому є відсутність розривів неоднозначних функцій:

$$y(u) = y_0(u_0) + \left(\frac{\partial y}{\partial u}\right)_0 \Delta u + \frac{1}{2} \left(\frac{\partial^2 y}{\partial u^2}\right)_0 \Delta u^2 + \dots \quad (3)$$

Якщо відхилення аргумента  $\Delta u$  досить малі, то можна обмежитися першими лінійними членами розкладання й розглядати замість нелінійної функції  $y = f(u)$  лінійну:

$$y \cong y_0 + \left(\frac{\partial y}{\partial u}\right)_0 u = y_0 + ku, \quad (4)$$

де  $y_0$  – початкові умови параметрів системи.

Лінеаризувавши рівняння (2), одержуємо рівняння

$$Y = 73275.4 + 1.551 \cdot L + 0.095 \cdot K. \quad (5)$$

Адекватність відображення фактичних тенденцій рівняннями (2) і (5) проілюстровано на рис. 2.

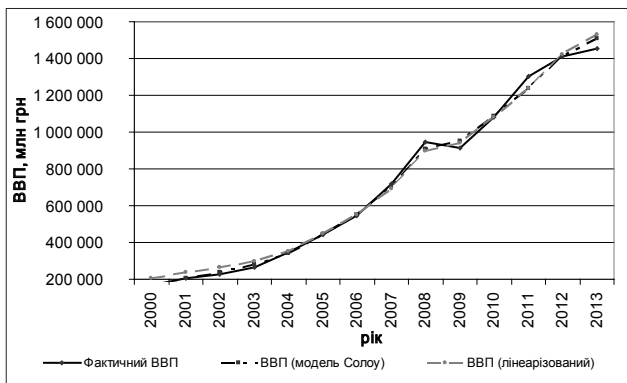


Рис. 2. Порівняння фактичних значень ВВП з отриманими значеннями на основі моделей (2) та (5)

Перейдемо до диференціального рівняння, продиференціювавши змінні в часі елементи  $K_t$  і  $L_t$ . Для простоти замінимо вираз  $K_t = (1 - \mu)K_{t-1} + I_{t-1}$  на  $K_t = (1 + v_K) \cdot K_{t-1}$ . Тоді рівняння буде мати вигляд

$$Y = 73275.4 + 1.551 \cdot \left(\frac{v_L}{v_L - 1} \frac{dL}{dt} + L_0\right) + 0.095 \cdot \left(\frac{v_K}{v_K - 1} \frac{dK}{dt} + K_0\right), \quad (6)$$

$$\text{де } v_L = \sum_{i=1}^n \frac{L_t / L_{t-1}}{n}, \quad v_K = \sum_{i=1}^n \frac{K_t / K_{t-1}}{n}.$$

Початкові умови дорівнюють  $L_0 = 55683$  і  $K_0 = 446448$ , а швидкості зміни показників у часі –  $\frac{v_L}{v_L - 1} = 0.1883$  і  $\frac{v_K}{v_K - 1} = 0.1167$ .

Отримана модель (6) має передавальну функцію  $W(s)$ .

$$W(s) = \frac{1.64 \cdot s + 9.04}{s^2 + 13.88 \cdot s + 45.54}. \quad (7)$$

Для подальшого дослідження системи на стійкість необхідно одержати модель у просторі станів із записом диференціальних рівнянь у стандартній формі Коші (у вигляді системи рівнянь першого порядку):

$$\begin{cases} \dot{x} = A \cdot x + B \cdot u, \\ y = C \cdot x + D \cdot u. \end{cases} \quad (8)$$

де,  $x$  – вектор змінних стану розміром  $n \times 1$ ;  $u$  – вектор вхідних сигналів (вектор керування) розміром  $m \times 1$ ;  $y$  – вектор вихідних сигналів розміром  $p \times 1$ . Крім того,  $A, B, C, D$  – сталі матриці. Матриця  $A$  має бути квадратною – розміром  $n \times n$ , матриця  $B$  має розмір  $n \times m$ , матриця  $C$  –  $p \times n$  і матриця  $D$  –  $p \times n$ . Для систем з одним входом і одним виходом матриця  $D$  – скалярна величина.

Для визначення стійкості динамічної системи достатньо знайти матрицю сталих коефіцієнтів динамічної системи  $A$ . О. Ляпунов у своїй роботі «Загальна задача про стійкість руху» [5] показав, що при дослідженні стійкості руху необхідною і достатньою умовою було те, щоби дійсна частина всіх коренів характеристичного рівняння лінеаризованої системи ( $\det(A - \lambda I)$ ), де  $I$  – одинична матриця, а  $\lambda$  – дійсне змінне) була від'ємною, тобто лежала в лівій напівплощині.

Умову стійкості соціально-економічної системи можна сформулювати в такий спосіб: щоб система була стійкою, необхідно й достатньо, щоб усі корені матриці сталих коефіцієнтів її характеристичного рівняння були лівими. Якщо хоча б один корінь правий, система нестійка. Якщо один з коренів дорівнює нулю, а інші – ліві, то система перебуває на границі



стійкості, тобто, будь-яке збурення може вивести її зі стану стійкості [1].

У нашому випадку матриця  $A$  має такий вигляд:

$$A = \begin{bmatrix} -13,89 & -5,69 \\ 8 & 0 \end{bmatrix}, \quad (9)$$

а характеристичне рівняння  $\det(A - \lambda I)$  матриці  $A$  виглядає

$$\det(A - \lambda I) = \begin{vmatrix} a_{11} - \lambda & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} - \lambda \end{vmatrix} = \lambda^2 + 13,89\lambda + 45,36. \quad (10)$$

У нашому випадку корені лежать у лівій напівплощині:

$$\begin{aligned} \lambda_1 &= -5,302, \\ \lambda_2 &= -8,587. \end{aligned} \quad (11)$$

що говорить про стійкість динаміки розвитку досліджуваної системи.

У практичних дослідженнях для постійного моніторингу макросередовища, а саме економічного зростання, описана процедура є громіздкою, тому виникає практична задача отримання за допомогою символьних обчислень характеристичного рівняння для параметрів, що входять в умови стійкості.

У моделі економічного зростання Солоу, держава може керувати параметрами темпів збільшення капіталу в країні та темпами зайнятості населення та рівнем його добробуту, тобто параметрами  $v_L$ ,  $v_K$  для забезпечення постійного позитивного економічного зростання. Відносно цих параметрів ми отримали характеристичне рівняння в символьному вигляді, яке має вигляд

$$\det(A - \lambda I) = \frac{(v_l v_k - v_l - v_k + 1)\lambda^2}{(v_l - 1)(v_k - 1)} + \frac{(2v_l v_k - v_l - v_k)\lambda}{(v_l - 1)(v_k - 1)} + \frac{v_l v_k}{(v_l - 1)(v_k - 1)}. \quad (11)$$

Використовуючи це рівняння та підставляючи точні значення  $v_L$  та  $v_K$ , можемо знайти корені  $\lambda$  для визначення динамічної стійкості розвитку економічної системи України використавши умови (10) та (11).

**Висновки з проведеного дослідження.** У статті запропоновано метод визначення динамічної стійкості економічного розвитку України. Використання для аналізу стійкості функціонування економічних систем моделей, здатних враховувати динаміку стану та керованість, відкриває широкі можливості формалізованого опису таких систем і застосування до них критеріїв стійкості. Враховуючи відносну легкість реалізації певних критеріїв, можливо відзначити, що це дозволяє відслідковувати стійкість функціонування економічної системи в динаміці, у режимі реального часу.

Одержано практичний результат, який підтверджує стійкість динаміки розвитку економіки України.

У статті одержано аналітичний вираз характеристичного рівняння для параметрів, що входять в умови стійкості економічного розвитку України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основы теории автоматического управления: учебн. / В.С. Булыгин, Ю.Г. Гришанин, Н.Б. Судзиловский и др.; под ред. Н.Б. Судзиловского. – М.: Машиностроение, 1985. – 512 с.
2. Моделирование экономической динамики: учебн. пособ. / Т.С. Клебанова, Н.А. Дубровина, О.Ю. Полякова, Е.В. Раевнева. – 2-е изд. – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2005. – 244 с.
3. Туманова Е.А. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: учебник / Е.А. Туманова, Л.Н. Шагас. – М.: Инфра - М, 2004. – 400 с.
4. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем / В.А. Колемаев. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 295 с.
5. Ляпунов А.М. Общая задача об устойчивости движения / А.М. Ляпунов. – М.: Изд-во АН СССР, 1956. – Т2. – 472 с.
6. Романенко В.Д. Синтез багатовимірних координуючих систем керування з різнотемповою дискретизацією в детермінованому середовищі / В.Д. Романенко, Ю.Л. Мілявський // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2011. – Вип. 4. – С. 7-20.
7. Вартанян В.М. Алгебраические критерии исследования устойчивости динамических систем / В.М. Вартанян. – Х.: Госуд. аэрокосмический университет «Харьк. авиац. ин-т», 2000. – 90 с.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 8**

**Частина 6**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 26,04.  
Замов. № 17/14. 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.