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

# НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**
Випуск 10
Частина 1

**Херсон**
**2015**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**Головний редактор:**

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

**Заступник головного редактора:**

***Соловйова 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 юридичнго 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).*

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

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

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

***Грегорі 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 № 8 від 30.03.2015 р.

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

**ISSN 2307-8030**

© Херсонський державний університет, 2015
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2015

# ЗМІСТ


## СЕКЦІЯ 1
## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

**Соболєва М.В.**
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ РЕКЛАМИ НА СТАН КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ГАЛУЗІ ..... 9

**Хмель С.Н., Хмель В.И.**
ПЕРВИЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ..... 13

## СЕКЦІЯ 2
## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

**Болотна О.В., Бабошко А.І., Бушля Д.І.**
ЕТИЧНІСТЬ МАСОВОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В БОРОТЬБІ ЗА ЛОЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ ..... 19

## СЕКЦІЯ 3
## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Андрєєва Г.П.**
АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ ЩОДО ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ..... 23

**Афанасьєв І.Є., Веселовська О.Є.**
МОНІТОРИНГ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ..... 28

**Богашко О.Л.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ ..... 32

**Галаган Т.І.**
ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ПОРУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ ..... 35

**Попович Д.В.**
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ ..... 39

## СЕКЦІЯ 4
## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Аванесова Н.Е.**
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ..... 43

**Авдан О.Г.**
ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БРЕНДІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 47

**Андрієнко Н.М.**
ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ..... 51

**Андрущенко Н.О.**
ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ..... 54

**Бабашов Р.А. оглы**
СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ АЗЕРБАЙДЖАНА ..... 58

**Бабій І.В.**
КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ПІД ВПЛИВОМ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ..... 62

**Бегларашвілі О.П.**
СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАГАЗИНІВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ..... 66

**Бєлова Т.Г., Черкасова В.В.**
БЕНЧМАРКІНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ..... 70

**Білявська Ю.В.**
ФОРМУВАННЯ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ..... 73

**Богацька Н.М.**
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ
В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... **77**

**Божанова О.В.**
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ..... **80**

**Бондаренко С.А.**
СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... **84**

**Романчук С.В.**
ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ НА ЦУКРОВИХ ЗАВОДАХ ..... **88**

**Скоморохова С.Ю., Редзюк Т.Ю., Пономаренко Р.А.**
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ ..... **91**

**Шевчук В.В.**
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ
КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ ..... **95**

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

**Морозюк Н.С.**
ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ТА ЇЇ СУТНІСТЬ
В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ..... **100**

**Пепчук С.М.**
МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ІДЕОЛОГІЇ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ..... **103**

**Петик Л.О.**
ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ..... **107**

**Тимчак М.В.**
СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ..... **110**

**Швець Д.Є.**
ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИЩОЮ ОСВІТОЮ
НОРВЕГІЇ ТА ГОЛЛАНДІЇ ..... **114**

**Червяков І.М.**
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК, ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І ФАКТОРИ,
ЯКІ СТРИМУЮТЬ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ ..... **118**

**Ключник А.В.**
ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... **121**

**Христенко О.А.**
ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ОРГАНІЧНОЇ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ ..... **125**

**СЕКЦІЯ 6**
**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**
**ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

**Калбанцова-Райлян А.И.**
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ
РИСКОВ РЕЧНОГО БАССЕЙНА ..... **129**

**Котигорошко О.І.**
ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ ХАРАКТЕР ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ
У ПРИРОДООХОРОННІ ЗАХОДИ ..... **133**

**Мареха І.С.**
ЕКОЛОГО-КУЛЬТУРНІ СЦЕНАРІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ
В ЕКОНОМІЦІ ГЛОБАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ..... **138**

**Маценко О.М., Німко С.І.**
ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБОРІВ
ЗА ПОНАДНОРМОВАНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД ..... **142**

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

**Гриняк К.В.**
СОЦІАЛЬНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ЯК РИЗИК НА РИНКУ ПРАЦІ: ДИНАМІКА РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА НАСЛІДКИ ..... **145**

**Калашнікова Т.М.**
ЖИТОМИРСЬКА ОБЛАСТЬ У ДЗЕРКАЛІ СТАТИСТИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ..... **152**

**Лисенко О.А., Лисенко В.В.**
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ РЕЙТИНГУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ГІДНОЇ ПРАЦІ ..... **156**

**Лесная И.Ф., Калашник Т.Е., Пивавар И.В.**
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В УКРАИНЕ ..... **160**

**Маркова Н.С.**
ОЦІНЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ ..... **166**

## СЕКЦІЯ 8
## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Боголиб Т.М.**
ФИНАСОВАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ ..... **172**

**Вольська С.П.**
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ ..... **178**

**Гагауз В.Н.**
ТРАНСФОРМАЦІЯ СТАНДАРТІВ ОЦІНКИ ПОЗИКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ..... **181**

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

**Волинець О.О., Кардінал Т.Л.**
АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО СУТНОСТІ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ..... **185**

**Мокринська З.В.**
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КИТАЇ ..... **188**

**Муренко Т.О., Максімова В.Ф.**
ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ МЕРЕЖЕВИХ ОБ'ЄДНАНЬ ..... **192**

# CONTENTS


## SECTION 1
## ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Soboleva M.V.**
THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINE THE EFFECT
OF ADVERTISING ON THE COMPETITIVE ENVIRON-MENT..... 9

**Khmel S.N., Khmel V.I.**
PRIMARY DISTRIBUTION VALUE OF THE PRODUCT IN THE CONTEXT
OF THE PROBLEMS OF SOCIAL JUSTICE AND ECONOMIC GROWTH..... 13

## SECTION 2
## WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Bolotna O.V., Baboshko A.I., Bushlya D.I.**
THE MASSIVE USE OF ONE-TO-ONE MARKETING IN THE STRUGGLE
FOR CUSTOMERS' LOYALTY..... 19

## SECTION 3
## ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Andreyeva A.P.**
ANALYSIS OF PRINCIPAL VIEWS OF ACTIVITY OF TERRITORIAL TOURIST
AND RECREATIONAL COMPLEXES CONCERNING MANUFACTURE
AND REALIZATION OF TOURIST PRODUCT..... 23

**Afanasyev I.Ye., Veselovska O.Ye.**
MONITORING AS INFORMATION TECHNOLOGY OF FINANCIAL
AND ECONOMIC SECURITY..... 28

**Bogashko A.L.**
METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATE REGULATION INNOVATIVE
DEVELOPMENT AT THE REGIONAL LEVEL..... 32

**Galagan T.I.**
ECONOMIC EVALUATION EFFECTIVENESS OF THE DISTURBED
LANDS RECULTIVATION..... 35

**Popovych D.V.**
STATE-PRIVATE PARTNERSHIPS: WORLD EXPERIENCE
AND PROSPECTS FOR UKRAINE..... 39

## SECTION 4
## ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Avanesova N.E.**
SYSTEMATIZATION OF ECONOMIC SECURITY INDICATORS
OF THE DEFENSE INDUSTRY OF ECONOMY OF UKRAINE..... 43

**Avdan O.G.**
EVALUATION OF TOURISM ENTERPRISES BRAND' COMPETITIVENESS..... 47

**Andrienko N.N.**
IMPROVING FINANCIAL PLANNING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES
IN TRANSFORMATION ECONOMY..... 51

**Andruschenko N.A.**
FORMATION OF IMAGE COMPANIES AS AN ELEMENT OF COMPETITIVENESS..... 54

**Babashov R.A.**
MODERN CONDITIONS OF ACTIVITY TELECOMMUNICATION
ENTERPRISES OF AZERBAIJAN ..... 58

**Babiy I.V.**
COMPANY'S COMPETITION POLICY UNDER THE INFLUENCE
OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS..... 62

**Behlarashvili A.P.**
MYKOLAIV REGION SHOPS DEVELOPMENT STATE AND TRENDS..... 66

**Belova T.G., Cherkasova V.V.**
BENCHMARKING RESEARCH AS A WAY OF IMPROVING
THE MARKET POSITION OF THE ENTERPRISE..... 70

**Biliavska Y.V.**
PLANNING AND IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL AND ENTERPRISE..... 73

**Bogatska N.N.**
IMPROVEMENT OF THE DOMESTIC ENTERPRISE COMMODITY
STOCK MANAGEMENT SYSTEM ..... 77

**Bozhanova O.V.**
FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS:
THEORETICAL ASPECTS ..... 80

**Bondarenko S.A.**
MODERN PARADIGM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ..... 84

**Romanchuk S.V.**
ENVIRONMENTAL ASPECT OF WASTE PROCESSING AT SUGAR FACTORIES ..... 88

**Skomorokhova S.Y., Redzuk T.Y., Ponomarenko R.A.**
STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE DAIRY INDUSTRY IN UKRAINE ..... 91

**Shevchuk V.V.**
INCREASING THE MANAGEMENT EFFECTIVITY BY THE QUALITY SERVICES
OF MUNICIPAL ENTERPRISES REGARDING THE PRINCIPLES OF BENCHMARKING ..... 95

**SECTION 5**
**DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL**
**AND REGIONAL ECONOMY**

**Moroziuk N.S.**
FOOD SECURITY OF THE REGION AND ITS ESSENCE IN SYSTEM
OF ECONOMIC SAFETY OF THE STATE ..... 100

**Pepchuk S.M.**
MARKETINGS INNOVATIONS ARE IN IDEOLOGY OF SOCIO-ECONOMIC
DEVELOPMENT OF REGIONS ..... 103

**Petyk L.O.**
PUBLIC OFFERING: ESSENCE AND TYPES ..... 107

**Timchak M.V.**
THE SYSTEM OF ORGANS OF ADJUSTING OF INSURANCE
ENTERPRISE IS IN UKRAINE ..... 110

**Shvets D.Y.**
FEATURES OF HIGHER EDUCATION MANAGEMENT SYSTEM
OF NORWAY AND HOLLAND ..... 114

**Chervyakov I.M.**
ECONOMIC DEVELOPMENT, ECONOMIC GROWTH AND THE FACTORS
THAT HINDER UKRAINE'S ECONOMIC GROWTH ..... 118

**Klyuchnik A.V.**
PECULIARITIES OF REGULATION OF DEVELOPMENT OF FOREIGN
ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ..... 121

**Hristenko O.A.**
THE TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL ORGANIC
AGROFOOD MARKETS: THE PROSPECTS FOR UKRAINE ..... 125

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

**Kalbantsova-Railan A.I.**
SYSTEMATIC APPROACH TO THE ANALYSIS OF ECONOMIC
AND ENVIRONMENTAL RISKS IN THE RIVER BASIN ..... 129

**Kotyhoroshko O.I.**
ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC NATURE OF FEASIBILITY
OF INVESTING IN NATURE CONSERVATION ACTIVITIES ..... 133

**Marekha I.S.**
ECO-CULTURAL RESOURCE SAVING SCENARIOS IN THE GLOBAL
NATURAL RESOURCE ECONOMICS ..... 138

**Matsenko A.M., Nimko S.I.**
PREREQUISITES OF IMPLEMENTATION OF CHARGES FOR ABOVE-LIMIT
GROUNDWATER USE ..... 142

## SECTION 7
## DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

**Hryniak K.V.**
THE SOCIAL EXCLUSION AS A RISK AT LABOUR MARKET: THE DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE AND ITS CONSEQUENCES ..... **145**

**Kalashnikova T.M.**
REFLECTION OF ZHYTOMYR OBLAST THROUGH THE STATISTICS OF A HUMAN DEVELOPMENT ..... **152**

**Lysenko O.A., Lysenko V.V.**
THE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF THE RATING OF UKRAINIAN REGIONS BY INDICATORS OF DECENT WORK ..... **156**

**Lesnya I.F., Kalashnik T.E., Pivavar I.V.**
SOCIAL POLICY: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION IN UKRAINE ..... **160**

**Markova N.S.**
EVALUATING ACTIVATION OF INNOVATIVE WORK OF EMPLOYED POPULATION ..... **166**

## SECTION 8
## MONEY, FINANCES AND CREDIT

**Boholib T.M.**
FINANCIAL SYSTEM AS A COMPONENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY ..... **172**

**Volska S.P.**
COMPARATIVE DESCRIPTION OF METHODS OF EVALUATION OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF BANKS ..... **178**

**Hahauz V.N.**
TRANSFORMATION OF LOAN EVALUATION STANDARDS ..... **181**

## SECTION 9
## ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

**Volynets O.O., Kardinal T.L.**
ANALYSIS OF RESEARCHES CONCERNING ESSENCE OF CURRENT LIABILITIES ..... **185**

**Mokrynska Z.V.**
PECULIARITY OF ACCOUNTING IN CHINA ..... **188**

**Murenko T.O., Maksimova V.F.**
DETERMINATION OF PERFORMANCE INDICATOR OF ECONOMIC SECURITY OF RAILWAY COMPANIES IN THE COMPOSITION OF NETWORK CONNECTIONS ..... **192**

# СЕКЦІЯ 1
# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.112

**Соболєва М.В.**
*аспірант кафедри економічної теорії, макро- та мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ РЕКЛАМИ НА СТАН КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ГАЛУЗІ

У статті досліджується зміна поглядів на роль реклами як чинника впливу на конкурентне середовище галузі. Окремо характеризуються підходи до визначення реклами як джерела інформації та як чинника ринкової влади. Визначено сутність антиконкурентної та проконкурентної теорій реклами.
**Ключові слова:** реклама; поведінка споживача, ринкова влада, інформація, конкурентне середовище.

**Соболева М.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМЫ НА СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ОТРАСЛИ**

В статье исследуется изменение взглядов на роль рекламы как фактора влияния на конкурентную среду в отрасли. Отдельно характеризуются подходы к определению рекламы как источника информации и как источника рыночной власти. Определена сущность антиконкурентной и проконкурентной теорий рекламы.
**Ключевые слова:** реклама; поведение потребителя, рыночная власть, информация, конкурентная среда.

**Soboleva M.V. THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINE THE EFFECT OF ADVERTISING ON THE COMPETITIVE ENVIRON-MENT**

This paper examines the changing views on the role of advertising as a factor in the impact on competition in the industry. Approaches to determining the sources of information and advertising as a source of market power are characterized separately. The essence of anti-competitive and pro-competitive theories of advertising is defined.
**Keywords:** advertising; consumer behavior, market power, information, competitive environment.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Важко переоцінити місце реклами в сучасних економічних відносинах. Реклама продукції дозволяє споживачам отримувати важливу інформацію щодо продуктового різноманіття та цін на ринках конкретних товарів і послуг, а виробникам і продавцям продукції розширювати канали збуту, впливати на переваги споживачів і, отже, на ринковий попит, більш ефективно реалізовувати конкурентні стратегії. Реклама, будучи ефективним методом впливу на переваги споживачів, має своєю метою збільшення обсягів попиту на продукцію відповідної торгової марки, поліпшення репутації компанії, зростання іміджу, а відповідно, і залучення нових споживачів своєї продукції, у тому числі переманювання споживачів від конкурентів. Таким чином, зрозуміло, що найбільша ефективність реклами спостерігається на ринках диференційованої продукції, на яких виникають та стають актуальними поняття «торгова марка», «бренд», «репутація фірми».

Необхідність розгляду реклами з точки зору економічної теорії обумовлена, з одного боку, загальними вимогами пізнання механізму дії економічних закономірностей функціонування ринку, з іншого боку, практичними потребами суспільства. На рішення споживачів відносно купівлі товарів впливає велика кількість зовнішніх факторів. Споживачі можуть ґрунтувати свій вибір на власному досвіді, досвіді родичів та друзів, на бесідах з продавцями та іншими спеціалістами, на даних відносно існуючих цін та на інформації про властивості товару, що надходить з різних загальнодоступних джерел. Разом з тим, реклама зумовлює рішення виробників щодо розширення обсягів реалізації продукту, збільшення ринкової частки. У результаті реклама здійснює безпосередній чи опосередкований вплив на ринкове середовище та стан конкуренції в галузі.

Отже, безумовно актуальним є завдання узагальнити підходи до визначення впливу реклами на стан конкурентного середовища галузі, такі його складові як: обсяг споживчого попиту та його еластичність; смаки споживачів, їхній добробут; формування ціни; бар'єри входження в галузь нових виробників; умови формування ринкової влади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** Починаючи з кінця XIX ст. теоретико-практичні питання реклами досліджувалися багатьма вченими, як правило, з точки зору маркетингу. До найвідоміших представників слід віднести Дж. Меєра, Д. Огівлі, Е. Дішера, К. Бове, Ф. Джефкінса. Вони досліджували проблеми сутності, організації, планування, фінансування рекламних заходів, їхню ефективність, вплив на зростання продажів тощо. Однак у їхній теорії реклами не ставилося завдання вивчення впливу реклами на стан конкурентного середовища галузі в цілому.

З розвитком ринків монополістичної конкуренції та олігополії, на яких важливою характеристикою є диференціація продукту, виявилося, що реклама може значним чином впливати на формування ринкової влади та посилення концентрації ринків.

В економічній теорії ці проблеми уперше досліджувалися у працях Е. Чемберліна та Дж. Робінсона. Пізніше дослідження реклами як інструменту формування й посилення ринкової влади було здійснено у працях Н. Калдора, Дж. Бейна, Дж. Гроссмана та

К. Шапіро, А. Діксіта та В. Нормана, Дж. Ламбіна, Ф. Шерера, Р. Шмалензі та інших вчених. Питання про те, чи є обсяг реклами, що надається продавцями, оптимальним за даної ринкової структури, протягом багатьох років все більше привертало увагу науковців. До важливих напрацювань, з яких розпочалися ці дослідження, слід віднести роботи Л. Теслера, Дж. Баттерса, Дж. Гроссмана та К. Шапіро, А. Діксіта і В. Нормана, К. Бегвела.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, у науковій літературі ще не склалося узагальненого підходу до розуміння впливу рекламної діяльності на формування споживчого попиту, еластичність попиту, а також на ринкову владу підприємств у сучасній економіці. Вивченню цієї проблеми недостатньо уваги приділяється сучасними науковцями, вона залишається відкритою, тому саме її дослідженню присвячена ця стаття.

**Метою даної статті** є узагальнення існуючих теоретичних поглядів на роль реклами як засобу маніпуляції споживчим попитом шляхом інформування та переконання споживачів у придбанні конкретної модифікації товару, спрямованим на формування ринкової влади у процесі становлення та розвитку ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Реклама може зміцнити позиції фірми у конкуренції, допомагаючи споживачам здійснювати вибір на основі кращої інформованості, але реклама може зробити конкуренцію і менш досконалою, переконуючи споживачів у кращих якостях конкретної марки товару. У цьому зв'язку важливо вміти розділяти рекламу на рекламу інформативну і переконуючу рекламу. Як слушно зазначає А.Вітренко, «...у реклами у сучасному суспільстві є свої проблеми, проте вона є лише інструментом ринкового розвитку та соціального спілкування. І переоцінка так само помилкова, як і недооцінка її ролі та місця в житті суспільства. Реклама лише обслуговує нові потреби і робить це або погано, або добре. Вона інструмент, знаряддя в арсеналі різних систем, здатна принести і благо, і зло, причому водночас» [1, с. 402]. Отже, реклама має неоднозначний характер і може здійснювати суперечливий вплив на реалізацію інтересів учасників ринкових відносин.

Ранні дискусії економістів щодо реклами зазвичай носили критичний характер. Реклама визначалась як марнотратна, маніпуляційна та, по суті, антиконкурентна діяльність [12, с. 127]. Однак існувала й протилежна точка зору, згідно з якою реклама є цінним механізмом забезпечення інформації, що, таким чином, дозволяє дивитись на неї як на засіб посилення конкуренції [15, с. 460]. Більша частина економічної літератури, що стосується реклами, була пов'язана із проблемою вибору між цими діаметрально протилежними поглядами.

У дослідженні проблеми впливу реклами на конкурентне середовище отримали розвиток дві різні точки зору. Антиконкурентна точка зору стверджує, що реклама посилює диференціацію продукту у свідомості споживача і дозволяє кожній фірмі отримати більшу ступінь монопольної влади на ринку, причому зробити це за рахунок споживачів. Таким чином, можна сказати, що реклама робить криву попиту фірми менш еластичною, дозволяючи фірмі призначати більш високі ціни і отримувати підвищений прибуток. Отже, реклама зменшує конкуренцію серед існуючих фірм галузі і, виступаючи для них в якості бар'єру, захищає створені фірми від нових потенційних конкурентів.

Інша, проконкурентна, точка зору розглядає рекламу як інформацію, що робить криву попиту будь-якого продавця, особливо того, що діє в умовах монополістичної конкуренції, більш еластичною, а ціни і прибутки мають тенденцію до зниження. Більша обізнаність споживача про якість товарів успішно збільшує кількість замінників і робить галузь більш конкурентною.

Існують також дослідження, які зміцнюють довіру до обох точок зору. Наприклад, Команор і Вільсон, вивчаючи роль реклами в 41 галузі, що виробляє споживчі товари, дійшли спільного висновку про те, що реклама не сприяє конкуренції. На їхню думку, ціни сильно рекламованих товарів перевищують їх граничні витрати, що є відображенням нераціонального використання ресурсів. Більше того, було виявлено, що для багатьох з обстежених галузей витрати на рекламу є «надмірними» [10, с. 475].

Існує ряд інших досліджень, що свідчать на користь того, що реклама посилює конкуренцію і має економічно бажані результати. Наприклад, у процесі дослідження даної проблеми у галузі, що виробляє окуляри, зіставлялися ціни в штатах, де професійні кодекси поведінки дозволяли виробникам окулярів займатися рекламою, з цінами на аналогічну продукцію у тих штатах, де обмежували такого роду рекламну діяльність. Виявилося, що ціни на окуляри були на 25–40% вище в штатах, де реклама була обмежена [13].

Дослідники зазначають, що реклама скорочує пов'язані зі збутом витрати з двох причин: по-перше, вона змушує товари обертатися швидко, так, що вони можуть бути продані прибутково з меншими націнками; по-друге, реклама надає продукту індивідуальність, що дозволяє покупцям в умовах диференціації продуктів порівнювати ціни у різних магазинах і обмежувати свободу роздрібного продавця у встановленні націнки. Таким чином, цінність реклами полягає у тому, що вона підтримує конкуренцію і підвищує обсяги випуску фірм. Завдяки вдалій рекламі фірма може розширити своє виробництво і отримати більший ефект. На більш фундаментальному рівні, цілком імовірно, жоден з цих крайніх поглядів не буде правильним. Вплив реклами на ринкову структуру, ймовірно, залежить від властивостей продукту, характеру реклами та інформації споживачів. Відповідно до підходу, що базується на економічній теорії інформації, розробленої Стіглером, цінова еластичність є функцією обізнаності споживачів і якісних знань про близькі товари-субститути. Основною ідеєю моделі «реклами як інформації» є те, що реклама містить інформацію про альтернативи і, таким чином, підвищує цінову еластичність [13, с. 658].

На думку Е.Чемберліна, реклама може як доводити інформацію до споживача, так і бути переконуючою та впливати на бажання споживачів. Інформативна реклама сприяє більшій реакції споживачів на зміни у ціні і, як наслідок, збільшує еластичність попиту. А переконуюча реклама створює прихильність до бренду і, таким чином, знижує еластичність попиту [6].

В економічній теорії представлено ряд досліджень, що стосуються оптимальності використання реклами та пояснюються моделями «крайнього випадку». Згідно з двома першими моделями, реклама має суто інформативну природу: вона забезпечує інформацію, що безпосередньо збільшує ефективність. Так, у моделі Дж.Баттерса усі продавці пропонують один і той же продукт, а реклама просто забезпечує інформацію про ціни. Коли Дж.Баттерс припустив,

що споживачі, до яких не дійшло жодної реклами, можуть самостійно здійснювати пошук інформації, він виявив, що рівновага передбачає занадто великий обсяг реклами. Це показує, що для забезпечення оптимальності визначених ринком рекламних витрат є недостатньо, щоб реклама виконувала лише інформативну роль [9, с. 470].

В аналізі Дж. Гросмана та Ч. Шапіро товар є диференційованим, і реклама забезпечує інформацію також і про властивості товару. Учені зазначили, що роль реклами на ринках диференційованого продукту неможливо переоцінити. Рекламні компанії одночасно є і каналом надання споживачам інформації про товар, і засобом підвищення прихильності до бренду.

На противагу цьому, А. Діксіт та В. Норман вважають, що реклама виконує лише функцію переконання: вона просто змінює поведінку і не впливає ні на добробут, ні на ефективність розподілу ресурсів.

Нельсон розглядає неінформативну рекламу, яка не є ні інформативною, ні переконуючою. В умовах диверсифікації товару діє позитивний зовнішній ефект товарних марок: реклама одного товару даної фірми сприяє збуту й інших її товарів. Це створює додаткові складнощі новій фірмі. Щоб витрати на рекламу служили сигналом про якість, вони повинні бути настільки великими, щоб фірма не змогла їх покрити з поточної виручки за невеликий проміжок часу і покупець повинен бути про це поінформованим. Нельсон стверджує, що така реклама може збільшувати ефективність, даючи споживачам сигнали відносно якості товарів [5].

Переконуюча реклама має значний вплив на суспільний добробут. На думку А. Герасименко, існують два його основних механізми впливу. Перший полягає у формуванні прихильності споживачів до торговельної марки як передумови повної або часткової монополізації ринку. Ринкова влада, що утворюється таким чином, дозволяє фірмі скоротити обсяг випуску продукції порівняно з конкурентним, породжуючи втрати суспільного добробуту першого типу. Другий механізм передбачає здійснення рекламодавцем суспільно неефективних інвестицій у переконуючу рекламу, яка не створює реальної вартості, а навпаки – відволікає обмежені економічні ресурси для застосування їх з метою утримання попиту на товар на конкурентному рівні за умови монопольного зростання ціни, породжуючи тим самим суспільні втрати другого типу. І в тому, і в іншому випадках переконуюча реклама знижує суспільний добробут, отже, є такою, використання якої слід обмежити, якщо ми прагнемо зростання ефективності національної економіки [2, с. 151].

З іншого боку, витрати на рекламу складають частину незворотних витрат входу, що дестимулюють проникнення нових конкурентів на ринок. Модель Дорфмана-Стейнера демонструє залежність оптимального об'єму рекламних витрат від характеристик залишкового попиту на товар фірми. Оптимальна частина витрат на рекламу у загальній виручці фірми визначається можливістю фірми впливати на ціну свого товару, з одного боку, та еластичністю попиту по рекламі, з іншого боку [5].

Прямий взаємозв'язок між інтенсивністю переконуючої реклами фірми та її ринковою владою формалізується у теоремі Дорфмана-Стейнера, яка передбачає встановлення додатного рівня прибутковості фірми у результаті потужного рекламування бренду, що тягне за собою ще інтенсивніше рекламування [2, с. 149]. Р. Дорфман і П. Стейнер показують, що джерелом інтенсивних рекламних інвестицій в інформаційну асиметрію на ринку є не тільки і не стільки бажання захистити свою ринкову владу від потенційної конкуренції, скільки звичайне прагнення максимізації прибутку, тобто експлуатації уже наявної у фірми ринкової влади [2, с. 150].

Значна частина літератури присвячена можливому впливу реклами на умови входу певної фірми у дану галузь. Ці дослідження більшою мірою є емпіричними. Вони були викликані емпірично підтвердженим висновком Дж. Бейна про те, що більш важливим джерелом бар'єрів входу є переваги укорінених торгових марок, що виражені у термінах продуктової диференціації. Такі переваги є наслідком довготривалого впливу реклами на споживчу поведінку. Реклама, на думку Дж. Бейна, є головним джерелом переваг товарної диференціації. Більшість його спостережень вказує на важливість невизначеності щодо якості товару. Однак сам по собі факт того, що інвестиції у рекламу забезпечують довготривалий ефект, навряд чи у більшій мірі вказує на бар'єри входу, ніж довготривалий характер інвестицій у підприємства та в обладнання. Р. Шмалензі був проведений аналіз, який передбачав, що стратегічне використання інвестицій у ввідну рекламу може значно відрізнятися від того ж роду інвестицій у виробничі потужності [5, с. 23].

Навіть у випадках, коли входження в ринок нової фірми таки відбувається, створена переконуючою рекламою інформаційна асиметрія, як показують

Таблиця 1

**Теоретичні підходи до визначення впливу реклами на функціонування конкурентного середовища галузі**

| Автори | Концепція/ підхід /основна ідея |
|---|---|
| А. Маршал | - реклама надає споживачам інформацію, завдяки якій вони можуть задовольнити свої потреби у товарах за нижчими цінами<br>- реклама надає мало інформації, що служить для того, щоб споживачі переключились на споживання товару конкуруючої фірми |
| Е.Чемберлін<br>Калдор<br>Бейн<br>Діксіт<br>та Норман<br>Команор<br>Вілсон<br>Дж. Робінсон | ***Переконуюча реклама:***<br>- реклама виконує лише функцію переконання, вона просто змінює поведінку і не здійснює жодного прямого впливу на добробут чи на ефективність розподілу ресурсів;<br>- попит на рекламований товар є менш еластичним, що сприяє підвищенню ціни;<br>- реклама може стати бар'єром входження у галузь нової фірми; |
| Стіглер<br>Бекер<br>Теслер<br>Нельсон<br>Баттерс | ***Інформативна реклама:***<br>- всі продавці пропонують один і той же продукт, а реклама просто забезпечує інформацію про ціни;<br>- реклама може збільшувати ефективність, даючи споживачам сигнали відносно якості продуктів;<br>- попит на рекламований товар є більш еластичним, ціни – вищими; |
| | ***Антиконкурентна***<br>- реклама посилює диференціацію продукту у свідомості споживача і дозволяє кожній фірмі отримати більшу ступінь монопольної влади на ринку, причому зробити це за рахунок споживачів; |
| | ***Проконкурентна***<br>- реклама як інформація, що робить криву попиту будь-якого продавця більш еластичною, а ціни і прибутки мають тенденцію до зниження. |

*Джерело: складено автором самостійно*

результати емпіричних досліджень, ще довго захищає домінуючу фірму від надмірного конкурентного тиску [2].

Таким чином, ми бачимо різноспрямований вплив реклами на механізми функціонування конкурентного середовища галузі. Її вплив неоднозначний, має позитивні та негативні наслідки для різних суб'єктів Узагальнення поглядів наведено у таблиці 1.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** У цілому, економічний аналіз реклами проходив у декілька етапів. Аналіз почався із загальних поглядів, що надали широке тлумачення впливу реклами. Ці погляди, однак, ставали все більш кваліфікованими, оскільки були піддані емпіричній, теоретичній і знову емпіричній оцінці. Тепер у нас є більш чітке розуміння ключових факторів впливу реклами на конкурентне середовище, і ми маємо більшу впевненість щодо наслідків реклами у функціонуванні конкурентних відносин у галузях. На сьогодні теоретичні дослідження реклами мають достатньо питань, на яких немає конкретних відповідей. Для вирішення цих питань необхідними будуть нові зусилля, що повинні бути засновані на допущеннях про вплив реклами на споживачів та емпірично доведені. Крім того, необхідним є такий аналіз, який, окрім реклами, включав би інші змінні, що впливають на поведінку покупців.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Вітренко А.О. Особливість сучасної рекламної інформації та її значення в умовах кризових явищ в економіці / А.О. Вітренко // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 401–403.
2. Герасименко А.Г. Механізми впливу переконуючої реклами на суспільний добробут / А.Г. Герасименко // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 147–153.
3. Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія / А.Г.Герасименко. – Київ. нац. торг.-економ. ун-т. – К., 2014. – С. 40–41.
4. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю // в 2-х т.: пер. с англ. II-го изд. – М.: Республика, 1993. – Т.1. – 485 с.
5. Шмалензи Р. Реклама и рыночная структура / Р. Шмалензи // Вехи экономической мысли, 2003. – Т. 5.
6. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: Пер. с англ. / Под. ред. Ольсевича Ю.Я. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
7. Anderson S.P. Comparative advertising: disclosing horizontal match information / S. P. Anderson and R. Renault // The RAND Journal of Economics. – 2009. – Vol.40. – P. 558–581.
8. Bagwell K. The Economic Analysis of Advertising / K. Bagwell // Handbook of Industrial Organization. – 2007. – Vol. 3. – P. 1701–1844.
9. Butters, G.R. Equilibrium Distribution of Prices and Advertising / G.R. Butters // Review of Economic Studies. – 1977. – Vol. 44. – P. 465–492.
10. Comanor W.S. The effects of advertising on competition: a survey / W.S. Comanor, T.A.Wilson //Journal of economic literature. – 1979. – P. 453–476.
11. Grossman, G.M. Informative Advertising with Differentiated Products / G.M. Grossman, C. Shapiro // The Review of Economic Studies. – Vol. 51. – No. 1. – 1984. – P. 63–81.
12. Kaldor N. The Economic Aspects of Advertising/ N. Kaldor // Review of Economic Studies. –1950. – Vol.18. – P. 1–27.
13. Mitra A. Toward a reconciliation of market power and information theories of advertising effects on price elasticity / A.Mitra and J.G.Lynch Jr. // Journal of consumer research. – 1995. – Vol. 21. – P. 644–659.
14. Rauch F. Advertising expenditure and consumer prices / F.Rauch // International Journal of Industrial Organization. – 2013. – Vol. 31. – P. 331–341.
15. Telser L.G. Supply and Demand for Advertising Messages / L.G. Telser // American Economic Review. – 1966. – Vol. 56. – P. 457–466.

УДК 330.1

**Хмель С.Н.**
*кандидат экономических наук, доцент,*
*доцент кафедры экономической теории*
*Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского*
*«Харьковский авиационный институт»*

**Хмель В.И.**
*старший преподаватель кафедры экономической теории*
*Национального аэрокосмического университета имени Н.Е. Жуковского*
*«Харьковский авиационный институт»*

# ПЕРВИЧНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Рассматриваются проблемы, связанные с сохранением в современном обществе эксплуатации наемного труда. Предлагается новый подход к вопросу о распределении стоимости произведенного продукта между владельцами капитала и наемными работниками. Обосновывается положение о том, что реализация сформулированного в статье принципа первичного распределения стоимости продукта будет способствовать сглаживанию социальных противоречий и развития производства.
**Ключевые слова:** продукт, стоимость, распределение, экономический рост, социальная справедливость.

**Хмель С.М., Хмель В.І. ПЕРВИННИЙ РОЗПОДІЛ ВАРТОСТІ ПРОДУКТУ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ І ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Розглядаються проблеми, пов'язані зі збереженням в сучасному суспільстві експлуатації найманої праці. Пропонується новий підхід до питання про розподіл вартості виробленого продукту між власниками капіталу та найманими працівниками. Обґрунтовується положення про те, що реалізація сформульованого в статті принципу первинного розподілу вартості продукту сприятиме згладжуванню соціальних суперечностей і розвитку виробництва.
**Ключові слова:** продукт, вартість, розподіл, економічне зростання, соціальна справедливість.

**Khmel S.N., Khmel V.I. PRIMARY DISTRIBUTION VALUE OF THE PRODUCT IN THE CONTEXT OF THE PROBLEMS OF SOCIAL JUSTICE AND ECONOMIC GROWTH**

The problems related to the conservation in today's society of exploitation of labor. A new approach to the question of allocating the cost of product produced between the owners of capital and employees. Substantiates the position that the implementation of the principle enunciated in Article primary distribution of the cost of the product will help to mitigate the social contradictions and development of production.
**Keywords:** product, price, distribution, economic growth, social justice.

**Постановка проблемы.** Важнейшим условием более-менее продолжительного существования и продуктивного функционирования любой человеческой ассоциации является сбалансированность интересов ее участников. Такая сбалансированность предполагает непротиворечивость упомянутых интересов. Если этого нет, ассоциация может быть сохранена от распада лишь благодаря специальным механизмам насилия, использование которых обеспечивает подавление сопротивления тех членов коллектива, интересы которых ущемляются. Сказанное относится и к высшей форме современной социальной ассоциации – человеческому сообществу в виде государственных образований.

Важнейшей проблемой человеческого общества является экономическая эксплуатация, суть которой заключается в присвоении одними людьми результатов труда других людей. Эта проблема актуальна и в современном обществе, о чем свидетельствует нарастание социальных протестов даже в богатых, так сказать, экономически благополучных странах (акции типа «Захвати Уолл-стрит» и т. п.). Что же касается стран бедных, слаборазвитых, то здесь экономическая поляризация общества выглядит просто неприлично, если не употреблять более резких определений.

В этой ситуации особенно актуальной становится социальная функция экономической теории. Наша наука должна внести свой вклад в решение задачи поиска путей сглаживания проблемы социально-экономической несправедливости, в основе которой – эксплуатация труда наемных работников собственниками средств производства.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В настоящее время стоимостнораспределительный аспект проблемы социальной справедливости находит свое отражение в работах ряда авторов, например, Ю.В. Веселова, В.Я. Ельмеева, Т.Б. Малининой, Р.В. Карапетяна, Е.Е. Тарандо и др. Эти авторы считают, что устранение несправедливости, связанной с первичным распределением стоимости продукта, возможно при ограничении частной собственности, формировании отношений коллективной собственности на средства производства и внедрении так называемой «системы участия в прибылях». В данной статье рассматривается иной способ решения проблемы, не связанный с изменениями в отношениях собственности.

Проблема социальной справедливости является вечной, поэтому она всегда была объектом внимания ученых, занимавшихся вопросами устройства и функционирования человеческого общества (сейчас их называют обществоведами). Но попытки определить пути преодоления общественной несправедливости, устранения эксплуатации и угнетения одних членов общества другими, предпринятые в работах исследователей социума в разное время (Томмазо Кампанелла, Томас Мор, Анри Сен-Симон, Карл Маркс и др.), оказались малопродуктивными, т. к. рекомендации этих авторов, касающиеся условий продвижения человечества к «светлому будущему», были в общем-то утопичными, поскольку они, помимо всего прочего, не учитывали важного качества, присущего абсолютному большинству людей, – стремления быть

собственником и любой ценой защищать свое право собственности.

Некоторые ученые – представители буржуазной науки, видя проблему социального неравенства и понимая ее значение, предлагали осуществить в рамках системы капиталистического производства какие-то действия по перераспределению «национального дивиденда» в пользу наемных работников за счет прибыли собственников средств производства. Здесь прежде всего нужно вспомнить знаменитого британского экономиста А. Маршалла [1, с. 308, 309, 329, 392; 2, с. 37]. Однако никаких реальных механизмов решения столь важной и сложной задачи не предлагалось.

В противовес критическому направлению анализа общества, основанного на частной собственности, в социально-экономической науке сформировалось направление, для которого характерна апологетика этого общества. Речь идет, в частности, о так называемой западной экономической теории. Ее представители пытались и пытаются доказать, что привлечение наемной рабочей силы собственниками средств производства вовсе не означает того, что при этом складываются отношения эксплуатации. В современных учебниках «Экономикс» говорится о том, что «… работнику выплачивают столько, сколько сто́ит его труд» [3, с. 323]. В общем-то, здесь воспроизводится одно из принципиальных положений буржуазной экономической теории, которое А. Маршалл сформулировал так: «…капитал вообще и труд вообще взаимодействуют в производстве национального дивиденда и получают из него свои доходы соответственно в меру своей (предельной) производительности» [4, с. 247].

Утверждения об отсутствии эксплуатации наемного труда в современном обществе, где господствуют частная собственность и рыночные отношения, являются, на наш взгляд, неверными. Сторонники такого подхода к проблеме эксплуатации не понимают (или делают вид, что не понимают) опасности игнорирования данной проблемы, к рациональному решению которой человеческое общество должно прийти – иначе его ждут катастрофические потрясения.

Цель статьи. Поиск и обоснование принципа первичного распределения стоимости продукта, реализация которого позволила бы решить две задачи: во-первых, снизить остроту противоречий, связанных с эксплуататорской сущностью современной системы такого распределения; во-вторых, способствовать реальному экономическому росту.

Изложение основного материала. Как известно, для производства продукта требуются различные ресурсы: и вещественные (средства труда и предметы труда), и финансовые, и рабочая сила. Будучи включенными в производственный процесс, эти ресурсы становятся факторами производства. Каждый из них играет свою роль в процессе создания нового продукта, следовательно, вносит свой вклад в его стоимость, величина которой определяется на рынке при продаже товара. Можно сказать, что цена товара это и есть его стоимость. Обычно товар продается за деньги, т. е. его стоимость, как правило, выражается в деньгах (правда, иногда осуществляется так называемый бартерный обмен, однако такое в рыночной экономике наблюдается нечасто). Стоимость реализованного товара становится объектом распределения и перераспределения. Этот процесс является очень сложным, многоступенчатым и многоуровневым. Мы ведем речь о начальном этапе данного процесса, который получил название «первичное распределение стоимости продукта».

Суть первичного распределения стоимости продукта состоит в том, что выручка от продажи этого продукта (товара) распадается на части, которые присваиваются собственниками факторов производства. Каждый из них получает свой доход: владелец машин и оборудования – прибыль; владелец земли – ренту; носитель рабочей силы, если он продал свой ресурс, т. е. стал наемным работником, получает заработную плату. Но возникает вопрос: всегда ли первичное распределение стоимости продукта является адекватным с точки зрения правильного отражения «вклада» каждого фактора в эту стоимость? Чтобы ответить на такой вопрос, нужно знать, каким был этот самый «вклад». Думается, нужно согласиться с теми экономистами, которые считали задачу количественной конкретизации стоимостегенеративной функции отдельных факторов производства практически нерешаемой. Например, Дж.С. Милль писал так: «Когда для достижения результата вообще в равной мере нужны два условия, то бессмысленно утверждать, что такая-то часть произведена одним из них, а такая-то – другим. Это все равно, что пытаться установить, какая половина ножниц вносит бóльшую долю в процесс резания или какой из множителей, пять или шесть, играет бóльшую роль в получении произведения числа тридцать» [5, с. 113]. А. Маршалл отмечал, что чистый продукт фактора производства «выступает как повышение качества или как общий вклад в стоимость продукта; он не является определенной его частью, которую можно обособить от остальных его частей» [4, с. 97].

Попытка установить стоимостной результат использования в производственном процессе того или иного ресурса через показатель «предельный продукт в денежном выражении», очевидно, должна быть признана неудачной уже хотя бы потому, что практическое определение величины предельного продукта представляется маловероятным, а если сказать точнее – невозможным.

Следует обратить внимание на такой интересный момент: маржиналистская теория предельной производительности ресурсов в той ее части, где речь идет о принципах определения величины стоимости, создаваемой ресурсом «труд», и величины заработной платы, подтверждает положение об эксплуатации наемного труда. Очевидно, сами маржиналисты не поняли того, что, согласно их концепции, зарплата лишь частично покрывает стоимость, созданную благодаря применению ресурса «труд». Об этом мы вели речь в одной из предыдущих публикаций [6, с. 21-22].

Наша задача – установить критерий справедливого (не в общечеловеческом, а в экономическом смысле) вознаграждения владельцев ресурсов, предоставивших их для производственного процесса. Мы сталкиваемся с серьезной проблемой: элементарная логика подсказывает, что для ответа на вопрос, является ли такое вознаграждение адекватным, нужно знать, каким был экономический результат использования данного ресурса – а определить такой результат не представляется возможным! Нельзя определить, какая часть стоимости продукта создана одним ресурсом, какая – другим, третьим и т. д.

Очевидно, к проблеме, над решением которой мы работаем, нужно подходить с другой стороны, отказавшись от попыток определить «вклад» каждого фактора производства в стоимость продукта. Мы считаем, что владельцы производственных ресурсов должны получать вознаграждение в соответствии с рыночной стоимостью этих ресурсов. Прежде всего речь идет о возмещении затрат, понесенных ими. Стоимость про-

дукта, по нашему мнению, должна рассматриваться как состоящая из двух частей: первый ее элемент – стоимость компенсирующего продукта, второй – стоимость прибавочного продукта. Стоимость компенсирующего продукта, как это видно уже из его названия, возмещает все непосредственные издержки, связанные с изготовлением и продажей продукции фирмы. В этом плане владелец средств производства получает доход, равный величине амортизации плюс стоимость использованных в производственном процессе предметов труда, а наемный работник – заработную плату. Казалось бы, здесь все более-менее ясно: владелец средств производства возмещает их перенесенную стоимость, а наемный работник, по идее, получает эквивалент стоимости того товара, который он продает нанимателю. Этот товар одни называют «труд», другие – «способность к труду».

Однако возникает вопрос о том, как определить величину амортизационных отчислений. В настоящее время эта задача решается просто, как говорится, без затей: устанавливаются так называемые годовые нормы амортизации в виде определенного процента стоимости элементов основного капитала (первоначальной, остаточной или восстановительной). В соответствии с этими нормативами производитель включает в стоимость продукции определенную величину амортизационных отчислений, после продажи продукции эта часть выручки идет в амортизационный фонд. Но, как гласит народная мудрость, не все, что просто – хорошо. Современная методика расчета величины амортизационных отчислений является, действительно, предельно простой (поэтому удобной), но величина амортизации, рассчитанная таким способом, зачастую не отражает реальный износ элементов основного капитала. Эта методика не предполагает учета времени работы машин и оборудования. Может получиться так, что по отчетам предприятия процесс амортизации оборудования завершится, а на самом деле это оборудование еще не будет полностью изношенным (что особенно вероятно при так называемой ускоренной амортизации), или же завышение амортизационных отчислений приведет к искусственному занижению величины прибыли и, соответственно, налоговых платежей.

Проблема разработки адекватной методики расчета величины амортизационных отчислений, безусловно, представляет большой интерес, но она требует специальных исследований, выходящих за рамки данной статьи.

Как известно, работник получает вознаграждение в виде заработной платы. Споры по поводу того, какой термин следует использовать для обозначения товара, продаваемого работником – то ли способность к труду (рабочая сила), то ли сам труд, на наш взгляд, должны завершиться компромиссом, суть которого в том, чтобы рассматривать труд как реализацию способности человека к труду. Здесь важно не то, как назвать товар (производственный ресурс). Главное – в понимании того, что стоимость этого ресурса, т. е. заработная плата наемного работника, устанавливается в результате столкновения интересов человека, предлагающего свои услуги владельцу средств производства, нуждающемуся в работниках, и покупателя таких услуг. Понятно, что на уровень заработной платы, т. е. на цену услуги, предоставляемой работником, оказывают влияние разные факторы – как и на стоимость любого товара (категории «стоимость» и «цена» мы рассматриваем как синонимы). Владелец средств производства стремится к тому, чтобы минимизировать величину зарплаты работника (и наоборот). В конце концов они должны прийти к соглашению, и заработная плата будет установлена на уровне, который они оба вынуждены принять. Апологеты современной экономической системы, которую принято называть рыночной, считают рынок труда инструментом, позволяющим обеспечить реализацию интересов как собственника средств производства – покупателя трудовых ресурсов, так и наемных работников. Аргументация в данном случае сводится к тезису о том, что человек, нанимающийся на работу, будучи юридически свободным, просто не станет заключать соглашение с капиталистом-предпринимателем, если предлагаемая ему зарплата слишком низка; он, дескать, имеет возможность поиска рабочего места и в конце концов найдет такое, которое его удовлетворит в смысле оплаты труда.

Подобные рассуждения представляют собой не что иное, как утопически-романтические дифирамбы в адрес рыночной хозяйственной системы. Они, во-первых, не выдерживают никакой критики с точки зрения реальности: высокий уровень безработицы, который наблюдается даже в очень развитых странах, свидетельствует о том, что проблема трудоустройства в современном обществе является очень актуальной и труднорешаемой. Во-вторых, рассматривая вопрос с точки зрения западной экономической теории, следует обратить внимание на существование различных разновидностей рынка труда – он может быть не только конкурентным, но и монопсоническим, монопольным и т. д. Более того, так называемый конкурентный рынок труда, очевидно, представляет собой нечто весьма малораспространенное. В условиях несовершенной конкуренции на рынке труда возможность свободного выбора носителем рабочей силы предприятия, где ему дадут адекватную, с его точки зрения, заработную плату, становится в значительной мере иллюзорной. Работник зачастую оказывается в ситуации, когда он нанимается на работу не потому, что его устраивает зарплата, а потому, что не имеет других вариантов трудоустройства. Такова реальность – и она, между прочим, полностью соответствует теории рыночной экономики в аспекте рассмотрения ею рынка труда. Можно сказать, что заработная плата детерминируется рыночной ситуацией (речь идет и о рынке труда, и о рынке продукции, производимой благодаря использованию наемного труда). Изменится рыночная конъюнктура – изменится, при прочих равных условиях, и уровень заработной платы. Кроме того, величина зарплаты во многом зависит от обстоятельств субъективного характера – волевых качеств работника и нанимателя, степени организованности работников и т. д. Таким образом, *есть все основания поставить под сомнение тезис о том, что в современной рыночной экономике заработная плата может рассматриваться как адекватное вознаграждение наемных работников за их труд, т. е. экономически обоснованная плата за производственный ресурс, поставляемый ими*. Работники одинаковой квалификации, которые трудятся с одинаковой производительностью, могут получать за одинаковое количество труда разную заработную плату. При этом зарплата может быть как «заниженной», так и «завышенной», если рассматривать проблему с точки зрения «вклада» работника в производственный результат. Если же принять во внимание невозможность определения такого «вклада» (о чем речь шла выше), то получается, что при современном подходе к вопросу об уровне оплаты труда

само понятие «справедливой зарплаты» в значительной мере утрачивает смысл.

Проблема справедливого (без кавычек!) вознаграждения наемных работников может быть решена *только при условии реализации принципиально новой концепции первичного распределения стоимости прибавочного продукта. Стоимость произведенного и реализованного на рынке прибавочного продукта должна распределяться между собственниками факторов производства пропорционально стоимости этих факторов*. Такой подход представляется адекватным с точки зрения самой сущности рыночной хозяйственной системы. Попробуем объяснить сформулированный нами тезис.

Одним из главных законов рынка является закон вознаграждения товаропроизводителей в соответствии с величиной стоимости произведенных ими и проданных потребителям товаров. Этот закон можно рассматривать под старым марксистским названием «закон стоимости», но при этом следует иметь в виду, что трактовка категории «стоимость» должна быть совсем иной по сравнению с изложением ее сути у К. Маркса. Величина стоимости товара определяется только на рынке. Товар сто́ит столько, сколько соглашается заплатить за него покупатель. Понятно, что на эту величину оказывают влияние разные обстоятельства (так называемые стоимостеобразующие факторы), в том числе и величина издержек производителя, но рынок никогда не гарантирует полного возмещения таких затрат. С другой стороны, товар может быть продан по цене, намного превышающей издержки производителя. Короче говоря, марксистская категория «общественно необходимые затраты труда» представляется некорректной, так как на их величину оказывают влияние факторы, не имеющие прямого отношения к издержкам производства, например, соотношение между спросом на товар и его предложеним, которое, в свою очередь, зависит от многих обстоятельств. От марксистской теории стоимости нужно отказаться, признав, что категории «стоимость» и «цена» являются, по сути, тождественными. Чтобы избежать терминологической путаницы, лучше отказаться от названия «закон стоимости», заменив его другим, более корректным и точным, например, вести речь о *законе рыночного конституирования стоимости товаров* (конечно, подразумевая под товарами не только материальные продукты).

Реализовав товар на рынке, производитель (продавец) получает определенную сумму денег. За счет этого дохода он должен возместить все затраты, связанные с производством и продажей товара. Если такая задача не будет решена, товаропроизводитель разорится, его предприятие прекратит свое существование. Значит, в экономике действует закон, который можно назвать *законом возмещения издержек производства*. Издержки производства – это затраты, связанные с получением необходимых для производственного процесса ресурсов: машин, оборудования, сырья, энергии, рабочей силы. Можно без особых проблем определить, возмещает ли выручка от реализации затраты на средства труда и предметы труда. Казалось бы, сказанное относится и к рабочей силе –но это неверно! Дело в том, что затраты покупателя рабочей силы на оплату этого ресурса и затраты на формирование рабочей силы, т. е. способности человека к труду – это зачастую совсем не одно и то же. Если, допустим, человек израсходовал много денег, времени и сил на получение профессии, стал квалифицированным специалистом, однако не нашел работы по специальности и вынужден выполнять какую-то работу, очень простую для него, но низкооплачиваемую, то он наверняка не возмещает издержек, связанных с «производством» этого особого товара – рабочей силы. Рассматривая эту ситуацию, так сказать, через призму экономической теории, нужно отметить, что в данном случае не реализуется принцип возмещения издержек производства.

Затронутая проблема имеет еще один важный аспект, суть которого в том, что очень трудно определить саму величину издержек формирования (или воспроизводства) рабочей силы. Политэкономы-марксисты рассматривали понятия нижней и верхней границ стоимости рабочей силы. Нижняя граница определялась как стоимость удовлетворения первичных потребностей работника и членов его семьи, а верхняя связывалась с удовлетворением вторичных потребностей носителя рабочей силы. Но если первичные потребности людей (и стоимость их удовлетворения) могут быть определены более-менее точно, то о вторичных потребностях этого не скажешь. И перечень таких потребностей, и степень их удовлетворения, с которой соглашается (или вынужден соглашаться) человек, зависят от многих обстоятельств. Затраты работника на формирование, восстановление и развитие его способности к труду все время изменяются (как в сторону увеличеиия, так и в сторону снижения), и это связано прежде всего с колебаниями уровня заработной платы. Работник тратит столько денег, сколько может, а эта сумма часто не соответствует той, которая необходима для поддержания рабочей силы на уровне, обусловленном требованиями рынка труда. Таким образом, *еще раз подтверждается положение о том, что в условиях рыночной экономики заработная плата наемных работников во многих случаях не является адекватным вознаграждением данной категории участников производственного процесса* – а это означает, помимо всего прочего, и возникновение проблем, связанных с обеспечением формирования рабочей силы нужной квалификации и производительности.

Развитие производительных сил, усложнение производственного процесса, повышение его технико-технологического уровня требуют расширенного воспроизводства рабочей силы – и прежде всего в качественном аспекте. Говоря о трудовом ресурсе, нужно иметь в виду, что он в силу объективных причин становится все дороже. По отношению к этому ресурсу принцип возмещения издержек должен рассматриваться в контексте проявления *закона возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы*. Понятно, что данный закон, как и любой экономический закон, действует независимо от того, нравится это кому-то или не нравится. Реальная заработная плата в странах с рыночной экономикой постепенно растет, однако нужно отметить, что связь этого роста с изменением затрат на формирование рабочей силы и отдачи производственного фактора «труд» проявляется не непосредственно, а лишь как тенденция. Владельцы факторов производства – наниматели рабочей силы препятствуют повышению заработной платы, и это естественно. Капиталисты действуют в соответствии с другим объективным экономическим законом – законом максимизации прибыли. На поверхности явлений требования этого закона противоречат требованиям закона возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы. Конечно, если рассматривать данную проблему на уровне экономикофилософском, то станет понятно, что в конечном итоге противоречие между этими законами «снимается» – но в реальной эко-

номической действительности оно, безусловно, проявляется.

Экономические законы реализуют себя лишь через «противоборство» с другими экономическими законами, и эта реализация опосредована практическими действиями людей – субъектов хозяйственной деятельности. Такие действия могут быть как адекватными требованиям объективных экономических законов, так и наоборот. Люди не имеют возможности «отменить» тот или иной закон, но они могут, так сказать, препятствовать действию одних экономических законов и способствовать действию других. Понятно, что здесь многое (или почти все) зависит от того, какую роль играет та или иная группа людей в системе управления процессами производства, распределения, обмена и потребления. В контексте проблемы, которой посвящена данная статья, нужно отметить, что владельцы средств производства имеют гораздо больше желания создавать условия для реализации закона максимизации прибыли, чем для реализации закона возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы. Желания наемных работников, естественно, прямо противоположны, но у них по сравнению с собственниками-капиталистами гораздо меньше возможностей. Таким образом, закон максимизации прибыли превалирует над законом возмещения постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы. С точки зрения развития производительных сил общества такая ситуация является крайне нежелательной и опасной. Дело в том, что в современной экономике наблюдается *диспропорция между ростом объема инвестиционных ресурсов и возможностями расширения реального производства*. Под реальным производством нужно понимать изготовление материальных продуктов и оказание услуг, удовлетворяющих разумные потребности людей, а также создание интеллектуального продукта, использование которого способствует решению этих задач. Реальное производство – основа существования, фундамент социального организма. Что касается производства другого рода, которое обеспечивает удовлетворение так называемых необязательных или спекулятивных потребностей (изготовление предметов роскоши, индустрия «активных» развлечений, игорный бизнес, финансовые спекуляции и т. п.), то оно, конечно, тоже имеет право на существование – но лишь как вторичное по отношению к реальному производству и такое, которое не препятствует развитию реального производства. Образно говоря, лошадь должна быть впереди, а телега – сзади.

Наличие серьезных препятствий на пути реализации закона постоянно растущих издержек формирования (воспроизводства) рабочей силы создает для современного общества очень большие проблемы. *Развитие реального производства замедляется вследствие недостатка квалифицированной рабочей силы*. Доходы собственников средств производства (прибыль), которые предприниматели, возможно, хотели бы вложить в реальное производство, зачастую инвестируются не в эту сферу, а во вторичное производство именно в силу указанной причины. Это означает экономически неэффективное, зачастую спекулятивное использование капитала. То, что мы называем вторичным производством, не дает реального продукта. Современная методика определения величины валового внутреннего продукта не позволяет избежать искажающего влияния на этот показатель операций, не имеющих отношения к производству как таковому. В периоды подъема создается видимость более быстрого роста экономики по сравнению с настоящим ростом. Раздувается «мыльный пузырь», который обязательно лопается – со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Таким образом, несбалансированность сфер реального и вторичного производства в современном обществе является важной причиной нестабильности экономики, финансово-экономических кризисов, роста безработицы – а это ведет к обострению социальных противоречий. Общество должно понять необходимость восстановления приоритета реального производства.

По нашему мнению, одной из предпосылок формирования нужных условий для развития реального производства является *переход к новому принципу распределения стоимости продукта между владельцами средств производства, нанимающими рабочую силу, и наемными работниками*. Нужны изменения в пользу наемных работников. В свое время А. Маршалл писал о том, что «всякое изменение в распределении богатства, которое выделяет бóльшую долю на заработную плату рабочим и меньшую капиталистам, должно при прочих равных условиях ускорить рост материального производства, причем оно не затормозит сколь-нибудь ощутимо накопление материального богатства» [1, с. 308]. Таким образом, по мнению А. Маршалла, увеличение доли рабочих и уменьшение доли капиталистов в стоимости продукта должно способствовать повышению темпов экономического роста. Это положение заслуживает самого серьезного внимания. Существует теория, согласно которой увеличение на определенную сумму денег доходов покупателей потребительских товаров оказывает более заметное позитивное влияние на рост производства, чем аналогичное увеличение доходов предпринимателей – покупателей производственных ресурсов. Дело в том, что увеличение спроса на конечную продукцию обязательно ведет к росту спроса на средства производства. В то же время рост спроса на инвестиционные товары вследствие увеличения прибыли предпринимателей, если он не сопровождается соответствующим расширением спроса на рынке конечной продукции, может сыграть роль фактора, способствующего «перегреву» экономики – со всеми вытекающими последствиями.

Очевидно, не вызывает сомнений утверждение о том, что (при прочих равных условиях) рост величины вознаграждения работника способствует повышению его трудоотдачи – производительности, качества труда и т. п. Просим обратить внимание на уточнение «при прочих равных условиях». Речь идет не о том, что зарплата должна расти при улучшении результатов труда (это само собой разумеется), а о том, что, учитывая сложившуюся в настоящее время ситуацию, *нужно увеличивать вознаграждение наемных работников вне связи с повышением трудоотдачи*. В этом случае будет наблюдаться некоторое сокращение инвестиционных возможностей предпринимателей, но, как отмечал А. Маршалл, «…небольшую и временную задержку накопления материального богатства отнюдь не обязательно считать бедствием, даже с чисто экономической точки зрения, если она, осуществляемая спокойно и мирно, обеспечивает более широкие возможности для огромной массы людей, увеличивает производительность их труда, развивает у них чувство собственного достоинства… Дело в том, что в этом случае оно может, в конечном счете, больше способствовать увеличению даже материального богатства, чем значительное наращивание количества фабрик и паровых машин» [1, с. 308]. Это написано более ста лет назад, но звучит очень актуально и сегодня.

Выводы и предложения людей здравомыслящих (в том числе и экономистов), касающиеся необходимости улучшения материального положения лиц наемного труда за счет повышения заработной платы, были в какой-то мере услышаны и реализованы. Наряду с развитием системы социального обеспечения это позволило странам с рыночной экономикой в период после Второй мировой войны несколько стабилизировать общественно-политическую ситуацию. Однако увеличение заработной платы само по себе не может снять проблему социально-классовых противоречий в обществе, где одни граждане являются собственниками капитала, а другие получают доход благодаря продаже своего труда (рабочей силы). Первые эксплуатируют вторых – и это факт непреложный, не подлежащий сомнению, если подходить к проблеме непредвзято и называть вещи своими именами. Помимо всего прочего, эксплуатация наемного труда выступает в роли фактора, препятствующего развитию производства, т. к. она в значительной мере подрывает заинтересованность работников в улучшении результатов их трудовой деятельности.

*Один из наиболее важных вопросов из числа тех, которые стоят сегодня перед человеческим обществом, формулируется следующим образом: как устранить (если не полностью, то хотя бы в значительной степени) эксплуатацию владельцами капитала наемных работников, не устраивая при этом революции и гражданской войны, не затрагивая ни в коей мере права частной собственности на средства производства?*

Ответ на этот вопрос нужно искать, рассматривая проблему через призму оптимизации отношений распределения. На наш взгляд, *необходимо осуществить серьезное институциональное реформирование системы первичного распределения стоимости продукта*. Нужно ввести принцип факторнопропорционального распределения стоимости прибавочного продукта. Речь идет о том, что стоимость прибавочного продукта следует делить на две части, одна из которых должна присваиваться собственниками средств производства, а другая – наемными работниками. Это будет справедливо, поскольку в создании стоимости продукта, в том числе и прибавочного, участвуют все факторы производства – и капитал, и труд. Но возникает вопрос: как определить доли капиталистов и наемных работников в стоимости прибавочного продукта? Если невозможно определить величину «вклада» того или иного ресурса в стоимость продукта, то нужно искать ответ на этот вопрос какой-то иной плоскости логико-аналитических рассуждений. По нашему мнению, стоимость прибавочного продукта должна распределяться между владельцами производственных ресурсов в пропорции, соответствующей соотношению величин рыночных стоимостей этих ресурсов. Например, если соотношение материальных затрат, которые понес владелец средств производства (с учетом амортизации основного капитала), и затрат на оплату труда наемных работников составляет, допустим, один к одному, это означает, что половина стоимости прибавочного продукта должна поступить в распоряжение предпринимателя, а другая половина – в распоряжение работников. Подобный подход к данному вопросу, по нашему мнению, был бы оправданным, поскольку *в условиях рыночной экономики ценность производственного ресурса, его значимость для производственного процесса так или иначе отражаются в стоимости (цене) этого ресурса*.

По нашим расчетам, реализация такого принципа распределения прибавочного продукта в Украине означала бы увеличение вознаграждения наемных работников за их труд примерно на 60% [Рассчитано по: 7, 8].

Поднятая проблема является очень сложной, многоаспектной, и поэтому даже попытка ее предварительного освещения порождает возникновение серьезных вопросов, для ответов на которые, наверное, потребуется написать много – и не только статей, а и более объемных работ. Здесь хотелось бы сделать еще только такое замечание: предлагаемый нами принцип распределения стоимости прибавочного продукта не следует отождествлять с так называемой системой участия в прибылях, используемой на некоторых предприятиях в настоящее время. Это – совершенно разные вещи.

**Выводы.** Суть рассмотренного принципа первичного распределения стоимости продукта, производимого при использовании наемного труда, сводится к тому, что, во-первых, владельцы ресурсов, примененных в процессе производства, получают возмещение своих затрат; во-вторых, оставшаяся часть стоимости реализованного продукта распределяется между собственниками средств производства и наемными работниками. Реализация этого принципа позволит решить ряд задач, чрезвычайно актуальных для современного общества:

- снизится острота социальных противоречий благодаря снятию (хотя бы в значительной мере) проблемы эксплуатации наемного труда;
- у наемных работников появится новый действенный стимул повышать эффективность своего труда, что, безусловно, окажет позитивное влияние на развитие производства, экономический рост;
- увеличение доходов лиц наемного труда будет способствовать решению проблемы обеспечения производства квалифицированной рабочей силой;
- прямая зависимость величины доходов наемных работников от конечных результатов работы предприятий будет означать их заинтересованность в инвестировании собственных средств в развитие фирм, что также сыграет роль фактора экономического роста.

Разумеется, практическое осуществление предлагаемого реформирования системы первичного распределения стоимости продукта – это сложнейшая задача, решение которой потребует объединения усилий всех разумно мыслящих представителей современного социума.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**


1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 1 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 3 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 351 с.
3. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика (Пер. 18-го англ. изд.) / [К.Р. Макконелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн]. – М.: ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 2 / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
5. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые апекты их приложения к социальной философии. – Т. 1 / Дж. С.Милль. – М.: Прогресс, 1980. – 496 с.
6. Хмель С.Н., Хмель В.И. Пропедевтика теории факторнопропорционального распределения стоимости прибавочного продукта / С.Н. Хмель, В.И. Хмель // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – Т. 19. Вип. 1/1.2014. – С. 19–23.
7. Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу (2003–2012 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
8. Валовий внутрішній продукт України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

# СЕКЦІЯ 2
# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.138

**Болотна О.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри маркетингу і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності*
*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Бабошко А.І.**
*студентка*
*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Бушля Д.І.**
*студентка*
*Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

## ЕТИЧНІСТЬ МАСОВОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В БОРОТЬБІ ЗА ЛОЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ

Статтю присвячено вивченню індивідуального маркетингу з точки зору його етичного аспекту. Сьогодні такий маркетинг має особливий інтерес для дослідження, адже вже зараз мова йде про масову індивідуалізацію як явище, що дозволить знаходити підхід до кожного окремого клієнта та зважати на його особливості та унікальні потреби. На основі узагальнення досвіду іноземних компанії та вивчення основних положень етичного кодексу Американської асоціації маркетингу було зроблено висновки та надано рекомендації.

**Ключові слова:** індивідуальний маркетинг, персоналізація, кастомізація, етика, лояльність, Американська асоціація маркетингу.

**Болотная О.В., Бабошко А.И., Бушля Д.И. ЭТИЧНОСТЬ МАССОВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА В БОРЬБЕ ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

Статья посвящена изучению индивидуального маркетинга с точки зрения его этического аспекта. Сегодня такой маркетинг представляет особый интерес для исследования, ведь уже сейчас речь идет о массовой индивидуализации как явлении, которое позволит находить подход к каждому отдельному клиенту и учитывать его особенности и уникальные потребности. На основе обобщения опыта иностранных компании и изучения основных положений этического кодекса Американской ассоциации маркетинга были сделаны выводы и даны рекомендации.

**Ключевые слова:** индивидуальный маркетинг, персонализация, кастомизация, этика, лояльность, Американская ассоциация маркетинга.

**Bolotna O.V., Baboshko A.I., Bushlya D.I. THE MASSIVE USE OF ONE-TO-ONE MARKETING IN THE STRUGGLE FOR CUSTOMERS' LOYALTY**

This article is devoted to the study of one-to-one marketing in terms of its ethical dimension. Today such marketing presents a particular interest for study, because now we are talking about mass individualization that like a phenomenon will find an approach to each customer and take into account its unique characteristics and needs. On the basis of summarizing the experience of foreign companies and the substance of the Code of Ethics of the American Marketing Association, conclusions and recommendations were made.

**Keywords:** one-to-one marketing, personalization, customization, ethics, loyalty, American Marketing Association.

**Актуальність теми.** Прийоми індивідуального маркетингу все частіше використовуються у практиці ведення як іноземного, так і вітчизняного бізнесу. Такий вид маркетингу, а також його інструменти допомагають компаніям вийти на якісно новий рівень у задоволенні потреб споживачів. Основною метою цього виду маркетингу є не залучення нових споживачів, а перехід відносин із вже існуючими клієнтами на інший ступінь, що передбачає збільшення їх лояльності до бренда, становлення їх в якості постійних споживачів товарів чи послуг компанії. Етика маркетингу передбачає дотримання порядності у відношенні до кожної самостійної одиниці, з якою співпрацює компанія, а тому дослідження етичності є важливим аспектом для кожної людини, і може стати визначальним фактором у питанні використання чи відмови від послуг та товарів. Чи є масове використання індивідуального маркетингу в його розрізі – кастомізації та персоналізації – етичним, буде розглянуто та досліджено у статті.

**Постановка проблеми.** На сьогодні високе різноманіття товарів та послуг призводить до того, що пропозиція перевищує попит, і перед кожною компанією, кожним продавцем постає найскладніше завдання – знайти клієнта і створити умови для того, щоб він став постійним. Сучасний споживач стає дедалі вимогливішим – і низька ціна, масова реклама, традиційний маркетинг вже не привертають увагу і не приносять бажаного ефекту компаніям. Споживач надає все більше уваги рівню поваги до себе і якості обслуговування, а не банальним знижкам. Підприємці вимушені шукати нові шляхи задоволення потреб споживачів і утримання клієнтської бази.

**Постановка завдання.** Основна мета написання статті – дослідження іноземного досвіду викорис-

тання індивідуального маркетингу та розгляд його етичного аспекту, формування висновків та надання рекомендацій, що допомогли б українським компаніям підвищити лояльність клієнтів, використовуючи цей вид маркетингу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До науковців, які займались вивченням індивідуального маркетингу, його особливостями та категорійним апаратом, належать Р. Бест, Р.Д. Блекуелл, Д.Ф. Енджел, П.У. Мініард, Дж. Іган, Е. Пейн, Н.В. Бутенко, А.І. Леонов, А.П. Панкрухін та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Спостерігаючи за подібними змінами у поведінці споживачів, зарубіжні компанії для успішного функціонування вміло використовують інструменти індивідуального маркетингу, що спрямований на пристосування товарного асортименту і маркетингових програм до потреб і бажань окремих споживачів [1, с. 276]. Індивідуальний маркетинг є крайньою формою сегментації, де цільовий сегмент дорівнює одиниці.

Концепція індивідуального маркетингу передбачає такі основні положення [6]:

– кожен клієнт унікальний і єдиний у своєму роді;

– взаємодія з клієнтами безпосередньо й індивідуально;

– всі члени команди повинні знати індивідуальну маркетингову стратегію і активно брати участь в ній: вони повинні знати інформацію, що міститься в базі даних про кожного клієнта і розуміти ступінь задоволення клієнтів різними продуктами і послугами;

– компанія адаптує продукти і послуги наскільки це можливо, так щоб клієнт відчував, що продукт або послуга компанії була створена спеціально для нього;

– компанія постійно взаємодіє з клієнтами, дізнається, наскільки вони задоволені, і проводить відповіді заходи, щоб поліпшити послуги/продукти.

Індивідуальний маркетинг проходить в чотири основні етапи, які показано на рисунку 1. Ці стадії в кожній окремій компанії займають різний відрізок часу, різні методи та способи їх здійснення, проте узагальнена картина здійснення індивідуального маркетингу має саме такий вигляд.

Можна виділити дві основні концепції індивідуального маркетингу: персоналізація та індивідуалізація.

Персоналізація – концепція, коли компанія вивчає особисті вподобання і смаки кожного споживача й налаштовує свій маркетинговий план для кожного з них. Amazon.com – відомий та найуспішніший приклад у використанні стратегії персоналізації, адже він рекомендує продукти, що засновані на минулих покупках та інтересах клієнта.

Інтернет надає багато можливостей для персоналізації, так веб-сайт ebay.com може ідентифікувати користувача і аналізувати його попередні запити. Потім система з певною помірною частотою нагадує користувачеві про переглянуті товари та пропонує схожі. Пошукові системи Google і AltaVista аналізують запити користувача протягом довгого часу. Коли користувач шукає аналогічну тему знову, система реагує швидше і більш ефективно. Персоналізація також широко використовується сферою послуг, наприклад, одна з найбільших телекомунікаційних компаній у світі Sprint Nextel Corporation аналізує кількість та напрямки дзвінків та смс-повідомлень кожного клієнта з метою запропонувати індивідуальний тарифний план. Персоналізацію практикують багато страхових компаній, так іноземна страхова компанія ICICI Lombard часто опитує клієнтів, з`ясовує їх потреби та побажання, щоб підготувати персоналізовані плани страхування.

Максимальна задоволеність клієнтів в довгостроковій перспективі і високий прибуток – ось практичні переваги персоналізації. Також варто зауважити, що персоніфікація вимагає дорогого програмного забезпечення для її реалізації. Ще постає проблема збору значної кількості особистих даних споживачів, що буде розглянуто далі.

У той час, як Amazon.com слугує типовим зразком персоналізації, компанія Dell є яскравим прикладом кастомізації. Індивідуалізація або кастомізація є концепцією, за якої компанія не відзначає для себе переваги кожного клієнта, але замість цього дає клієнтам можливість налаштувати та змінити, створити продукт відповідно до власних смаків.

Клієнт без будь-яких перешкод може замовити комп`ютер Dell відповідно до його потреб та вподобань. Індивідуалізація широко використовується в багатьох інших галузях, за кордоном широко розповсюджена практика того, що ресторани дозволяють своїм клієнтам запропонувати зміни до меню. 81% опитаних мотоциклістів хотіли б мати мотоцикл з бажаною кількістю місць, зроблених на замовлення. Компанії IKEA і Bemz Furniture розпочали новий спільний проект, головна мета якого – виготовлення меблів на замовлення. BMW-Mini – один з досить розповсюджених автомобілів у Німеччині, виробники якого надають своїм клієнтам можливість спроектувати дах автомобіля он-лайн, а потім втілюють побажання споживача у життя. Прикладом використання концепції індивідуалізації є такі компанії, як: Timberland або Nike, що надають можливість клієнтам створити власний варіант бачення взуття, а потім втілюють його

**Рис. 1. Чотири стадії здійснення індивідуального маркетингу в компанії**

*Джерело: розроблено автором за джерелом [6]*

в реальність у високій якості. До подібного маркетингового інструменту вдаються також Adidas, Levis, Spreadshirt.

Особливо успішним прикладом використання кастомізації є доказ її прибутковості. Зокрема, компанією, що збільшила свої прибутки завдяки прийому кастомізації є Nike, Inc. Великий гравець в сфері роздрібної торгівлі, оголосив, що їх NikeID платформа співтворчості принесла більш ніж 100 млн дол. доходу за фінансовий 2009 р. [2].

Такий результат довів, що спільна творчість не просто тенденція, і що споживачі насправді хочуть мати можливість стати дизайнерами та творцями. Ефективність цього заснована на кількох основних причинах:

– існує підвищення узгодженості у споживчому попиті і роздрібної пропозиції. Споживачі отримують саме те, що вони хочуть, і тільки те, що вони хочуть;

– створювати нове на такій платформі весело і легко через високу практичність та візуалізацію продукту;

– гнучкість системи у мережі дозволяє компаніям краще аналізувати та вдосконалюватися за досвідом попередніх покупок;

– такий вид співпраці вирішує неефективність масового виробництва.

Очевидною перевагою кастомізації є максимальна задоволеність клієнтів. Наведені вище приклади були основною передумовою прибутку та рентабельності зазначених компаній. Кастомізація та створення унікального продукту, зокрема, стали рішенням багатьох проблем таких висококонкурентних галузей, як: ресторанний бізнес, банківська справа, ринок одягу та взуття, комп`ютерна індустрія, де диференціація продукції має вирішальне значення для успішного розвитку компаній та галузі в цілому [3].

Потенційним недоліком такого прийому стає ціна. Наприклад, спроектоване клієнтом взуття Adidas коштує на 30% дорожче ніж стандартна лінія. Інструменти кастомізації знаходять свої недоліки і в тому, що іноді споживачеві дуже складно зробити вибір і його очікування від втілення ідей в життя не завжди співпадають з бажаними.

Сьогодні, коли, за результатами іноземного опитування Bain & Co, 25–30% з понад 1 000 опитуваних он-лайн-покупців відповіли, що зацікавлені в он-лайн-можливостях кастомізації, все більше розвивається та поширюється явище масової індивідуалізації. Сьогодні вона стає доступною і все більше компаній використовують її, саме в цей час і потрібно замислитися про етичність цього явища, а також про його недоліки [5].

В електронній комерції, що невіддільна від персоналізації та кастомізації, невід'ємною частиною є збір персональних даних споживача. Не дивлячись на те, що це робиться з метою поглибленого розуміння та задоволення його потреб, це постійно створює проблеми, що порушують недоторканість приватного життя людини та особисту конфіденційність. Але, не розвиваючи цей напрям, маркетинг не буде удосконалюватися і не зможе виконувати свою основну функцію – задоволення потреб споживачів в сучасному світі. Тому варто знаходити рішення цього питання передусім в тому, що кожний маркетолог, виробник або продавець в будь-якій країні світу будуть керуватися етичним кодексом Американської асоціації маркетингу. Вона була створена саме з метою сприяння співробітництву в області маркетингової діяльності та забезпечення її відповідності чинному законодавству і етичним нормам, загальноприйнятим в маркетинговій діяльності. Основоположним принципом цього етичного кодексу, на думку авторів, є зміцнення довіри в системі маркетингу, прагнення до сумлінності і чесної ділової практики, уникнення обману. Споживач повинен буди впевнений у нерозголошенні особистих даних і їх використанні тільки в межах компанії, що їх отримала. Персоналізація принесе бажаний ефект тільки тоді, коли клієнт буде довіряти свої погляди та думки стосовно певних речей компанії і буде впевнений у її чесності. Принцип відповідальності вказує на те, що виробники та маркетологи повинні бачити наслідки своїх рішень та стратегій і бути відповідальними юридично за будь-яке порушення приватного простору клієнта. Американські маркетологи вважають за головне спрямовувати зусилля на захист приватної інформації клієнтів, співробітників і партнерів; позначати індивідуальні відмінності і уникати стереотипів; вести прозорий бізнес та маркетингову діяльність [4].

Серед рекомендацій, що ми доцільно надати компаніям, які прагнуть використовувати персоналізацію та кастомізацію, слід зауважити наступні:

– необхідно керуватися нормами етичності маркетингу: бути чесними у рекламі та справедливими у питаннях ціноутворення, забезпечити клієнтам повагу, а також прозорість та відповідальність за свою діяльність;

– забезпечити повну відповідальність за отриману від клієнтів інформацію, а саме захист її цілісності, неподільність її з будь-якими іншими організаціями, установами та підприємствами;

– кожна компанія, що збирає інформацію про клієнтів, має розробити політику допустимого використання інформації, яку вона отримує. Така інформація, вилучена зі згоди клієнтів, має використовуватися лише у межах певного поля, та в інтересах більш якісного задоволення потреб споживачів;

– кожна компанія має вирішити проблему потенційної небезпеки у електронних формах спілкування з клієнтом, що нерідко є легко вразливими та ненадійними засобами;

– кожен співробітник таких компаній має забезпечувати дотримання етичного коду компанії, а також нести безпосередню відповідальність за розголошення, продаж, використання у власних інтересах інформації про клієнтів.

Велику роль для забезпечення зберігання та недоторканості інформації відіграє держава, що через певну законодавчу базу має гарантувати безпеку приватних даних кожної людини.

Якщо всі суб'єкти господарювання сконцентруються та будуть працювати з урахуванням всіх етичних норм, кожна компанія, що використовує маркетинг може перейти на вищий рівень соціальної відповідальності маркетингу. Цей рівень передбачає високий ступінь соціальної свідомості, а також високий рівень ініціативи застосування всіх його принципів, що будуть сприяти лише взаємовигідній співпраці компаній та їх споживачів.

**Висновки з проведеного дослідження**. Ефективність індивідуального маркетингу в боротьбі за лояльність споживача є беззаперечною. У статті було розглянуто ефективність цього виду маркетингу на прикладі іноземних компаній та досліджено проблему етичності індивідуалізації, з чого зроблені висновки:

– основною метою збору особистих даних споживачів компанією має бути більш якісне задоволення потреб клієнтів та удосконалення продуктів та послуг компанії;

– українські та іноземні компанії у своїй діяльності повинні керуватися етичними нормами Американської асоціації маркетингу;

– законодавчо необхідно закріпити юридичну відповідальність підприємств на державному рівні за розголошення, продаж, використання у власних інтересах особистої інформації клієнтів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Маркетинг : навч. посіб. / С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій, М.Г. Шевчик, Р.І. Буряк, С.М. Боняр, А.В. Рябчик, О.М. Прус, В.А. Рафальська. – К. : Наш час-3, 2007. – 504 с.
2. NikeID Makes $100M+: Co-Creation Isn't Just a Trend. [online] Available at: <http://www.huffingtonpost.com/danny-wong/nikeid-makes-100m-co-crea_b_652214.html>.
3. Putting one-to-one marketing to work: Personalization, customization, and choice [online] Available at: <http://pages.stern.nyu.edu/~aghose/mass.pdf>.
4. Statement of Ethics by AMA [online] Available at: <https://archive.ama.org/Archive/AboutAMA/Pages/Statement%20of%20Ethics.aspx>.
5. The Psychology Of Online Customization [online] Available at: <http://techcrunch.com/2014/11/11/the-rise-of-online-customization/>.
6. Tutorial one to one marketing [online] Available at: <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/tourism-business-portal/documents/toolstutorials/positioning/one_one_marketing.pdf>.

# СЕКЦІЯ 3
# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48

**Андрєєва Г.П.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри природокористування*
*Чернігівського національного технологічного університету*

## АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ КОМПЛЕКСІВ ЩОДО ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Статтю присвячено адаптації методики аналізу ланцюга утворення вартості, за М. Портером, до потреб територіальних туристично-рекреаційних комплексів. Надано адаптований ланцюг утворення вартості туристичного продукту територіального туристично-рекреаційного комплексу. Визначено вимоги до основних видів діяльності цих економічних суб'єктів у розрізі шести сегментів ринку туристичного продукту: пізнавального, рекреаційного, ділового, розважального, пригодницького і природничого туризму.

**Ключові слова:** туристичний центр, територіальний туристично-рекреаційний комплекс, ланцюг утворення вартості, конкурентна стратегія, сегментація туризму.

**Андреева А.П. АНАЛИЗ ЦЕПОЧКИ ОБРАЗОВАНИЯ СТОИМОСТИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ КОМПЛЕКСОВ**

Статья посвящена адаптации методики анализа цепочки образования стоимости, за М. Портером, потребностям территориальных туристско-рекреационных комплексов. Представлено адаптированную цепочку образования стоимости туристского продукта территориального туристско-рекреационного комплекса. Определено требования к основным видам деятельности этих экономических субъектов в разрезе шести сегментов ринка туристического продукта: познавательного, рекреационного, делового, развлекательного, приключенческого и природного туризма.

**Ключевые слова:** туристический центр, территориальный туристско-рекреационный комплекс, цепочка образования стоимости, конкурентная стратегия, сегментация туризма.

**Andreyeva A.P. ANALYSIS OF PRINCIPAL VIEWS OF ACTIVITY OF TERRITORIAL TOURIST AND RECREATIONAL COMPLEXES CONCERNING MANUFACTURE AND REALIZATION OF TOURIST PRODUCT**

The article is dedicated to adaptation of analysis technique of the chain of cost formation according to M. Porter to the needs of territorial tourist recreational complexes. The adapted chain of cost formation of tourist product of territorial tourist recreational complex is presented. Requirements to principal types of activity of these economic subjects in terms of six segments of tourist product market are defined: informative, recreational, business, entertaining, adventure and natural tourism.

**Keywords:** tourist centre, territorial tourist recreational complex, chain of cost formation, competitive strategy, tourism segmentation.

**Постановка проблеми.** Розробка конкурентної стратегії територіального туристично-рекреаційного комплексу потребує розгляду його як цілісної системи взаємопов'язаних підприємств та установ, що працюють в достатній локалізації і мають можливості формування конкурентних переваг аналогічні тим, які отримують диверсифіковані підприємства. Території, що знаходяться під загальним управлінням з боку адміністрації та/або регіональної туристичної асоціації, можна вважати туристичними центрами. Таким чином, адміністративне управління території може розглядатись як корпоративне управління, а тому потребує високого рівня координації. Від правильного розуміння засад ведення конкурентної боротьби залежить той рівень доходів (у вигляді податків і зборів), який отримає місцевий бюджет.

Формування конкурентних переваг туристичного центру можливе декількома шляхами, як правило взаємовиключними. Саме тому для вибору оптимальної в певних умовах конкурентної стратегії важливий аналіз тих цінностей, які є ключовими для приваблення туристів в регіон. Ця потреба і визначає актуальність досліджуваної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями потреб туристів займаються як вітчизняні, так і закордонні науковці, серед яких можна виокремити А.Ю. Александрову [2], Н.О. Алєшугіну [6; 8], В.К. Бабарицьку [4], І.Т. Балабанова [5], В.А. Квартальнова [7], П.Ф. Коваля [6], О.О. Любіцеву [9], О.Ю. Малиновську [4], П.Р. Пуцентейло [11], В.К. Федорченко, В.І. Цибуха [1]. Однак перераховані дослідники спрямовують свою діяльність на виявлення можливості спеціалізації окремих туристичних підприємств (туристичних операторів, туристичних агентів, готелів, готельно-туристичних комплексів) щодо якісного обслуговування туристів. Проте можливості територій повноцінно конкурувати на ринку туристичного продукту розглянуто недостатньо.

**Постановка завдання.** Для потреб аналізу діяльності туристично-рекреаційного комплексу окремої території пропонуємо виділяти шість сегментів туристичного ринку залежно від основної мети подорожі туриста [3]:

1) пізнавальний туризм: історичний, культурний, етнічний, музейний, подієвий (поміж них фестивальний, спортивний та ін.), ностальгійний, релігійний, будь-яке їх поєднання;

2) рекреаційний туризм: пляжний (морський, річковий, озерний і т.д.), оздоровчий (без лікування), лікувальний, гірський (стаціонарний) та ін.;

3) діловий туризм: ділові зустрічі та переговори, наради (корпоративні), семінари, конференції, науковий, виставкові заходи, іншого роду делегації;

4) розважальний туризм: ігровий (азартні ігри), клубний (дискотеки, нічні клуби), шопінг-туризм та ін. види;

5) пригодницький туризм: спортивний (водний, пішохідний, гірський, лижний, велосипедний), екстремальний (водний, повітряний, гірський, пішохідний, екзотичний) [6], спелеотуризм, мисливство, сафарі, спортивна рибалка та ін.;

6) природничий туризм: екологічний, зелений, сільський, агротуризм [8].

Кожен із сегментів туристичного ринку вимагає дослідження ланцюга вартості, спеціалізованого для нього. Оскільки саме на цих відмінностях і будуються конкурентні переваги як туристичного центру, так і його окремих підприємств. Таким чином, необхідно розробити методику аналізу, за допомогою якої можна буде дослідити вимоги, яким повинні відповідати види діяльності щоб задовольняти потреби туриста, а також визначати взаємозв'язки між сегментами для планування ефективного входження на нові ринки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Опираючись на визначенні потреб туриста, конфігурації обов'язкового пакету послуг, ми розробили вимоги до діяльності туристичних центрів у розрізі сегментів. Слід зазначити, що багато туристичних центрів не відповідають зазначеним вимогам. Це знижує їх рівень конкурентоспроможності. Водночас, визначивши яких конкретно елементів не вистачає туристичному центру, можна формувати його конкурентну стратегію.

Методика аналізу за допомогою ланцюга утворення вартості [10] передбачає визначення потреб споживача за видами діяльності суб'єкта конкурентної боротьби, які впливають на якість, вартість і конкурентоспроможність послуги/товару і одночасно на рівень його прибутковості. Діяльність територіального туристично-рекреаційного комплексу щодо виробництва туристичного продукту ділиться на види діяльності (рис. 1). Таким чином, основна діяльність включає такі елементи: внутрішня транспортно-інформаційна система, технологічний процес виробництва туристичного продукту, транспортне сполучення території із зовнішнім середовищем, маркетингово-збутова діяльність туристичного центру, споживання туристичного продукту.

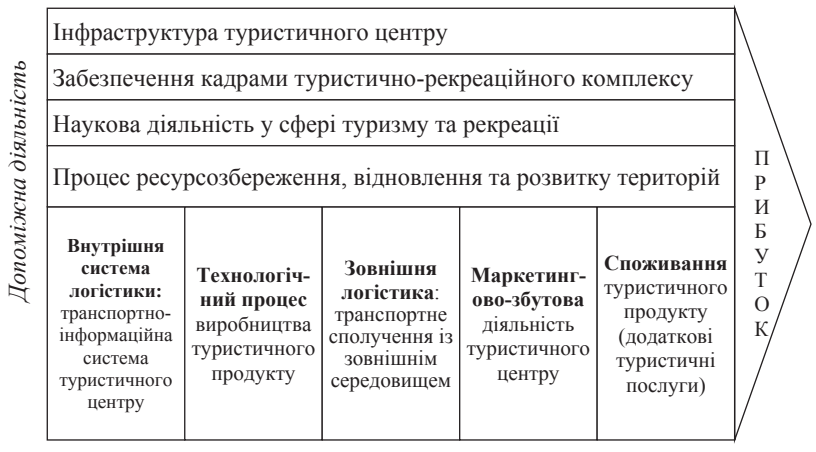


**Рис. 1. Ланцюг утворення вартості туристичного продукту територіального туристично-рекреаційного комплексу**

Внутрішня транспортно-інформаційна система туристичного центру повинна відповідати вимогам, зазначеним в таблиці 1.

Таблиця 1

**Вимоги до внутрішньої транспортно-інформаційної системи туристичного центру**

| Сегмент | Вимоги |
|---|---|
| Пізнавальний | Дороговкази на різних мовах, туристично-інформаційні центри/пункти, якісний зв'язок, дороги з твердим покриттям або обладнані водні шляхи, які сполучають залізничні станції, аеропорти, автостанції з місцями розміщення і об'єктами показу. |
| Рекреаційний | Дороговкази на різних мовах, якісний зв'язок, розвинена мережа громадського транспорту, яка сполучає залізничні станції, аеропорти, автостанції з місцями розміщення, легкодоступні послуги таксі. |
| Діловий | Аналогічно до рекреаційного сегмента. |
| Розважальний | Аналогічно до рекреаційного сегмента, додатково – якісні шляхи сполучення між місцями розміщення та закладами розваг, а також поміж останніми для вільного пересування між ними в будь-який час доби. |
| Пригодницький | Може бути відсутньою або низької якості, в більш розвинених центрах – прокладені та маркіровані тропи. |
| Природничий | Допускається низької якості, прокладені і маркіровані екологічні стежки. |

Вимоги до технології виробництва туристичного продукту і обслуговування туристів, якими характеризується технологічний процес його виробництва, необхідно досліджувати за такими категоріями:

– атракції, які приваблюють туристів певного сегмента (наприклад, для пізнавальних туристів – це об'єкти показу та окремі подієві заходи);

– складові туру: транспорт, розміщення і харчування, трансфер, комплекс послуг на маршруті (екскурсійно-пізнавальні послуги).

Нижче наведено характерні вимоги до цих складових у розрізі сегментів ринку туристичного продукту. Так, до атракцій, які приваблюють пізнавальних туристів, належать об'єкти показу (природні, культурні, архітектурні та ін., музеї, виставкові заклади), а також окремі подієві заходи (фестивалі, святкові заходи масового характеру, ярмарки, виставки, спортивні змагання, матчі та інші).

Складові пізнавального туру передбачають:

1) транспорт: самодіяльні туристи – з використанням громадського або власного (серед них і орендований на початку подорожі) транспорту; для організованих туристів транспортування може бути за допомогою спеціалізованого туристичного транспорту (автобус, потяг), громадського транспорту з туристичним супроводом;

2) розміщення і харчування: туристи зупиняються в готелі туристичного класу або мотелі (рідше у високоякісних готелях), харчуються у громадських закладах різної категорії;

3) трансфер: самодіяльні туристи – при пересуванні між

об'єктами показу використовують або власний транспорт (орендований в місці початку маршруту) або громадський транспорт, або екскурсійний автобус (у випадку користування послугами екскурсійного бюро); організовані туристи, як правило, використовують туристичний або екскурсійний автобус;

4) комплекс послуг на маршруті (екскурсійно-пізнавальні послуги): самодіяльні туристи – в туристичному центрі турист звертається до екскурсійного бюро або ж купує екскурсії безпосередньо на об'єктах показу, послуги перекладу; організовані туристи – екскурсовод супроводжує групу туристів під час всього туру, однак в кожному окремому регіоні екскурсії повинен проводити місцевий спеціаліст, можливо потрібні послуги перекладу.

Для рекреаційних туристів характерні дещо інші вимоги. Атракції, які приваблюють рекреантів: море та інші водоймища, ліс, гірська та мальовнича місцевість, лікувальні ресурси: мінеральні води, грязі, повітря тощо.

Вимоги до складових рекреаційного туру:

1) транспорт: самодіяльні туристи – всі види громадського та власного транспорту; організовані туристи – туристичні автобуси, потяги (рідко), чартерні авіаперевезення, а також можливе самостійне транспортування;

2) розміщення і харчування: самодіяльні туристи – як правило, розміщення у приватному секторі, рідко в готелях, пансіонатах чи санаторіях; самостійне харчування, громадське харчування різної категорії; організовані туристи – готелі (3–5 зірок), а також (зокрема і соціальний туризм): санаторії, пансіонати, профілакторії, дитячі оздоровчі табори та інші лікувальні та оздоровчі заклади, харчування – в їдальнях, ресторанах і т.д. при закладі розміщення. У випадку відсутності зазначених вище закладів розміщення може бути і за схемою самодіяльних туристів;

3) трансфер: самодіяльний турист – з використанням громадського транспорту, пішки; організовані туристи – організований трансфер з туристичним супроводом від місця прибуття в туристичний центр до місяця розміщення, у випадку соціального туризму – за схемою самодіяльного туризму, пересування в туристичному центрі або громадським транспортом, або екскурсійним;

4) комплекс послуг на маршруті (екскурсійно-пізнавальні послуги): додаткові послуги туром не передбачено, окрім тих, які пропонують спеціалізовані заклади розміщення.

Для сегмента ділового туризму характерні підвищенні вимоги до місць розміщення та послуг, пов'язаних з інформаційним комфортом. Атракції, які приваблюють ділових туристів, – це місця розміщення, які обладнані для проведення переговорів, конференцій та інших заходів інформаційного характеру, концертні зали та подібне, висока ділова активність регіону, масові заходи, які проводяться в туристичному центрі (обслуговування делегацій).

Складові туру для ділових туристів:

1) транспорт – аналогічний до пізнавального сегмента;

2) розміщення і харчування: розміщення в готелях туристичного та бізнес-класу (1–3 зірки), рідше комфортабельні готелі 4–5 зірок, харчування – громадське, як провило, в закладі при готелі. Самодіяльні можуть також скористатись апарт-готелями або ж приватним сектором (особливо при відсутності якісних готельних послуг потрібної категорії);

3) трансфер: аналогічний до пізнавального сегмента;

4) комплекс послуг на маршруті (екскурсійно-пізнавальні послуги): оренда актових зал, залів для переговорів, концертних зал, фліпчартів та іншого обладнання для проведення заходів інформаційного характеру, що полегшують виклад та сприйняття інформації, в тому числі переклад.

Туристів розважального сегмента приваблюють високоякісні розважальні заклади та/або їх велика кількість. Складові розважального туру:

1) транспорт: найчастіше громадський та власний транспорт, однак можливе і організоване транспортування аналогічно до пізнавального сегмента;

2) розміщення і харчування: у готелях різної комфортабельності (1–5 зірок), розміщення або неподалік від центру, або поблизу розважальних закладів, у випадку ігрового, як провило, казино знаходиться в комплексі з готелем, харчування – громадське;

3) трансфер: на власному транспорті, орендованому в турцентрі, таксі, громадському транспорті;

4) комплекс послуг на маршруті: азартні ігри, відвідування казино, магазинів, нічних клубів, дискотек, концертів і т.д.

Менш вибагливими до якості складових туру є туристи із пригодницького та природничого сегментів. Атракціями, які приваблюють туристів пригодницького сегмента, є гірська місцевість, море та різні водоймища, ліси, поля, печери та інші види ресурсів, які можна використовувати для отримання адреналіну.

Складові пригодницького туру мають такі характеристики:

1) транспорт – аналогічний до рекреаційного сегмента;

2) розміщення і харчування: розміщення в наметах, туристичних базах, харчування – самостійне приготування або з використанням послуг кухаря;

3) трансфер: залежно від платоспроможності клієнта та рівня курорту, як правило – самостійне;

4) комплекс послуг на маршруті (екскурсійно-пізнавальні послуги): послуги інструктора, туристичного супроводу. У випадку самодіяльного туризму ці функції виконуються самостійно.

Туристів природничого сегмента приваблюють території, які знаходяться віддалено від міст, оскільки основною метою їх подорожі є втеча від урбанізованого світу. До складових такого туру належать:

1) транспорт – аналогічний до рекреаційному сегмента;

2) розміщення і харчування: намети, віддалені туристичні базі, агрооселі, харчування – самостійне приготування, послуги кухаря, харчування господарів агрооселі, громадське харчування в сільській місцевості;

3) трансфер: аналогічно рекреаційному сегмента;

4) комплекс послуг на маршруті (екскурсійно-пізнавальні послуги): перекладач.

Технологія виробництва туристичного продукту має першочергове значення для ефективного здійснення туристичної діяльності в регіоні. Саме за цими ознаками найбільш ефективно можна здійснювати диференціацію продуктів у сфері туризму. У випадку, коли територіальний туристично-рекреаційний комплекс здійснює широкопрофільну туристичну діяльність, то вимоги до технологій виробництва повинні бути виконані на максимальному рівні. Слід зазначити, що такі сегменти, як природничий і пригодницький туризм, як правило, не можуть розвиватись одночасно з масовими видами.

Вимоги до транспортного сполучення туристичного центру із зовнішнім середовищем у розрізі сегментів наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Транспортне сполучення туристичного центру із зовнішнім середовищем**

| Сегмент | Вимоги до шляхів сполучення |
|---|---|
| Пізнавальний | Обов'язкова наявність одного з можливих шляхів сполучення, якісна дорога, обслуговування громадським транспортом міжнародного та міжміського сполучення. Чим більше шляхів сполучення – тим більше туристів та екскурсантів. |
| Рекреаційний | Обов'язкова наявність одного з можливих шляхів сполучення, розвинена мережа громадського транспорту міжнародного та міжміського сполучення. |
| Діловий | Аналогічний до рекреаційного. |
| Розважальний | Обов'язкова наявність одного з можливих шляхів сполучення. Чим більше шляхів сполучення – тим більше туристів. |
| Пригодницький | До тур центру, де знаходиться рецептивний тур оператор – аналогічно до рекреаційного сегмента, до початку маршруту – бажано хоча б один шлях сполучення, однак в деяких видах це не потрібно і навіть небажано («робінзонада»). |
| Природничий | Обов'язкова наявність одного з можливих шляхів сполучення. До самого турцентру повинна вести траса (водний канал) місцевого рівня (якість не суттєва, однак для організованих туристів краще середнього та високого рівня), однак в радіусі 100 км повинна бути розвинена транспортна система. |

Транспортне сполучення туристичного центру із зовнішнім середовищем має значення не лише через потребу прибуття туристів, але також пов'язане з діяльністю всієї інфраструктури території: постачання ресторанів, магазинів, аптек, медичних закладів тощо. У випадку фізичної неможливості доставки туристів до місця відпочинку, така територія не має потенціалу для розвитку масового туризму. Місцевість, яка є транспортно недоступною, може бути задіяна у цій сфері, однак потоки доходів від туристичної діяльності будуть спрямовані за місцерозташуванням ініціативного туроператора.

В умовах сьогодення однією з вагомих складових успіху з просування туристичного продукту регіону є його маркетингово-збутова діяльність. Аналіз цього виду діяльності необхідно здійснювати за такими категоріями: об'єкт брендингу, збутовий ланцюг, джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати. Брендінг територій на сьогодні є одним з найбільш ефективних засобів приваблення не лише туристів до певної території, але й інвестицій. Детально вимоги до маркетингово-збутова діяльність туристичного центру показано у таблиці 3.

Технологічний цикл туристичної діяльності має завершальну стадію у вигляді споживання туристичного продукту. Вимоги до нього в розрізі сегментів наведено у таблиці 4.

Як видно із таблиці 4, етап супроводжується діяльністю таких підприємців і невеликих підприємств, як: екскурсоводи, гіди-перекладачі, перекладачі, пункти обміну валют, Інтернет-кафе тощо. Етап споживання туристичного продукту досить часто залишається без уваги, що призводить як до зниження якості продукту, так і до незадоволення потреб туриста у випадку неможливості споживання послуги (наприклад, турист не зможе зрозуміти екскурсію, якщо не розумітиме мову екскурсовода).

**Висновки.** Таким чином, за допомогою поетапного аналізу основних видів діяльності туристичних центрів (або територіальних туристично-рекреаційних

Таблиця 3

**Маркетингово-збутова діяльність туристичного центру**

| Сегмент | Ефективні шляхи розповсюдження інформації, канали збуту, об'єкт брендингу |
|---|---|
| Пізнавальний | Об'єкт брендингу: турцентр (м. Київ, м. Алупка, м. Судак), окремі об'єкти показу (Києво-Печерська Лавра, Воронцовський палац, Генуезька фортеця), подієві заходи (лицарський фестиваль на території Судацької фортеці).<br>Збутовий ланцюг: прямий продаж екскурсій (екскурсійні бюро, музеї), рецептивні туроператори, ініціативні туроператори, турагенти.<br>Джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати: туристичні оператори, путівники, дороговкази, Інтернет, афіші заходів, ЗМІ.<br>Такі туристи користують найрізноманітніші джерела інформації. |
| Рекреаційний | Об'єкт брендингу: турцентр (м. Трускавець), місце розміщення, лікування (санаторій «Кришталевий палац»), оздоровчий ресурс (мінеральна вода «Нафтуся»).<br>Збутовий ланцюг: прямий продаж місцями розміщення, ініціативні туроператори, турагенти, фонди соціального захисту населення.<br>Джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати: медичні заклади, туристичні підприємства, Інтернет, медичні енциклопедії, посібники, від знайомих. |
| Діловий | Об'єкт брендингу: місце розміщення, турцентр.<br>Збутовий ланцюг: прямий продаж місць розміщення, ініціативні туроператори, турагенти.<br>Джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати: Інтернет, туроператори, агенти, дороговкази, туристичні путівники, ЗМІ, менеджери зі збуту. |
| Розважальний | Об'єкт брендингу: розважальний заклад.<br>Збутовий ланцюг: прямий продаж місць розміщення, закладів розваг, рецептивні туроператори, ініціативні туроператори, турагенти.<br>Джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати: ЗМІ, від знайомих, Інтернет, ініціативні туристичні підприємства, дороговкази, путівники. |
| Пригодницький | Об'єкт брендингу: туристичний ресурс, туроператор (зокрема в напрямку безпеки туристів).<br>Збутовий ланцюг: туроператор, турагент, прямий продаж підприємством, що приймає та супроводжує.<br>Джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати: ЗМІ, Інтернет, енциклопедії, книги, туристичні підприємства, від знайомих. |
| Природничий | Об'єкт брендингу: туристичний ресурс, місце розміщення, туристичний центр.<br>Збутовий ланцюг: прямий продаж місць розміщення, рецептивні туроператори, ініціативні туроператори, турагенти.<br>Джерела інформації, які найчастіше спонукають туриста приїхати: від знайомих, ЗМІ, Інтернет. |

Таблиця 4

**Споживання туристичного продукту**

| Сегмент | Вимоги до супутніх та додаткових послуг |
|---|---|
| Пізнавальний | Для подолання мовного бар'єру: перекладачі, гіди-перекладачі, для забезпечення вільного часу туристів – заклади розваг різного характеру; побутові та соціальні заклади – на випадок не передбачуваних ситуацій в дорозі, а також банківська система. |
| Рекреаційний | Для забезпечення вільного часу туристів – заклади розваг різного характеру, об'єкти показу, екскурсійні бюро та інші види туристичної анімації. Побутові та соціальні заклади – на випадок непередбачуваних ситуацій, а також банківська система та мережа роздрібної торгівлі. |
| Діловий | Для подолання мовного бар'єру: перекладачі, гіди-перекладачі. Для забезпечення вільного часу туристів – заклади розваг різного характеру, об'єкти показу, екскурсійні бюро та інші види туристичної анімації. Побутові та соціальні заклади – на випадок непередбачуваних ситуацій, а також банківська система, салони краси, точки роздрібної торгівлі. |
| Розважальний | Для подолання мовного бар'єру: перекладачі, гіди-перекладачі. Для забезпечення урізноманітнення вільного часу туристів – об'єкти показу, екскурсійні бюро та інші види туристичної анімації. Побутові та соціальні заклади – на випадок непередбачуваних ситуацій, а також банківська система, салони краси, точки роздрібної торгівлі. |
| Пригодницький | Перекладач, інструктор (лектор), що навчає основам безпеки, техніки проходження та першій медичній допомозі ще до початку подорожі, служби спасіння, медичні заклади, пошта, можливо певні розваги, точки роздрібної торгівлі для поповнення запасів. |
| Природничий | Перекладач, екскурсовод (лектор), точка роздрібної торгівлі для поповнення запасів, пошта, можливо певні розваги. |

комплексів іншого рівня) за адаптованою методикою ланцюга утворення вартості, можна визначити: 1) ключові потреби туристів окремого сегмента, підсегмента ринку туристичного продукту; 2) проблеми, які існують в туристичній діяльності окремої території (міста, селища, району, області, країни тощо); 3) напрямки для розвитку туризму в регіоні.

Дослідження потребує подальшого проведення і визначення вимог щодо додаткових видів діяльності територіального туристично-рекреаційного комплексу (інфраструктура туристичного центру; забезпечення кадрами туристично-рекреаційного комплексу; наукова діяльність у сфері туризму та рекреації; процес ресурсозбереження, відновлення та розвитку територій). Це в сучасних умовах світової конкуренції може мати ключове значення для розвитку туризму (особливо на регіональному і національному рівнях).

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / [автори-укладачі: В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух ; передм. В.М. Литвина]. – К. : Видавний дім «Слово», 2006. – 372 с.
2. Александрова А.Ю. Международный туризм : учебник для студентов высших учебных заведений / А.Ю. Александрова. – М., 2002. – 337 с.
3. Андрєєва Г.П. Сегментація сфери конкуренції територіальних туристично-рекреаційних комплексів // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – Камянець-Подільський : ПП «Медобори–2006», 2014. – С. 32–42. – (Серія: Економічні науки ; № 7).
4. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення тур продукту : навч. посіб. / В.К. Бабарицька, О.Ю. Малиновська. – К. : Альт прес, 2004. – 288 с.
5. Балабанов И.Т. Экономика туризма : учеб. Пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 176 с.
6. В'їзний туризм : навч. посіб. / ред. П.Ф. Коваль, Н.О. Алєшугіна. – Чернігів : Вид. Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с.
7. Квартальнов В.А. Туризм : учебник / В.А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
8. Кравченко Н.О. Рекреаційне господарство Полісся: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.О. Кравченко. – Ніжин : МІЛАНІК, 2007. – 172 с.
9. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : Альт прес, 2003. – 436 с.
10. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
11. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва : навч. посіб. / П.Р. Пуцентейло. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

УДК 005.332.4:005.921.1

**Афанасьєв І.Є.**
*доцент кафедри інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами Криворізького національного університету*

**Веселовська О.Є.**
*доцент кафедри інноваційного менеджменту та управління бізнес-процесами Криворізького національного університету*

# МОНІТОРИНГ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті запропоновано вдосконалення процесу моніторингу в системі фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. При цьому моніторинг розглядається як інструментарій та інформаційна технологія фінансово-економічної безпеки. Показано, що центральним завданням впровадження нових інформаційних технологій в умовах фінансово-економічної діяльності сучасних суб'єктів господарювання стає розробка інструментарію, який полегшує процес діагностики та прогнозування рівня їх захищеності в умовах потенційних загроз сучасного ринкового середовища. Виділено основні характерні ознаки вдосконалення процесу моніторингу як інформаційної технології щодо раціонального управління рівнем фінансово-економічної безпеки.

**Ключові слова:** моніторинг, інформаційна технологія, фінансово-економічна безпека, бази даних, бази моделей, експертні системи, системи прийняття рішень.

**Афанасьев И.Е., Веселовская Е.Е. МОНИТОРИНГ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В статье предложено усовершенствование процесса мониторинга в системе финансово-экономической безопасности субъектов хозяйствования. При этом мониторинг рассматривается как инструментарий и информационная технология финансово-экономической безопасности. Показано, что центральной задачей внедрения новых информационных технологий в условиях финансово-экономической деятельности современных субъектов хозяйствования становится разработка инструментария, который облегчает процесс диагностики и прогнозирования уровня их защищенности в условиях потенциальных угроз современной рыночной среды. Выделены основные характерные признаки совершенствования процесса мониторинга как информационной технологии по рациональному управлению уровнем финансово-экономической безопасности.

**Ключевые слова:** мониторинг, информационная технология, финансово-экономическая безопасность, базы данных, базы моделей, экспертные системы, системы принятия решений.

**Afanasyev I.Ye., Veselovska O.Ye. MONITORING AS INFORMATION TECHNOLOGY OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY**

This article is devoted to improvements in the system of monitoring financial and economic security of business entities. This monitoring is seen as a tool, and information technology of economic and financial security. It is shown that the central task of implementing new information technologies in the financial and economic activity of modern businesses entities is to develop tools that facilitate the diagnosis and prognosis of their security in terms of potential threats to the modern market environment. The main characteristic features of monitoring process improvement are identified. These features concern information technology of sound management of financial and economic security.

**Keywords:** monitoring, information technology, financial and economic security, database, database models, expert systems, decision-making.

**Постановка проблеми.** Менеджмент сучасного суб'єкта господарювання передбачає постійне проведення моніторингу ефективності його виробничо-господарської діяльності та фінансово-економічної безпеки. Тільки ефективне управління фінансово-економічними процесами надає можливість менеджерам отримувати винагороду за їх працю. При цьому власники суб'єкта господарювання намагаються отримати максимальну віддачу від вкладеного у бізнес капіталу та забезпечити високу ефективність бізнес-процесів. Перші етапи розвитку бізнесу сучасного суб'єкта господарювання, як правило, потребують здійснення моніторингу виробничо-господарської діяльності відносно різних цілей. На першому етапі розвитку суб'єкта господарювання його власникам цікава інформація про доцільність інвестиційних рішень щодо новоствореного бізнесу. В подальшому менеджмент суб'єкта господарювання бажає отримати оцінку ефективності бізнес-процесів і визначитися з рівнем привабливості цього підприємництва та у разі потреби прийняти рішення щодо залучення у розвиток бізнесу додаткового капіталу з урахуванням його фінансово-економічної захищеності.

Отже, актуальність моніторингу як інформаційної технології фінансово- економічної безпеки суб'єкта господарювання в процесі його становлення та розвитку не викликає сумнівів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Моделювання процесів моніторингу ефективності фінансово-економічних можливостей суб'єкта господарювання займає досить вагоме місце в системі прийняття управлінських рішень. Про це свідчить практичний досвід суб'єктів господарювання, які функціонують у транснаціональній економіці, та значні наукові праці провідних вчених-економістів, таких як: Є. Афанасьєв, Т. Васильців, В. Вітлінський, В. Вовк, С. Довбня, З. Живко, І. Мойсеєнко, А. Ткаченко [1–7] та ін.

**Постановка завдання.** На основі моніторингу результатів виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності в умовах трансформації ринкового середовища перед менеджментом сучасного суб'єкта господарювання постійно постають завдання щодо виявлення резервів зростання прибутковості, з'ясування перспектив діяльності та визначення шляхів подальшого розвитку бізнесу або ж альтернативних варіантів переорієнтації використання капіталу з урахуванням потенційних небезпек та загроз зовнішнього середовища. Останнє неможливо без належної організації моніторингу діяльності суб'єкта

господарювання, як ефективної інформаційної технології його фінансово-економічної безпеки.

**Метою дослідження** є підвищення ефективності інструментарію моніторингу як інформаційної технології фінансово-економічної безпеки сучасних суб'єктів господарювання в умовах загроз і трансформаційних процесів зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу.** «Моніторинг – комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку досліджуваних процесів. Методологічно моніторинг – це проведення низки однотипних замірів досліджуваного об'єкта і подальший аналіз, оцінка, порівняння отриманих результатів для виявлення певних закономірностей, тенденцій, змінних і їх динаміки» [8].

Здійснити моніторинг ефективності економічного захисту суб'єкта господарювання можна на підґрунті показників, що характеризують ефективність виробничо-економічної діяльності суб'єкта господарювання. При цьому виробничо-економічна діяльність суб'єкта господарювання та його фінансовий стан суттєво залежать від рівня економічної безпеки [1; 7, с. 101–106].

Використання вдосконаленого комплексного моделювання процесу моніторингу впливу складових економічного захисту механізму попередження і нейтралізації загроз діяльності суб'єкта господарювання, з урахуванням визначення необхідного рівня фінансово-економічного стану на підґрунті уточнення потреб ринку в продукції суб'єкта господарювання з урахуванням ризику, дозволить раціонально здійснювати реконструкцію або ж впровадження нового обладнання та забезпечуватиме підвищення рівня одиничної потужності відносно наявного, підвищення якості та покращення технічних умов для зростання продуктивності праці.

Про необхідність вирішення проблеми ефективного використання результатів фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання у сучасних умовах економічного розвитку України свідчить значне зростання кількості збанкрутілих і неплатоспроможних суб'єктів господарювання [9]. Як правило, банкрутство суб'єктів господарювання – це наслідок глибокої фінансової кризи, система заходів щодо управління якою не дала позитивних результатів.

У роботі [10, с. 48–49] А. Ткаченко та Д. Дмитренко зазначають, що «здебільшого економісти-дослідники, зокрема такі як: А. Штангерт, Л. Лігоненко, С. Іванюта, С. Рамазанов, І. Зятковський причини виникнення криз (з погляду суб'єкта господарювання як суб'єкта економічної діяльності) ділять на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні). Зовнішні фактори не пов'язані з діяльністю суб'єкта господарювання і залежать від тенденцій в економіці, політичній ситуації, траєкторії розвитку глобального ринку тощо. Внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з діяльністю суб'єкта господарювання і виникають переважно внаслідок неефективності апарату управління, «пасивної» політики стосовно інновацій, виробничо-технологічних проблем, недосконалості маркетингової політики тощо».

Забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності – це безперервний процес, що детермінується перманентними зовнішніми і внутрішніми умовами й факторами наявності ворожого або нейтрально-ворожого середовища, пов'язаного з ризиками, погрозами, небезпеками, здійснюваний з моменту прийняття рішення про створення підприємства до його ліквідації, спрямований на створення оптимальних умов функціонування і розвитку через систему її безпеки.

Важливу роль окремо відіграє фінансова складова безпеки організації, що може бути визначена як сукупність робіт із забезпечення максимально високого рівня, найбільш ефективної структури капіталу організації, підвищення якості планування і здійснення фінансово-господарської діяльності організації в усіх напрямках стратегічного, оперативного планування і управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом організації, її основним капіталом і оборотними активами з метою максимізації прибутку та підвищення рентабельності бізнесу.

Отже, спричинити фінансову кризу може чисельна кількість факторів, разом з тим, на нашу думку, однією з важливих причин є відсутність достовірної інформації. Особливо недостатність достовірної інформації виникає в разі розгалуженої системи співпраці з різними контрагентами.

Процес забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки організації необхідно спрямувати на попередження збитків від всебічних негативних впливів на виробничо-господарську діяльність організації з урахуванням різних її фінансово-економічних аспектів.

Негативні впливи, які загрожують збитками виробничо-господарській діяльності організації поділяють на два типи впливів:

1) зовнішні та внутрішні негативні впливи, основною причиною і рушійною силою виникнення яких є, зокрема, усвідомлені шкідливі дії людей або підприємств; неякісна та недбайлива робота співробітників організації або її партнерів та ін.;

2) негативні впливи, причиною яких є обставини непереборної сили або подібні з ними за своєю суттю, та джерела виникнення обставин політичного, макроекономічного характеру, а також національні, релігійні, економічні та інші проблеми, причинами яких стали ті або інші збіги обставин, не пов'язаних безпосередньо з діяльністю організації та невикликані діями людей або підприємствами, так чи іншим чином пов'язаних із суб'єктом господарювання.

Одним з аспектів аналізу фінансово-економічної безпеки підприємства є оцінка ймовірності ризику банкрутства, яка часто вирішується в умовах невизначеності, неповноти інформації. Для її вирішення пропонується використання адекватного апарату прийняття рішень в умовах невизначеності – математичний апарат теорії нечітких множин. Аналіз фінансового стану та прогнозування банкрутства в такому випадку проводиться за допомогою матричного методу на основі апарату нечітких множин, що безумовно потребує вдосконалення й інформаційної системи підтримки прийняття рішень.

Необхідно відзначити, що нині в Україні спостерігається інтеграція сучасних інформаційних систем для управління різними економічними об'єктами. Їх розробка базується на світовому досвіді побудови відповідних систем управління. В основі їх лежать шаблонні проектні рішення, які є результатом узагальнення загальноєвропейських концепцій і методологій розробників інформаційних систем, що і можуть застосовуватися з деякими змінами на більшості підприємств різних галузей.

Виходячи із зазначеного, можна стверджувати, що на сьогодні все ще недостатньо проведено теоретичних фундаментальних досліджень з питань

моніторингу та діагностики рівня фінансово-економічного захисту суб'єкта господарювання та визначення його індикаторів.

Однак для реалізації та ефективної експлуатації таких інформаційних систем на вітчизняних підприємствах потрібно ще на рівні проектування систем закладати в них можливості автоматизації вирішення найбільш складних завдань управління (планування, контроль і регулювання фінансової діяльності підприємства) з урахуванням регіональних особливостей, наявних проблем сучасної економіки. Проектування таких систем ускладнюється також необхідністю мінімізації часу обробки даних, формування планів реалізації фінансової діяльності підприємства і вибору оптимального за заданими показниками варіанту управлінського рішення.

Майже всі сучасні інформаційні системи управління економічною діяльністю підприємств, серед яких можна виділити системи «1С: Підприємство», «Oracle Applications», «Парус», «Галактика» та подібні мають інтегровані модулі управління фінансовими ресурсами. Однак більшість цих модулів є типовими розробками і не надають повною мірою можливості автоматизації процесів прийняття рішень в управлінні підприємством з урахуванням його економічних особливостей.

Найважливішим в інформаційній системі є модуль оцінки та аналітики. Система формується з даних фінансової звітності під впливом переліку обраних експертами коефіцієнтів. Фінансові показники, використовувані в моніторингу, очевидно, повинні бути високоінформативними. Разом з тим, кількість таких показників має бути обмежена. В іншому випадку їх важко буде спільно аналізувати й приймати адекватні рішення. Показники моніторингу та прийняття рішень базуються на аналізі відхилень експертних показників і реальних показників виробничої діяльності [11; 12].

В сучасних умовах формування облікової інформації повинно бути корисним, перш за все, для виконання функцій управління господарськими процесами на суб'єктах господарюваннях. Саме володіння достовірною та актуальною інформацією разом з умінням ефективно застосовувати адекватні методи і засоби її збору, перетворення та передачі слугує основою успішної діяльності будь-яких суб'єктів господарювання та організацій, незалежно від їх організаційно-правової форми.

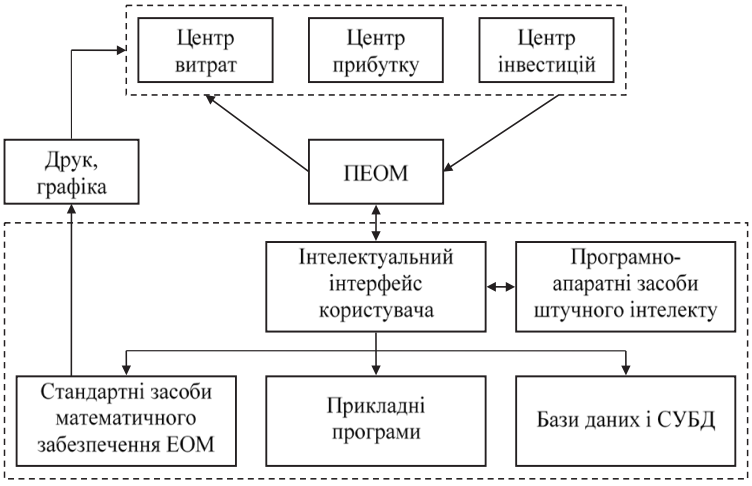


**Рис. 2. Структурна схема новітньої інформаційної технології, впровадженої у СФЕБП**

Основною функцією управлінських інформаційних технологій в системі моніторингу є обробка, систематизація та передача даних, які використовують в процесі прийняття рішень, і визначення стратегічної лінії розвитку суб'єкта господарювання, деталізація та обробка первинної інформації. Безсумнівно, що інформаційні технології більш оперативно, глибоко відображають реальний стан суб'єкта господарювання, аналізують результати господарської діяльності, ніж традиційний документообіг між підрозділами. Це, в свою чергу, дозволяє моделювати множину альтернативних управлінських рішень та аналізувати їх оптимальність.

В системі управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання, на нашу думку, велику роль відіграє моніторинг ряду інших складових системи управління безпекою бізнес-процесів його виробничо-господарської діяльності та суттєво залежить від забезпечення високого рівня інформаційної безпеки (рис. 1) [5, с. 118; 13, с. 8–10].

Завдання інформаційної системи моніторингу:

– накопичення даних;
– збереження даних у централізованих архівах;
– формування і систематизація вихідної інформації у стандартну звітність;
– аналітичне опрацювання даних;
– поширення результатів аналізу між відповідними підрозділами.

На сьогоднішній день можна відзначити такі тенденції розвитку та впровадження інформаційних систем у сучасних умовах господарювання:

– модульне використання інформаційних систем для автоматизації окремих завдань;
– низький рівень використання інформаційних технологій керівниками підрозділів і суб'єктами господарювання;
– неповне використання «готових рішень» інформаційних завдань.

Центральним завданням впровадження нових інформаційних технологій в умовах фінансово-економічної діяльності сучасних суб'єктів гос-

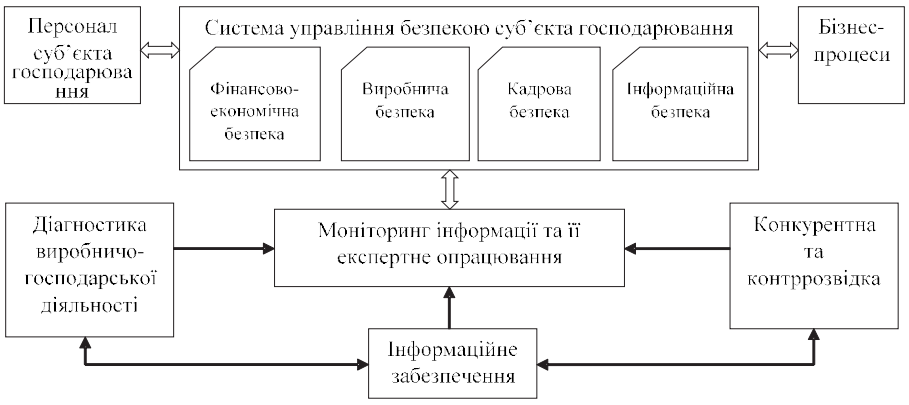


**Рис. 1. Структурна модель системи управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання**

подарювання стала розробка інструментарію, який полегшує менеджерам суб'єкта господарювання процес самостійної формалізації їхніх індивідуальних знань.

В умовах використання нових інформаційних технологій в системі фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання (СФЕБП) для вирішення завдань планування та управління результатами його діяльності, менеджеру повинна надаватися можливість безпосереднього контакту з ПЕОМ в діалоговому режимі (рис. 2).

При цьому сучасні програмно-апаратні засоби (бази даних (БД) і системи управління базами даних (СУБД), системи управління базами моделей (СУБМ), експертні системи, системи прийняття рішень (СПР) та ін.) створюють комфорт при вирішенні проблеми прийняття раціональних фінансово-економічних рішень, дозволяють не лише автоматизувати процес формування та розташування інформації, а й зміни її змісту.

**Висновки з проведеного дослідження.** При вдосконаленні процесу моніторингу як інформаційної технології щодо раціонального управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання слід виділити його характерні ознаки, а саме:

– робота менеджменту в режимі маніпуляції (а не програмування) даними. Тобто забезпечується можливість спостерігати за інформацією, використовуючи засоби її виводу на екран, і діяти в інтерактивному режимі;

– підтримка БД, які мають уніфіковану форму представлення інформації;

– всі необхідні дані записуються на машинних носіях та за необхідності відображаються на екрані монітору;

– діалоговий (інтерактивний) режим роботи характеризується великими можливостями користувачів впливати на процес моніторингу;

– можливості колективної (групової) співпраці фахівців з контролінгу для підготовки рішення й розробки документів у одночасній взаємодії через локальну мережу персональних комп'ютерів;

– гнучкість й адаптивність формування та способу подання інформації в процесі вирішення завдань моніторингу.

Найважливішою структурною частиною інформаційних систем є бази даних, які створені та працюють на основі використання спеціалізованих програмних систем управління базами даних.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Афанасьєв Є.В. Моделювання та методологічні підходи до інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємств гірничо-металургійного та агропромислового кластерів [Електронний ресурс] / Є.В. Афанасьєв, О.Г. Рябека // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
2. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
3. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємств / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88–97.
5. Живко З.Б. Формування структурної моделі системи економічної безпеки підприємств в контексті контррозвідки / З.Б. Живко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18, вип. 1/1. – С. 116–119.
6. Мойсеєнко І.П. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємств / І.П. Мойсеєнко, О.О. Шолок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 141–146.
7. Ткаченко А.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємств / А.М. Ткаченко, О.Л. Резніков // Вісник Економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 101–106.
8. Моніторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/.
9. Ліга: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/search/business/bankrupt/ua/?s=tree&idView=LZ_SUITE_BANKRTREE&language=1&class_code=060.
10. Ткаченко А.М. Фактори які призводять до виникнення криз на підприємстві / А.М. Ткаченко, Д.О. Дмитренко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Том 3, вип. 1. – С. 48–52.
11. Рыжков А.П. Информационный мониторинг сложных процессов: технологические и математические основы [Електронний ресурс] / А.П. Рыжков. – Режим доступу : http://intsys.msu.ru/magazine/archive/v11(1-4)/ryzhov-101-136.pdf.
12. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / К.С. Горячева. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3159/1/Gorjacheva.pdf.
13. Дорожкіна Г.М. Управлінські рішення збільшення виробничих потужностей за конкурентної розвідки / Г.М. Дорожкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Т. 3, № 3. – С. 7–12.

УДК 330.34

**Богашко О.Л.**
*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Уманської філії ПВНЗ «Європейський університет»*

# МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті проаналізовано особливості формування інноваційної політики розвитку регіонів з огляду на теорій регіональної економіки. Розглянуто функції правових, фінансових, організаційно-технічних і соціальних інститутів, які забезпечують стимулювання і підтримку виробництва, комерціалізацію нововведень у межах національної господарської системи та виступають фундаментом регіональної інноваційної системи. Висвітлено особливості регіону як соціально-економічної системи формування інноваційної політики його розвитку.

**Ключові слова:** концепція інноваційного розвитку регіону, державна інноваційна політика, органи управління, модель регіональної інноваційної системи.

**Богашко А.Л. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

В статье проанализированы особенности формирования инновационной политики развития регионов в свете теорий региональной экономики. Рассмотрены функции правовых, финансовых, организационно-технических и социальных институтов, обеспечивающих стимулирование и поддержку производства, коммерциализации нововведений в рамках национальной хозяйственной системы и выступают фундаментом региональной инновационной системы. Освещены особенности региона как социально-экономической системы формирования инновационной политики его развития.

**Ключевые слова:** концепция инновационного развития региона, государственная инновационная политика, органы управления, модель региональной инновационной системы.

**Bogashko A.L. METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF STATE REGULATION INNOVATIVE DEVELOPMENT AT THE REGIONAL LEVEL**

The paper analyzes the features of the formation of regional innovation policy in the light of theories of regional economy. Functions of legal, financial, organizational and social institutions that provide incentives and support for production, commercialization of innovations within the national economic system and act as the foundation of a regional innovation system. The peculiarities of the region as a socio-economic system formation of innovative policy development.

**Keywords:** concept innovation development of the region, state innovation policy, government, regional innovation system model.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку економічної науки в Україні характеризується посиленням уваги до регіональних особливостей зростання економіки. Формування інноваційної економіки регіонів виступає засобом пошуку нових, ефективних форм господарювання за рахунок більш досконалої просторової організації суспільства.

Державна інноваційна політика повинна сприяти розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалу регіонів. Саме з цих позицій повинні формуватися адекватні методи участі держави в регулюванні та управлінні, а також економіко-правові норми, правила. Завдання держави полягає у формуванні і впровадженні інноваційної стратегії або довгострокового плану розвитку держави, в основі яких – реалізація інноваційних цілей та пріоритетів розвитку регіонів України. Лише завдяки впровадженню ефективної інноваційної політики як на державному, так і на регіональному рівнях можливий швидкий перехід до інноваційного типу розвитку та забезпечення зростання ролі регіонів у стабілізації вітчизняної економіки. Загальнодержавна і місцева влада здійснюють свої повноваження щодо однієї і тієї ж території, того самого населення, мають відповідні функції, але пошук можливостей результативного економічного регулювання та адміністративно-правового управління залишається актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** До найбільш значущих теорій і концепцій інноваційного розвитку конкурентоспроможності регіонів належать [6, с. 61]:

– теорія полюсів росту (Ф. Перру, У. Алонсо), скеровує регіони на активний саморозвиток за допомогою стимулювання і ущільнення міжгалузевих зв'язків на основі інфраструктурних проектів;

– світосистемна економічна просторово-часова теорія розвитку глобального капіталізму (І. Валлерстайн, Ф. Бродель), згідно з якою політичні, економічні імперії живуть за рахунок експлуатації периферійних регіонів-колоній;

– світосистемна геополітична теорія зміни просторової влади держав (Р. Коллінз, Дж. Модальскі, Т. Скочпол, Дж. Абу-Луход);

– концепція регіону-квазікорпорації (П. Айкан, С. Бусье, Ф. Кук, С. Квєтовський та ін.);

– еволюційна економічна теорія (Р. Нельсон, С. Унтер, В.Л. Макаров, В.І. Маєвський та ін.), яка показує жорсткість конфліктів глобальної ринкової конкуренції за ресурси і ринки збуту;

– концепція глобальних міст-регіонів (Дж. Фрідман, Г. Вольф, С. Сассен, А.Дж. Скотт та ін.), що обґрунтовує лідируючу роль 300 світових мегаполісів-регіонів (з чисельністю населення від 1 млн осіб) в глобалізації світової економіки.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Розвиток регіонів на сучасному етапі є одним з пріоритетних напрямів державної інноваційної політики, мета якої полягає у створенні відповідних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України. Відтак дослідження теоретичних і практичних питань щодо оптимізації управління інноваційним розвитком на регіональному рівні є вкрай необхідними та потребують системного їх розгляду.

**Постановка завдання.** Головною метою роботи є виявлення сутності, суб'єктів та цілей регіонального

інноваційного розвитку. Для вирішення поставленої мети використовується ряд загальнонаукових методів дослідження: при аналізі літератури використано діалектичний метод; при розгляді досягнень сучасної світової економічної науки, що стосується регіонального інноваційного розвитку, використано системний аналіз.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з чинним законодавством, за інноваційний процес на національному рівні відповідає Кабінет Міністрів України. Основним центральним органом виконавчої влади, що відповідає за стан інноваційного розвитку можна вважати Міністерство освіти і науки України, яке разом із Кабміном займається організаційними питаннями інноваційного процесу.

Національна академія наук України – вища державна наукова організація країни, має державний статус та користується правами самоврядування. Основним елементом структури Національної академії наук є науково-дослідницькі інститути та прирівняні до них наукові структури. Крім цього, академія має експериментально-виробничу та конструкторську базу, до складу якої входять дослідницько-експериментальні установи, конструкторсько-технологічні організації, інженерні та обчислювальні центри. Інститути НАН України є засновниками перших технопарків в Україні.

Міністерство промислової політики України відповідає за ланцюг «технології-виробництво». Одним з найважливіших елементів інноваційної системи є фінансово-кредитна система, а це сектор регулювання Міністерства фінансів України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. За роботу зі статистичними даними відповідає Державний комітет статистики України.

Окреме місце в процесі впровадження інновацій займають сучасні засоби комунікацій – від звичайного телефонного зв'язку до сучасних глобалізованих систем обміну інформації (наприклад, Інтернет). За це несе відповідальність Міністерство транспорту та зв'язку України. Якість наповнення відповідного правового поля щодо інновацій від виконавчої влади регулює Міністерство юстиції України, від законодавчої гілки влади – Верховна Рада України. В кожному міністерстві є підрозділи, що прямо або опосередковано відповідають за галузеві інновації у повному циклі – від виробництва наукових знань до замовлення готової продукції. Наприклад оборонна галузь, відповідний державний орган регулювання – Міністерство оборони України [4, с. 92].

Таким чином, сукупність правових, фінансових, організаційно-технічних і соціальних інститутів забезпечують стимулювання й підтримку виробництва, комерціалізацію різноманітних нововведень у межах національної господарської системи та виступають фундаментом національної інноваційної системи.

Основними елементами інноваційного середовища регіону є державні та місцеві органи влади і управління, організації основної інноваційної діяльності (прикладна наука, великий, середній і малий бізнес), організації з надання послуг (освіта, наука, інфраструктура), населення.

Регіон є відкритою системою, що інтегрована в більш загальну систему – національну. Соціально-економічна система регіону (СЕСР) і національна інноваційна система (НІС) можуть бути представлені у вигляді пересічних множин (рис. 1) [5, с. 53]. Загальна їх частина формує регіональну інноваційну систему (РІС). Обов'язковою умовою ефективності інноваційних систем є взаємодія макро-, мезо- і мікрорівнів інноваційної системи країни.

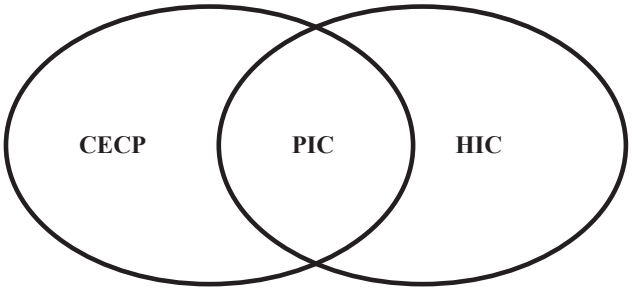


**Рис. 1. Модель регіональної інноваційної системи**
*Джерело: [5]*

Соціально-економічна система регіону є для регіональної інноваційної системи джерелом матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів. На виході регіональної інноваційної системи – інноваційна продукція і послуги, інноваційні технології, об'єкти інтелектуальної власності, підготовлені в регіоні фахівці, освітні технології, наукові знання, організаційний та управлінський досвід, законодавчі ініціативи та інше, які надходять до національної інноваційної системи і збагачують її. Залежно від рівня соціально-економічного розвитку регіонів в ході регулювання інноваційної діяльності використовуються різні форми та інструменти регіональної інноваційної політики. Вона визначається конкретними економічними умовами з урахуванням особливостей, традицій, наявних ресурсів і потреб.

Регіональна інноваційна система може бути структурована у вигляді трьох груп елементів згідно з їх функціями в інноваційному процесі [5, с. 52]:

– підсистеми виробництва нового знання та ідей, що представлена в основному науково-дослідними інститутами та вищими навчальними закладами;

– підсистеми комерціалізації і практичного використання нового знання, яка представлена державними і приватними науково-дослідними структурами, зокрема й малими інноваційними фірмами і науково-дослідними та експериментальними підрозділами крупного бізнесу;

– підсистеми підтримки та розповсюдження знань, що здійснюють оцінку і поширення знань, формування необхідних зв'язків.

Відповідно до вимог системного підходу механізм управління регіональною системою має такі властивості:

– цілісність, яка припускає, що зміни заплановані в одній частині системи, обов'язково виявлять свій вплив на іншій;

– подільність, можливість декомпозиції системи;

– ідентифікованість, вхідні в систему підсистеми мають характеристики, відмінні від інших систем;

– відкритість системи – припускає вплив зовнішнього середовища й відповідну реакцію внутрішнього середовища на них;

– динамізм – безперервний розвиток системи.

Умовою функціонування механізму управління економічним розвитком регіону є наявність сформованої мети механізму, критеріїв його роботи; інструментів, за допомогою яких забезпечується робота механізму, й потенціал, що дозволяє реалізувати встановлені цілі.

Регіональна структура господарства містить елементи, кожний з яких виконує певні функції в

складній господарській системі країни. В науці та практиці України виділяють такі типи регіонів:

– згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» регіоном вважається визначене законодавством територіальне утворення субнаціонального рівня з системою органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування [2];

– згідно із Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», адміністративно-територіальними одиницями в Україні є область, район, місто, район у місті, селище, село. Первинними суб'єктами місцевого самоврядування, основними носіями його функцій і повноважень є територіальна громада села, селища, міста. Таким чином, вони також є регіональними утвореннями субнаціонального рівня з системою органів місцевого самоврядування [1];

– згідно із Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», розробка прогнозних і програмних документів економічного й соціального розвитку здійснюється для областей, районів і міст. До регіональних утворень додається ще й територія адміністративного району.

Крім представлених регіонів, виділених згідно з чинним законодавством, в ієрархію входять економічні райони, кластери, вільні економічні зони, зони пріоритетного розвитку, єврорегіони, економічні простори.

Незважаючи на досить широке поширення категорії «регіон» в науковому обігу, як в межах нашої країни, так і за кордоном, дискусійними залишаються питання щодо розмірів регіону, критеріїв його відмежування, тих функцій, які він виконує. Під регіоном дуже часто розуміють певну частину господарського комплексу. Нерідко під поняттям «регіон» розглядають певну адміністративно-політичну одиницю національного рівня (від лат. regio – країна, область, край). Іноді регіоном вважають неадміністративну територіальну одиницю планування субнаціонального рівня – частину території країни з однорідними природними умовами та специфічною спрямованістю розвитку господарства (природно-господарські регіони: Київське Придніпров'я, Донбас, Причорномор'я, Промислове Придніпров'я, Закарпаття тощо).

У зв'язку з цим, корисним буде досвід Зібрання регіонів Європи (VRE), на якому регіони визначено «як існуючі безпосередньо під центрально-державним рівнем територіальні структури з політичним представництвом» [7, с. 2]. У проекті Європейської Хартії регіонального самоврядування регіон визначено як територіальне утворення, сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного та наділене політичним самоврядуванням [3].

**Висновки.** Виходячи з вищенаведених концептуальних позицій щодо розуміння суті регіону, а також приймаючи до уваги те, що регіон виступає соціально-економічною формою організації суспільства, об'єктом регіонального управління, ми пропонуємо розглядати регіон як адміністративно-окреслену, територіально цілісну частину країни, яка має характерний комплекс природних, трудових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів, що визначають її спеціалізацію і економічні зв'язки та напрям господарської діяльності в системі державного господарства, забезпечують відтворювальний процес розвитку, сприяють економічній самостійності у вирішенні внутрішніх питань життєдіяльності.

Як таксономічна одиниця виробничо-територіального устрою країни й форма організації виробничо-суспільного життя регіон відрізняється геоекономічними, геополітичними, виробничо-господарськими, культурно-етнічними та іншими характеристиками. У той же час регіон повинен розглядатися як підсистема соціально-економічного комплексу країни й одночасно як відносно самостійна його частина із завершеним циклом відтворення, що має свою специфіку. Разом з тим, із відтворювальної точки зору, регіон не є замкнутою системою. Він тісно пов'язаний з іншими регіонами й функціонує в умовах міжрегіональної інтеграції та міжрегіонального обміну.

Інтенсивність та ефективність інноваційної діяльності безпосередньо впливає на динаміку економічного розвитку регіону. А тому активізація інноваційної діяльності регіону виступає одним із реальних шляхів прискорення його економічного розвитку. Дослідження еволюційного шляху теорії інновацій показали, що методологічні основи інноваційного розвитку нерозривно пов'язані з науково-технічним прогресом і теорією економічного зростання.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
2. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
3. Європейська Хартія Місцевого Самоврядування від 15.10.1985 р. // Віче. – 1993. – № 6.
4. Кульга О.О. Аналіз інноваційної системи України / О.О. Кульга // Вісник Донецького національного університету. Серія В: «Економіка і право». Вип. 1. – 2010. – С. 92– 95.
5. Моліна О.В. Базові поняття інноваційної динаміки регіону / О.В. Моліна // Вісник ДДФА. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 2. – С. 49–55.
6. Швец Ю.Ю. Инновационное развитие как фактор повышения конкурентоспособности региона / Ю. Ю. Швец // Бизнесинформ. – 2011. – № 3. – С. 61–63.
7. Versammlung der Regionen Europas (Hrsg.): Satzung der Versammlung der Regionen von 1985 (unveröffentlich), S. 2.

УДК 332.334.4:631.618

**Галаган Т.І.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

# ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ПОРУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ

Стаття призначена аналізу економічної оцінки ефективності рекультивації землі. Така оцінка відображає економічну значущість відновлених земель. Пропонуються методики для визначення економічної оцінки земель, які підлягають рекультивації; збитку, пов'язаного з тимчасовим вилученням землі; та собівартості рекультивації земель.
**Ключові слова:** рекультивація, рекультивовані землі, економічна оцінка, ефективність.

**Галаган Т.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКУЛЬТИВАЦИИ НАРУШЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ**
Статья посвящена анализу экономической оценки эффективности рекультивации земли. Такая оценка отражает экономическую значимость восстановленных земель. Предлагаются методики для определения экономической оценки земель, подлежащих рекультивации; ущерба, связанного с временным изъятием земли; и себестоимости рекультивации земель.
**Ключевые слова:** рекультивация, рекультивированные земли, экономическая оценка, эффективность.

**Galagan T.I. ECONOMIC EVALUATION EFFECTIVENESS OF THE DISTURBED LANDS RECULTIVATION**
The article is devoted to the analysis of economic efficiency assessment of land reclamation. This assessment reflects the economic significance of the restored lands. Provides methods to determine the economic valuation of land subject to remediation; damage associated with temporary land acquisition; and the cost of land reclamation.
**Keywords:** reclamation, reclaimed land, economic evaluation, efficiency.

**Постановка проблеми.** Не викликає сумнівів, що наразі людське суспільство та природа вступили в стан суперечності. Потрібні термінові фундаментальні зміни, якщо ми хочемо запобігти колізіям, до яких може призвести теперішній курс у галузі науково-технічного прогресу.

Допомогти вирішенню цієї проблеми можуть і еколого-економічні аспекти рекультивації порушених земель, зокрема питання економічної оцінки екологічних вигод і витрат. Така постановка проблеми припускає по новому глянути на можливість гармонізації економічних і екологічних інтересів суспільства. В цьому разі екологічні витрати і вигоди повинні по можливості представлятися в кількісному вираженні, і там, де це доцільно, слід вказувати економічну цінність. Тут йдеться про забезпечення екологічно стійкого розвитку, який має на увазі таке:

а) загальне економічне зростання і розвиток повинні бути спрямовані на задоволення потреб людей і не нашкодити майбутнім поколінням;

б) економічний розвиток не може знижувати якісні показники довкілля і не може ігнорувати екологічну безпеку в майбутньому;

в) пошук шляхів максимізації довгострокових вигод для людей.

Водночас екологічно стійкий розвиток суспільства має бути зорієнтованим на збереження природних ресурсів (як джерело сировини для економіки) і збереження якісних показників довкілля.

**Аналіз останніх досліджень.** Науковими дослідженнями таких вчених, як О.О. Колбасін та В.Я. Олійник [1], розроблені перші теоретико-методологічні засади ефективності використання рекультивованих земель.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у наданні економічної оцінки рекультивації порушених земель.

**Виклад основного матеріалу.** Реальною характеристикою земельних ресурсів Дніпропетровщини є рівень екологічної стабільності території. Відтак станом на 01.01.2014 року Дніпропетровська область була однією із найбільш крупних областей України (із Одеською) по загальній площі та площі сільськогосподарських угідь. Якщо враховувати площу кожної адміністративно-територіальної одиниці, то найбільша кількість земель сільськогосподарського призначення в Кіровоградській та Запорозькій областях (по 85%). Дніпропетровська область в цій структурі займає четверте місце (81%) з 24 областей України та АР Крим.

В області високий рівень розораності земель, що призводить до зниження екологічної стабільності території. Рілля, дороги і забудовані землі зумовлюють низький рівень екологічної стійкості Дніпропетровщини, в якій середньозважений коефіцієнт екологічної стабільності становить 0,28, зокрема по сільськогосподарських угіддях 0,22. Такі показники характеризують Дніпропетровську область як екологічно нестабільну. Ситуація стає ще більш загрозливою внаслідок надмірного техногенного навантаження, у тому числі гірничодобувною промисловістю.

Дніпропетровська область вирізняється доволі високим рівнем продуктивності завдяки високій родючості земельних угідь. На жаль, тут є високе техногенне навантаження, що пов'язане з нагромадженням численних об'єктів промислового виробництва та вилученням значної кількості орної площі. Саме тому із загальної кількості земель в області вже 123 тис. га малопродуктивних та майже 203 тис. га – еродованих земель. Разом це 326 тис. га земель, які бажано вивести із сільськогосподарського використання.

Показовим наслідком цього негативного явища є те, що площа еродованих орних земель загалом в Україні досягла вже 9,7 млн. га. На жаль, ця площа щорічно збільшується ще на 90–100 тис. га, що призводить до загального недобору сільськогосподарської продукції в розмірі близько 100 млн. центнерів умовних зернових одиниць. Прості розрахунки показують, що економічні збитки тільки від ерозії ґрунтів за 1 рік становлять близько 23 млрд. грн.

Гірничі розробки для видобутку мінеральної сировини примножують ці збитки. Про це свідчать наслідки виробничої діяльності таких гігантів гірничорудного виробництва, як Кривбас, Західний Донбас, Орджонікідзевський, Вільногірський та інші комбінати.

Економічна оцінка ефективності рекультивації землі відображає економічну значущість таких земельних ресурсів і визначається їх роллю як засобу виробництва в окремих галузях економіки. В сільському господарстві земля – це постійна, необхідна умова виробництва. При правильній експлуатації її родючість не зменшується. Саме ця родючість визначає величину доходу, а дохід – економічну оцінку землі як засобу виробництва. Враховуючи те, що дохід від використання землі надходить багаторазово, то його сума , якою б малою вона не була за один рік, внаслідок додавання може бути скільки завгодно великою. Це викликає потребу методологічного обґрунтування терміну при оцінці рекультивованої землі.

Економічну оцінку земель, які підлягають рекультивації, можна визначити за такими рівняннями:

$$Ов = Сз + Вг + Вв, \quad (1)$$

де, Ов – оцінка ділянки, яка вилучається і підлягає рекультивації, грн.;

Сз – сума збитків, які пов'язані із тимчасовим вилученням ділянки з сільськогосподарського виробництва, грн.;

Вг – витрати на гірничотехнічну рекультивацію, грн.;

Вв – витрати на відновлення продуктивного потенціалу рекультивованої ділянки, грн.

Зрозуміло, що при вилученні земельних ділянок у тимчасове (короткострокове або довгострокове) користування сільське господарство тимчасово втрачає чистий дохід з цих земель. Ми вважаємо, що збиток, пов'язаний з тимчасовим вилученням землі, може розраховуватися за формулою:

$$Сз = Пв \cdot Дв \cdot Тв, \quad (2)$$

де, Сз – сума збитків від тимчасового вилучення землі із сільськогосподарського виробництва, грн.;

Пв – площа землі, яка вилучається, га;

Дв – чистий доход з 1 га землі, яка вилучається, грн.;

Тв – термін вилучення землі, років.

Термін, який приймається в розрахунках при визначенні економічної оцінки землі, одержав назву терміну капіталізації ренти. Цей термін не можна змішувати з терміном служби землі та її значимості взагалі для людей (виражається в соціально-екологічній оцінці). Цей термін дає уявлення про те, наскільки ефективні витрати на рекультивацію порівняно з іншими інвестиціями суспільства. Термін капіталізації методологічно не має яких-небудь специфічних відхилень від терміну дисконтування, так що рівень капіталізації аналогічний рівню дисконту. Водночас рівень дисконту може розглядатися як плата за фактор часу.

Вважаємо, що заслуговують на увагу розробки П.Ф. Веденічева та П.П. Маракуліна [2, с. 88]. На їх погляд, якщо при оцінці землі виходити з економічної родючості, то не досягається головна мета, завдяки якій створюється кадастр, а проблема кадастру тому і виникла, що різні землі відрізняються за своєю природною родючістю, отже і ціною. П.Ф. Веденічев і П.П. Маракулін бачать завдання земельного кадастру в оцінці природної родючості, тоді як деякі економісти [3, с. 52; 4, с. 220; 5, с. 10; 6, с. 102] вважають, що оцінюватись повинна саме економічна родючість, оскільки на сучасному етапі визначити і кількісно оцінити природну родючість неможливо, бо до моменту оцінки вона вже органічно включає і результати минулої діяльності людей.

Отже, предметом економічної оцінки землі слугує економічна родючість, оскільки в показникові рівня економічної родючості ґрунту виявляється вплив як економічних, так і природних факторів. Економічна родючість передбачає збереження ефективного використання і підвищення природної родючості шляхом додаткового прикладання до землі минулої та нової праці. Можливості ж таких вкладень залежать від тих соціально-економічних умов, в яких ведеться сільськогосподарське виробництво .

Економічна оцінка землі відрізняється від бонітування тим, що в першому випадку земля оцінюється як засіб виробництва, а в другому – як природне тіло.

Важливу роль для правильного вирішення питання оцінки землі виконує розуміння її мети. Наприклад, І.Р. Михасюк і М.М. Маланчук [7, с. 22] вважають, що мета економічної оцінки землі полягає у визначенні тієї долі доходу, яка припадає на землю як засобу виробництва в сільському господарстві, і розрізняє фактори, які впливають на продуктивність праці робітників сільськогосподарських підприємств у різних ґрунтово-кліматичних умовах при середньому рівні інтенсивності землеробства.

На думку О.М. Калашнікова [8, с. 9], мета економічної оцінки землі полягає у визначенні її порівняльної цінності з урахуванням притаманних їй природних властивостей і досягнутого рівня виробничого використання.

На наш погляд, мета економічної оцінки землі полягає у визначенні її реального потенціалу як основного виробничого ресурсу. Головне завдання полягає у встановленні (на основі всебічного вивчення) умов і результатів сільськогосподарського виробництва для кожного досліджуваного об'єкту середнього розрахункового доходу на 1 га посіву з урахуванням природного потенціалу і об'єктивних економічних факторів. Необхідність вирішення цього завдання викликана тим, що сільськогосподарське виробництво на рекультивованих землях здійснюється в різних природних і економічних умовах. Внаслідок цього і складаються суттєві відмінності в економічній родючості відновленої землі, що в підсумку відображаються на результатах виробництва.

Взагалі треба зазначити, що проблема оцінки землі є однією із самих суперечливих методологічних питань. Щодо рекультивованих земель ця проблема є ще складнішою і знаходиться на початку свого вирішення.

Виходячи із специфіки багатоцільового використання землі та її ролі як компонента біосфери, цілком обґрунтованим, на наш погляд, є встановлення двоїстої її оцінки: з одного боку, як основного засобу виробництва в сільському господарстві і з другого – при вилучені земель для потреб гірничодобувної промисловості, будівництва тощо. Друга з них саме і повинна бути оцінкою землі як природного ресурсу, яка дозволяє вести розрахунки найбільш економічного варіанту розміщення об'єкту і визначення суми компенсацій за вилучення землі. Вона повинна бути значно вищою за першу.

При оцінці землі як компонента навколишнього середовища подвійність грошової оцінки земельних ресурсів виправдана, оскільки відчуження земель для гірничорудних підприємств супроводжується порушенням не тільки ґрунтового покриву, а й знищенням всього ландшафту місцевості, ґрунту, флори, фауни. Такі ділянки, і розташовані на них промислові підприємства, стають джерелом забруднення довкілля.

З позицій суспільства порушення функцій ґрунтового покриву як компонента навколишнього середовища також потребує своєї оцінки і компенсації. Її

кількісне грошове вираження може бути різницею між оцінкою землі як природного ресурсу і оцінкою землі при її використанні в сільському господарстві, де роль землі як компонента біосфери не знищується.

Наявність в сільськогосподарському виробництві кращих і гірших земель зумовлює різну ефективність (окупність) витрат на виробництво одиниці продукції. На кращих землях порівняно з гіршими досягається більш висока продуктивність з одиниці земельної площі, створюється додатковий дохід, що в результаті спричиняє економію суспільної праці. Це методологічне положення повинно стати основою при здійсненні економічної оцінки відновленої землі та обґрунтуванні її критеріїв і показників.

Деякі вчені вважають [5, с. 12], що критерієм економічної оцінки землі повинна виступати урожайність сільськогосподарських культур. В той же час інша група вчених-економістів, наприклад, В.А. Борисова [4, с. 188], Т.П. Магазинщиков [9, с. 87] та інші заперечують, пояснюючи це тим, що урожайність сільськогосподарських культур і витрати на її одержання є вихідними і визначальними показниками при будь-якій методиці оцінки землі. Проте це ще не означає, що вони є критеріальними.

Ми також вважаємо, що така позиція є науково некоректною, оскільки цей показник не відповідає вимогам, які ставляться до критерію. По-перше, він не узагальнює кінцеву мету економічної оцінки землі як головного засобу виробництва, а по-друге, урожайність окремої культури або групи культур відображає лише продуктивну здатність землі, визначену лімітуючим фактором, а не весь комплекс матеріальних факторів родючості ґрунту, що враховується при проведенні економічної оцінки землі.

Деякі економісти-аграрії [10, с. 65; 11, с. 77] пропонують за критерій економічної оцінки землі приймати диференціальну ренту, тобто дохід, який відображає економію суспільної праці, одержану в результаті більш багатих природних ресурсів і більш вигіднішого територіального розміщення конкретної земельної ділянки. Вони вважають, що диференціальна рента фіксує ефективність праці, яка обумовлена відмінностями в родючості, місцеположенням, зручністю експлуатації та ефективністю від додаткових вкладень, які вносять зміни в родючість самої землі. Це наочно проглядається на рекультивованих землях, де рівень родючості може значно змінюватися навіть на площі однієї ділянки у декілька гектарів. Тому визнання диференціальної ренти критерієм економічної оцінки землі ми вважаємо достатньо обґрунтованим. Але водночас не знімаються з розгляду різні методологічні підходи до практичної реалізації даного визначення.

Ознайомившись з деякими існуючими методологічними підходами до визначення предмету, об'єкту, критерію економічної оцінки непорушеної землі, ми вважаємо, що для рекультивованих земель їх предметом є економічна родючість, яка відображає вплив факторів порід, винесених на «денну» поверхню і економічних факторів; їх об'єктом є конкретна рекультивована ділянка, в якій акумулюється весь комплекс природно-економічних факторів, що визначають умови її використання в процесі виробництва.

На жаль, щодо відновлених земель немає загальноприйнятої методики визначення техніко-економічної оцінки ефективності рекультивації кар'єрних територій. Залишаються також мало вивченими і методологічні основи для її розробки. Але загальноприйнятим прийомом кількісного виміру ефективності суспільного виробництва або окремих його процесів є зіставлення величин ефектів і витрат, застосованих для їхнього досягнення. Через це для виміру ефективності процесу рекультивації потрібно: а) визначення кількісного вираження величини ефекту, отриманого після відновлення порушених земель; б) визначення суми витрат на ці цілі.

Загальна сума збитку і витрат сільськогосподарського виробництва внаслідок відчуження або тимчасового вилучення земель повинна вміщати:

– грошову оцінку земель, що вилучаються, і витрати у зв'язку із тимчасовим вилученням або обмеженням користування землею;

– невикористовуванні витрати, які були вкладені в земельну ділянку, а також вартість будівель і споруд, які є на ділянці, або ж витрати на їхній переніс і відновлення на новому місці;

– витрати на селективну виїмку гумусового шару чорнозему, його транспортування у бурти і на поверхню ділянки;

– витрати на біологічну рекультивацію земель і витрати на проведення повного землеустрою господарства внаслідок вилучення земельних масивів під розробки корисних копалин.

Отже, методологічне і практичне значення рекультивації передбачає формування витрат за основними видами робіт. Наші дослідження показали, що із загальних витрат на рекультивацію 66% перепадає на навантаження і транспортування насипного родючого шару чорнозему, на планування поверхні відвалів – 20%, на планування поверхні нанесеного родючого шару – 4%, на охорону праці і цехові витрати – 10%. Отже, основною статтею, що визначає рівень собівартості рекультивації земель, є транспортні витрати. За нашими розрахунками, збільшення дальності транспортування родючої чорноземної маси на 1 км приводить до подорожчання рекультивованих земель на 1017–1220 грн.

Для визначення собівартості рекультивації земель можна використовувати нормативний метод, виходячи із фактичного обсягу рекультиваційних робіт і нормативів витрат на їхнє проведення. В цьому разі собівартість одного гектару рекультивованої землі можна визначити за формулою:

$$С = Пв\ Нв + Пч\ Нч + Г\ Нг + Т\ Нт, \quad (3)$$

де, Пв – планування відвалів, м$^3$;

Пч – планування родючого шару чорноземної маси, м$^3$;

Нв – норматив витрат на планування відвалів, грн.;

Нч – норматив витрат на планування родючого шару чорнозему, грн.;

Г – навантаження чорноземної маси, м$^3$;

Т – транспортування чорноземної маси, км;

Нг – норматив витрат на навантаження чорноземної маси, грн.;

Нт – норматив витрат на транспортування чорноземної маси, грн.

Селективна виїмка родючого шару чорнозему, його збереження у буртах і нанесення на поверхню відпрацьованої ділянки кар'єру скорочує термін окупності витрат на рекультивацію. Водночас продуктивність рекультивованих земель збільшується, якщо вони покриваються 40-сантиметровим шаром маси чорнозему, якщо впроваджуються спеціальні агротехнічні заходи та фітомеліоративні сівозміни, вносяться добрива тощо. В цьому випадку можна вирощувати навіть вимогливі до ґрунтів зернові культури, скажімо, пшеницю озиму, ячмінь, кукурудзу, соняшник тощо. Збільшення витрат на відсипання

ґрунту компенсується підвищенням врожайності і скороченням строку окупності. Але збільшення потужності шару чорноземної маси до 60–80 см не дає великого підвищення врожайності сільськогосподарських культур, а, отже, є неефективним.

**Висновки.** З наведеного можна зробити такі висновки:

1. Наразі суспільство зацікавлене в тому, щоб висока продуктивність освоєння та використання землі поєднувались з максимальним збереженням і примноженням її корисних властивостей і якостей. Особливо актуальні ці суспільні інтереси у зв'язку із різким загостренням в нашому столітті екологічної ситуації, яка поставила на перше місце необхідні для виживання людства вимоги здійснення екологічно стійкого землеволодіння та землекористування як головного критерію його ефективності.

2. Освоєння земельних ресурсів все більше підкоряється об'єктивній необхідності екологізації землеволодіння і землекористування, пошуку найбільш обґрунтованих, з погляду охорони довкілля, форм і способів економічно продуктивного, ефективного і стійкого землекористування.

3. Земельні ресурси виступають як багатофункціональний фактор відтворювального процесу: предмет праці і засіб виробництва в сільському і лісовому господарстві; природний ресурс і носій корисних копалин; просторовий базис усієї сукупності форм і видів суспільної діяльності; і територіальна основа державності і національного самовизначення.

4. Земля є специфічним товаром, економічне «існування» якого зачіпає не тільки інтереси всіх прошарків населення, але і механізм ринкового цінового саморегулювання. Виробничі витрати на господарське використання рекультивованої землі як товару включаються в загальну витратну складову сфери виробництва життєвих засобів і ресурсів, оскільки ціна землі входить у вартість виробленої на ній продукції, а через споживчу корзину всіх громадян – в ринкову ціну, і впливає на вартість робочої сили.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Колбасин А.А. Современное состояние и перспективы рекультивации нарушенных земель: масштабы и динамика процесса / А.А. Колбасин // Эколого-биологические и социально-экономические основы сельскохозяйственной рекультивации в степной черноземной зоне УССР (Дн-вск, 1984) / Тр. Дн-ского с.-х. ин-та ; Дн-вский сельскохозяйственный ин-т. –1984. – Т. 49. – 167 с.
2. Веденічев П.Ф. Економічна оцінка землі / П. Веденічев, П. Маракулін. – К. : Урожай, 1964. – 120 с.
3. Андриишин М.Б. Эффективность организации земельных ресурсов / М. Андриишин, Т. Магазинщиков. – Львов: Высшая школа, 1981. – 172 с.
4. Борисова В.А. Економічні основи природокористування в АПК / В.А. Борисова. – Суми : Вид. «Довкілля», 2004. – 356 с.
5. Бронштейн М.Л. Оценка земли и ее использование в планировании и экономическом стимулировании / М.Л. Бронштейн. – М. : Экономика, 1984. – 135 с.
6. Савченко І.В. Завдання та напрямки еколого-економічної реструктуризації підприємств агропромислового комплексу / І.В. Савченко // Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої агропромислової продукції (Суми, 2003 ) : матер. третьої Міжнар. наук.-практ. конф. ; Сумський національний аграрний університет. – 2003. – 215 с.
7. Михасюк І.Р. Земельний кадастр і диференціальна рента / І. Михасюк, М. Маланчук. – Львів: Вид-во Львів. ун-т, 1971. – 166 с.
8. Калашников О.Н. Использование экономической оценки земель для создания равных условий формирования доходов колхозов : автореф. дис. … канд. экон. наук. / О.Н. Калашников. – Х., 1992. – 25 с.
9. Магазинщиков Т.П. Земельний кадастр / Т.П. Магазинщиков. – Львов : Высшая школа, 1980. – 106 с.
10. Ильдеменов Б. Дифференциальная рента и выравнивание экономических условий воспроизводства / Б. Ильдеменов. – М. : Экономика, 1981. – 269 с.
11. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли / Е.С. Карнаухова. – М. : Экономика, 1977. – 212 с.

УДК 351.82

**Попович Д.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів*
*Львівської державної фінансової академії*

# ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Розглянуто світовий досвід формування і реалізації механізмів державно-приватного партнерства. Зазначено, що однією з найбільш перспективних і комплексних форм партнерства є концесія. Визначено найголовніші проблеми, що заважають розвитку державно-приватного партнерства в нашій країні. Запропоновано заходи, що необхідні для активізації державно-приватного партнерства в Україні з урахуванням досвіду європейських країн.
**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, концесія, державний сектор, приватний сектор, бізнес, форми партнерства.

**Поповыч Д.В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ**
Рассмотрены мировой опыт формирования и реализации механизмов государственно-частного партнерства. Указано, что одной из наиболее перспективных и комплексных форм партнерства является концессия. Определены главные проблемы, мешающие развитию государственно-частного партнерства в нашей стране. Предложены меры, которые необходимы для активизации государственно-частного партнерства в Украине с учетом опыта европейских стран.
**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, концессия, государственный сектор, частный сектор, бизнес, формы партнерства.

**Popovych D.V. STATE-PRIVATE PARTNERSHIPS: WORLD EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE**
The world experience of the formation and implementation of mechanisms of state-private partnerships is considered. It is mentioned that one of the most perspective and complex forms of partnership is a concession. The major problems that impede the development of state-private partnerships in our country are determined. There are suggested measures which are necessary for the activization of state-private partnership in Ukraine with taking into account the experience of European countries.
**Keywords:** state-private partnership, concession, state sector, private sector, business, partnerships forms.

**Постановка проблеми.** Державно-приватне партнерство є привабливим економічним механізмом для подальшого соціально-економічного розвитку нашої держави. Зарубіжні країни накопичили значний досвід у сфері формування і поширення практики державно-приватного партнерства. Для України, де впровадження проектів державного-приватного партнерства має поодинокий, не вельми успішний та безсистемний характер вивчення світового досвіду та адаптації його до вітчизняних реалій є вкрай важливим.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження різних аспектів державно-приватного партнерства висвітлені в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Багатоаспектні проблеми взаємодії інститутів влади і приватного підприємництва аналізувалися з різних позицій. Зокрема, проблемам інституціональних відносин між державою і приватним сектором присвячені праці Т. Веблена, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона та інших. Серед вітчизняних вчених слід назвати О. Амошу, В. Дементьєва, А. Чухна та ін. Проблеми взаємодії держави і бізнесу аналізувалися у працях таких учених, як Т. Барнеков, В. Варнавський, Б. Данилишин, О. Длугопольський, Т. Єфименко, Я. Кузьмінов, К. Павлюк, Д. Річ, Л. Фабіус та ін.

**Мета статті.** Сутність статті полягає у вивченні світового досвіду державно-приватного партнерства, виявлення проблем, що гальмують розвиток державного-приватного партнерства в Україні та розробка заходів, які необхідні для його активізації з врахуванням досвіду зарубіжних країн.

**Виклад основного матеріалу.** У розвинених країнах світу присутній значний досвід практики державно-приватного партнерства. Ще на початку XIX ст. в Англії існувало залучення приватного фінансування: залізниці, водо- та газопостачання, електрифікація, телефонний зв'язок отримали свій розвиток насамперед завдяки інвестиціям приватного сектору.

Фахівці виділяють декілька етапів розвитку проектного фінансування, які стали основою державно-приватного партнерства. По-перше, механізми фінансування проектів видобутку корисних копалин (нафта, газ, вугілля тощо) вперше були застосовані в Техасі у 30-х роках XX ст. у нафтодобуванні, а також під час підготовки проектів розробки нафтових покладів у Північному морі в 70-х роках XX ст. та проектах, пов'язаних з видобутком газу та інших корисних копалин в Австралії й деяких інших країнах. По-друге, фінансування незалежних енергетичних проектів у секторі енергопостачання, вперше застосоване в США в 1978 р., сприяло розвитку комбінованих (спільних) підприємств, відомих сьогодні як спільна діяльність [1].

Сучасний етап розвитку державно-приватного партнерства можна трактувати з початку 90-х років XX ст., коли уряд Великої Британії запровадив нову концепцію управління державною власністю «Ініціатива приватного фінансування», зміст якої полягав в тому, щоб в рамках угод про партнерство передавати приватним підприємцям функції щодо фінансування будівництва, реконструкції, експлуатації, управління державними об'єктами промислової та соціальної інфраструктури (транспорт, комунальні послуги, порти, лінії зв'язку, інформаційні системи, пошта). Поштовхом для впровадження цієї програми стало те, що державне фінансування інфраструктури скоротилось з 5% ВВП на початку 1970-х рр. до 2% ВВП на початку 1980-х рр. У результаті утворилась так звана «інфраструктурна діра» між тим, що уряд міг собі дозволити, і тим, у чому відчували потребу громадяни. Реалізація цієї програми виявилась достатньо ефективною – лише за період 1992–2001 рр. уряд Великої Британії здійснив понад 400 партнерських проектів на загальну суму більше 19 млрд. фунтів стерлінгів, а частка державно-приватного партнерства у загальному обсязі інвестицій

суспільної інфраструктури зросла до 15–25%. Пізніше інші європейські країни почали приймати відповідні законодавчі акти PPPs (Закон Sapin 1993 р. у Франції, Закон Merloni 1994 р. в Італії, Закон про фінансування і впровадження інновацій у транспортну інфраструктуру у США [2, с. 44–45].

Чинне європейське законодавство безпосередньо не регулює державно-приватне партнерство. Однак загальні принципи, встановленні Угодою про європейські співтовариства, зокрема положення про свободу створення юридичних осіб та надання послуг, а також нормативно-правові акти про публічні тендери та концесії, створюють правові засади для формування державно-приватного партнерства. Відтак Угода про європейське співтовариство визначає, що усі контракти, враховуючи контракти між публічною та приватною організацією, повинні відповідати принципам прозорості, неупередженості, пропорційності та взаємного визнання. На практиці це означає, що створення партнерств не повинно мати негативний вплив на функціонування вільного ринку послуг, а також повинно бути засновано на принципах чесного відбору приватного партнера державою чи місцевими органами самоврядуванням.

Ці нормативні положення були узагальнені в Зеленій книзі про державно-приватні партнерства та законодавство Співтовариства про публічні контракти та концесії (Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions), яка була оприлюднена Європейською комісією у 2004 році [3].

Щодо практики застосування державно-приватного партнерства, то значні державні програми щодо сприяння партнерству з приватним сектором існують в Ірландії та Австралії (штат Вікторія). На території країн континентальної Європи – Фінляндії, Німеччини, Греції, Італії, Нідерландів – реалізовуються інвестиційні проекти із застосуванням схеми державно-приватного партнерства, однак наразі вони не становлять значну частку публічних капіталовкладень. У Канаді та Японії прецеденти запровадження державно-приватного партнерства існують, зокрема, у сфері будівництва концесійних автомагістралей тощо. У США найбільш розповсюдженими формами державно-приватного партнерства є концесії на будівництво автомобільних доріг [4, с. 29–30].

За критерієм інтенсивності поширення інструменту державно-приватного партнерства країничлени Європейського Союзу можуть бути поділеними на три групи:

1) «піонери» у використанні державно-приватного партнерства: насамперед, Велика Британія, а також Франція, Німеччина, Ірландія та Італія;

2) «середняки», тобто країни із середнім рівнем поширення практики державно-приватного партнерства: насамперед Іспанія та Португалія, в яких цей механізм використовується лише в деяких сферах соціально-економічного життя;

3) «новоприбульці», тобто країни, де застосування державно-приватного партнерства знаходиться на початковій стадії: Люксембург, Швеція, Бельгія, Греція;

4) країни Центральної і Східної Європи, які набули відмінні від «старих» членів ЄС соціально-економічні характеристики [4, с. 84–85].

Світовою практикою господарювання сформовано п'ять базових моделей партнерства державного і приватного секторів, що характеризуються особливими формами власності, фінансування й управління, а також строками реалізації проектів. До таких моделей належать: модель оператора, модель кооперації (5–10 років), модель концесії (20–30 років), модель договору (3–5 років), модель лізингу (8–15 років). Вибір тієї чи іншої моделі залежить від виду діяльності та інфраструктурної мережі, в яких реалізується проект партнерства. Оптимальні моделі партнерства повинні сприяти отриманню таких вигод: більш швидка реалізація складних інфраструктурних проектів; прискорення розвитку регіонів; підвищення соціально-економічної ефективності; покращення механізмів надання публічних послуг; полегшення тягаря, що покладений на державне управління; зниження інвестиційних витрат; оптимізація структури фінансування за рахунок використання національної та міжнародної підтримки тощо [2, с. 45].

Якщо проаналізувати світовий досвід державно-приватного партнерства, то найбільш активного застосування набула така форма як концесія. Концесія становить найбільш розвинену, перспективну та комплексну модель партнерства, оскільки її довгостроковий характер дозволяє учасникам здійснювати стратегічне прогнозування та планування своєї діяльності, а також диверсифікувати ризики, що сприяє підвищенню життєдіяльності проектів. Відмінною ознакою концесії від решти моделей є те, що держава як одна із сторін володіє монопольним правом на певні ресурси або зайняття певною діяльністю.

Загалом під концесією розуміють передання об'єкту державної чи муніципальної власності для будівництва, реконструкції, модернізації, експлуатації, управління, обслуговування на певних визначених та закріплених угодою умовах відповідно до існуючого законодавства щодо регулювання концесії. Спільними ознаками щодо трактування сутності концесії є: предмет концесії (державна або муніципальна власність, монопольні види діяльності держави або муніципалітету); ціль (задоволення суспільних потреб); один із суб'єктів (державні або муніципальні органи влади); договірна основа концесії; поворотність предмету концесії; платність концесії.

Основними концесійними угодами, які набули поширення у міжнародній практиці є [1]:

– BOT (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – управління – передача». Концесіонер здійснює будівництво та експлуатацію протягом встановленого строку, після чого об'єкт передається державі. Зазвичай концесійні схеми BOT використовуються при будівництві автострад (Італія, Іспанія, Південна Корея), трубопроводів (Німеччина), електростанцій (Туреччина, Індія, Таїланд), аеропортів (Єгипет, Греція, Канада), тунелів (Франція), стадіонів інших об'єктів, які вимагають значних капіталовкладень, проте повинні залишатись у власності держави.

– BTO (Build – Transfer – Operate) – «Будівництво – передача – управління». Концесіонер будує об'єкт, який передається державі у власність одразу після завершення будівництва, після чого він надається в експлуатацію концесіонеру. Ця схема найвигідніша для держави, оскільки передбачає високий ступінь державного контролю над об'єктом концесії і у разі необхідності держава в будь-який час може вплинути на діяльність концесіонера.

– BOO (Build – Own – Operate) – «Будівництво – володіння – управління». Концесіонер будує об'єкт та здійснює наступну експлуатацію, володіючи ним на праві власності, строк дії якого не обмежується.

– BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – «Будівництво – володіння – управління – передача» передбачає, що концесіонер будує об'єкт, здійснює експлуатацію, володіє об'єктом протягом певного

строку, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави.

– ROT (Rehabilitate – Operate – Transfer) – «Реконструкція – управління –передача». Ця схема аналогічна BOT, але замість будівництва нового об'єкта передбачена реконструкція існуючого.

– DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація». При такому підході вся відповідальність за проектування, будівництво, фінансування та експлуатацію пов'язана воєдино та передана приватному партнеру. В Європі, Латинській Америці та Азії така схема зазвичай використовується для розроблення нових проектів платних доріг.

Зазначені схеми не є стабільними та дуже часто переплітаються між собою, створюючи нові види концесій.

Виділяють дві групи сфер використання концесій. Перша включає природні ресурси, транспортну інфраструктуру та житлово-комунальне господарство. Друга група охоплює соціальну інфраструктуру і деякі природні монополії. У світовій практиці на залізничному транспорті та у портовому господарстві домінують концесії типу BOT і BTO, при будівництві аеропортів переважають договори типу BOT, у сфері автодорожнього будівництва виділяють BOT, BOOT та BTO [5, с. 38].

На сучасному етапі українська економіка знаходиться на початку складного процесу створення ефективної системи державно-приватного партнерства, хоч окремі його моделі застосовувалися і раніше: державно-приватні підприємства та держзамовлення приватному сектору, оренда держвласності й інше.

Отже, можна зазначити, що в Україні є певний досвід залучення приватного сектору до розвитку національної економіки. За даними Світового банку протягом 1990–2011 років за участю приватного сектору реалізовано 40 інфраструктурних проектів, водночас загальний обсяг інвестицій у зазначені проекти становив 12,1 млрд. доларів США, з яких близько 90 відсотків були спрямовані на реалізацію проектів у сфері телекомунікацій. В інших країнах з рівнем доходу на одну особу нижче середнього загальний обсяг інвестицій, залучених у 1990–2011 роках для реалізації інфраструктурних проектів за участю приватного сектору, становив 588,5 млрд. доларів США. Ураховуючи те, що до зазначеної категорії належать переважно країни Африки, найменш розвинені країни Південно-Східної Азії та країни СНД, рівень залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проектів в Україні є незадовільним [6].

Також ми маємо, хай і не дуже успішний, але все ж досвід реалізації першого українського концесійного проекту з будівництва та експлуатації платної автомобільної дороги Львів – Краковець [7]. Хоч даний проект і має всі шанси стати першим прикладом концесійної дороги в Україні [8].

Основними проблемами, які сьогодні гальмують розвиток державно-приватного партнерства в Україні є:

– недостатній рівень уваги держави до реалізації політики у сфері державно-приватного партнерства;

– недосконаліть системи управління державно-приватним партнерством;

– відсутність дієвих заходів із створення умов для розвитку державно-приватного партнерства;

– відсутність чіткого розмежування повноважень між органами державної влади та координації їх діяльності;

– наявність галузевих особливостей провадження господарської діяльності і складність умов довгострокового та взаємовигідного співробітництва між державою і приватними партнерами;

– низький рівень інституційної спроможності органів державної влади і приватного сектору до впровадження державно-приватного партнерства;

– низький рівень довіри громадян до органів державної влади та обізнаності з питань переваг реалізації інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства;

– неналежне кадрове забезпечення органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері державно-приватного партнерства;

– недостатній обсяг фінансування реального сектору економіки;

– несприятливий інвестиційний клімат і складність умов провадження підприємницької діяльності під час реалізації проектів державно-приватного партнерства;

– наявність проблем у відносинах між органами державної влади і приватним сектором під час проведення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів;

– складність механізму надання державної підтримки для реалізації довгострокових інвестиційних проектів за участю приватних партнерів;

– відсутність ефективного механізму надання державної підтримки у сфері державно-приватного партнерства;

– неузгодженість нормативно-правової бази з питань державно-приватного партнерства;

– недосконаліть механізму тарифного регулювання та економічна необґрунтованість тарифів тощо.

Вирішення проблеми повинне здійснюватися шляхом визначення пріоритетних сфер застосування державно-приватного партнерства з урахуванням міжнародного досвіду та наявності соціально-економічного потенціалу у відповідній сфері; суспільної значущості проекту; пріоритетності сфери застосування державно-приватного партнерства у забезпеченні економічної, фінансової та гуманітарної безпеки держави; методичного та організаційного забезпечення державно-приватного партнерства; кваліфікованих кадрів і досвіду залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних інвестиційних проектів; прозорості та відносної простоти реалізації пілотних проектів.

Зокрема, важливим для застосування у нашій країні є багатий досвід Великобританії (підписано понад 900 проектів, багато з яких у соціальній сфері). Не менш важливим є досвід приватного партнерства у Франції, яка має значну практику державно-приватної співпраці у сфері інфраструктури, в основному у формі концесій. Концесії є також широко поширеним засобом вирішення економічних проблем в Італії.

На особливу увагу заслуговує досвід сусідньої Польщі, де широко реалізовуються проекти державно-приватного партнерства, ініційовані місцевими адміністраціями та муніципалітетами. Зокрема, на липень 2012 року в Польщі діяло 25 угод державно-приватного партнерства на загальну суму 190 мільйонів євро, в процесі розгляду перебувало ще 325 проектів [9].

Розвиток державно-приватного партнерства з урахуванням міжнародного досвіду, за умови хоч би часткового вирішення проблемних моментів, має

стати каталізатором, що сприятиме розвитку економіки та соціальної сфери у нашій країні.

**Висновки.** Резюмуючи розгляд проблеми, слід зазначити, що світова практика передбачає активне застосування різноманітних моделей державно-приватного партнерства. Найбільш активного застосування набула така форма співпраці державного та приватного секторів, як концесія. Використання досвіду європейських країн, як світових лідерів у розвитку державно-приватного партнерства, сприятиме активізації взаємодії між органами державної і місцевої влади та приватними партнерами у нашій державі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Бойко О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні / О. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.interlegal.com.ua/corporate/?p=383.
2. Длугопольський О.В. Державно-приватні партнерства: зарубіжний досвід і уроки для України / О.В. Длугопольський, А.Ю. Жуковська // Актуальні проблеми економіки : наук.-еком. журн. – 2012. – № 3. – С. 43–49.
3. Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions, presented by the Commission of the European Communities, Brussels, 30.4.2004 COM(2004) 327 final. [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://regionet.org.ua/files/PPP_Report_CIDA_2008_ua.pdf.
4. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький , М. Лендьел , Б. Онищук, П. Сегварі. – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.
5. Мотриченко В.М. Партнерство державного та приватного сектору: світовий досвід та Україна / В.М. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні – 2008. – № 12. – С. 37–42.
6. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 р., затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
7. Украина: государственно-частное партнерство // Портал развития межрегионального и международного сотрудничества: Бизнес в СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r 8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html.
8. Дорогу Львів-Краковець планують зробити платною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/news/showNews.do?dorogu_lvivkrakovets_planuyut_zrobiti_platnoyu&objectId=547206.
9. Підсумки дня державно-приватного партнерства в рамках VIII Українського муніципального форуму в м. Ялта [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.auc.org.ua/news/pidsumki-dnya-derzhavno-privatnogo-partnerstva.

# СЕКЦІЯ 4
# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 33.338

**Аванесова Н.Е.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів та кредиту*
*Харківського національного університету будівництва та архітектури*

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті запропоновано систему індикаторів економічної безпеки оборонної промисловості економіки України, розглянуто можливості її вимірювання на основі запропонованої системи. Система індикаторів складається із загальних індикаторів розвитку ВПК та фінансово-виробничих індикаторів діяльності підприємств ВПК. Ці індикатори дають можливість аналізувати стан економічної безпеки в динаміці, а також виділяти найбільш проблемні сфери гарантування економічної безпеки вітчизняної оборонної промисловості.
**Ключові слова:** економічна безпека, військово-промисловий комплекс, систематизація, індикатори, оцінювання.

**Аванесова Н.Э. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**
В статье предложена система индикаторов экономической безопасности оборонной промышленности экономики Украины, рассмотрены возможности ее измерения на основе предложенной системы. Система индикаторов состоит из общих индикаторов развития ВПК и финансово-производственных индикаторов деятельности предприятий ВПК. Эти индикаторы позволяют рассматривать и анализировать состояние экономической безопасности в динамике, а также выделять наиболее проблемные сферы обеспечения экономической безопасности отечественной оборонной промышленности.
**Ключевые слова:** экономическая безопасность, военно-промышленный комплекс, систематизация, индикаторы, оценки.

**Avanesova N.E. SYSTEMATIZATION OF ECONOMIC SECURITY INDICATORS OF THE DEFENSE INDUSTRY OF ECONOMY OF UKRAINE**
In article proposes a system of indicators of economic security, the defence industry of economy of Ukraine, considered the possibility of its measurement based on the proposed system. The system of indicators is divided into two parts: general indicators and the financial performance indicators of enterprises of the military-industrial complex. These indicators allow us to review and analyze the state of economic security in the dynamics, and to identify the most problematic areas of economic security of the domestic defense industry.
**Keywords:** economic security, military-industrial complex, systematization, indicators, evaluation.

**Актуальність теми.** Відповідно до ст. 17 Конституції України захист суверенітету і територіальної цілісності України, гарантування її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави [5].

Нині в умовах воєнної агресії економічна безпека держави стає головним фактором збереження української державності, а економічна безпека оборонної промисловості економіки України виходить на перший план, оскільки нині ця галузь стає провідною з точки зору спрямування державних інвестицій, державного замовлення, державного забезпечення діяльності підприємств оборонної промисловості.

Водночас активність держави, яка безумовно призведе до підвищення економічної активності підприємств військово-промислового комплексу (далі – ВПК), потребує того, щоб у цій сфері було гарантовано економічну безпеку, стан якої має бути відповідним чином визначено та оцінено.

Тому актуальною є проблема систематизації індикаторів економічної безпеки оборонної промисловості економіки України, а також можливостей обчислювання економічної безпеки у цій сфері української економіки.

**Аналіз попередніх публікацій.** До проблем, які стосуються сучасного стану вітчизняної оборонної промисловості, зверталися у своїх роботах такі вчені, як В.М. Бегма [1], П.Г. Неботов [8], А.І. Приходько [10], О.Ф. Сальнікова, Г.П. Ситник [13], І.С. Фанін [14] та ін. На думку дослідників, сучасний стан та умови функціонування вітчизняного ВПК характеризуються безліччю проблем економічного, фінансового, організаційного характеру, які не дають змоги стверджувати, що в цій галузі економіки гарантовано належний рівень економічної безпеки.

Дослідники зазначають, що реформування ВПК має передбачати приведення відповідно до сучасних ринкових вимог усіх учасників виробництва озброєння та військової техніки, а також забезпечення держави механізмами контролю над виробництвом, споживанням і збутом продукції оборонного призначення, здатними ефективно працювати в ринковому середовищі.

Реструктуризація наявних підприємств оборонної галузі повинна бути спрямована на удосконалення їх менеджменту, покращення їх фінансово-економічного стану та забезпечення можливості створення потрібної номенклатури озброєння та військової техніки згідно із замкненими циклами.

Один з можливих способів вирішення проблеми подальшого розвитку вітчизняного ВПК – побудова механізму економічної безпеки галузі на підставі створення системи індикаторів, що сигналізують про виникнення певних загроз.

Безпосередньо питання, які стосуються економічної безпеки на різних її рівнях, досліджували

В.М. Гурнак, О.С. Славінська, В.Є. Ананченко [3], В.Ф. Залунін [4], Д.С. Мацеха [6], Є.О. Мініна [7], Н.О. Рясна [12] та ін. У роботах цих авторів розглянуто нинішні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки, запропоновано підходи до вибору критеріїв для визначення її рівня, хоча, як правило, в наукових дослідженнях основний акцент роблять на економічній безпеці підприємства, економічну ж безпеку на мезорівні вітчизняна наука майже не вивчає.

Водночас набутий попередній досвід дає підстави для подальших досліджень. Науковці вважають, що критерії економічної безпеки повинні базуватися не лише на фінансових показниках діяльності, а й враховувати зовнішні можливі погрози, і саме цей підхід може бути засновано для вирішення проблеми, якій присвячено статтю.

Отже, **метою статті** є систематизації індикаторів економічної безпеки оборонної промисловості економіки України та можливості її вимірювання на основі запропонованої системи.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна безпека у сфері ВПК належить до числа тих проблем, від рішення яких залежить доля тієї чи іншої країни. У наш час гарантування економічної безпеки у цій сфері дозволяє домогтися військового паритету з основним противником, в окремих випадках досягти військової переваги, забезпечивши, тим самим, стабільний і безпечний розвиток держави і суспільства.

Фахівці [1; 8; 10; 13; 14] зазначають, що економічна безпека економічного суб'єкта в умовах сьогодення – це системне поняття, до складу якого входять не тільки економічні індикатори, але й ряд інших показників, які у будь-якому випадку впливають на економічну діяльність підприємств, зокрема на діяльність оборонного комплексу.

Відповідно, індикатори, що описують стан економічної безпеки оборонної промисловості України, на нашу думку, за своєю суттю є показниками, які дають можливість реально оцінити стан галузі з урахуванням сучасної військово-політичної обстановки, потреб Збройних сил України та інтересів підприємств ВПК.

Слід вказати, що нині українська оборонна промисловість здатна виробляти для потреб збройних сил продукцію за такими напрямами: військово-транспортна авіація, ракетні озброєння авіаційної та бронетанкової техніки, високоточні озброєння, танки і броньовані машини, радіолокаційні станції, системи супутникової навігації та електронної протидії, боєприпаси, танкове та авіаційне двигунобудування, військові кораблі та патрульні катери.

На українських підприємствах можуть також виконуватися всі види модернізації і ремонту озброєння та військової техніки, якими оснащені Збройні сили України.

До загальної структури підприємств-виробників продукції військового призначення та подвійного використання належать промислові підприємства, установи та організації авіаційної, космічної, суднобудівної, радіоелектронної, приладобудівної та оборонної галузей промисловості. При цьому у структурі оборонної галузі головними складовими є підгалузі з виробництва бронетехніки, боєприпасів і виробів спеціальної хімії [8, с. 70–74].

Нині зосередження на цих напрямах діяльності вже недостатньо, вітчизняний ВПК має у найкоротший термін перейти до принципово нової моделі виробництва. Розвиток нових технологій суттєво змінює можливості власне зброї та способи її застосування. Високоточні удари, прагнення досягти мети без широкомасштабних бойових зіткнень, збільшення питомої ваги та значимості застосування невоєнних засобів, подальше витіснення людини з безпосередньої збройної боротьби віч-на-віч з противником – ці та багато інших новинок змінюють і парадигму війни. Особливу роль надають системам розвідки, зв'язку, автоматизованим системам оброблення інформації, управління військами, системам технічного забезпечення та військам спеціального призначення. Ці напрями виробництва майже не представлені в Україні, що безумовно впливає на стан економічної безпеки оборонної промисловості економіки України.

Якщо звернутися до торговельно-економічної складової економічної безпеки ВПК, то в цій сфері України має певні досягнення: у глобальних рейтингах постачальників озброєння на світовий ринок Україна традиційно займає високі рейтинги, а в останні роки експортує продукції військово-промислового комплексу на 1,8–1,9 млрд дол. США, що становить близько 3% від українського експорту [2].

Водночас сьогодні національний ВПК уже не в змозі вирішувати завдання щодо виконання контрактів з поставки військової техніки, про що свідчить хоча б той факт, що у 2010 р. Стокгольмський міжнародний інститут досліджень миру виключив Україну з десятки лідерів у рейтингу експортерів зброї [1, с. 3].

При цьому і в плані внутрішньої економічної безпеки ВПК України має суттєві проблеми: хронічне недофінансування, робота майже на межі рентабельності, відсутність інноваційних розробок нового озброєння та військової техніки при тому, що останні 20 років ВПК України фактично був додатком до російського ВПК, працював у тісній кооперації з росіянами, отримував від росіян інвестиції, технології і т.п. [9].

До проблем галузі слід зарахувати і скорочення дослідно-конструкторських робіт зі створення нової техніки та озброєння (при потребі замінити близько 600 наявних зразків озброєння та військової техніки на нові, у розробці знаходяться лише кілька десятків перспективних напрацювань).

Економічний стан підприємств ВПК характеризується незбалансованістю структури оборонних виробництв, високим рівнем зношеності основних фондів, низькою рентабельністю роботи більшості підприємств, низьким рівнем завантаженості виробничих потужностей. Високий рівень ресурсоспоживання та низька рентабельність підприємств заважають підвищенню конкурентоспроможності їхньої продукції на зовнішніх ринках.

Також для українського ВПК характерні низька інвестиційна привабливість підприємств, ускладнений доступ до кредитних ресурсів, політичні обмеження на доступ до іноземних джерел, підвищення технологічного рівня виробничих потужностей оборонних підприємств. Коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів дуже низький – не більше 2,5 % на рік, а це означає зростання технологічного відставання від провідних країн світу. Україна забезпечує себе елементною базою на 3%. Чисельність молодих конструкторів і фахівців, які йдуть на підприємства ВПК та в КБ, складає 0,2–0,3% [1, с. 9–12].

Вітчизняне виробництво озброєння, військової та спеціальної техніки для потреб Збройних сил України, інших військових формувань і правоохоронних органів сьогодні складає лише 5–8% від потенційних можливостей оборонних підприємств. З усієї номенклатури озброєння і військової та спеціальної тех-

ніки, якими оснащені сьогодні Збройні сили України, промисловість виробляє за замкненим циклом вкрай незначну кількість кінцевої продукції (близько 1–2%) [8, с. 120].

Така ситуація призвела до того, що спочатку російської агресії кількість справних літальних апаратів становила 30%, а 70% зенітно-ракетних комплексів вичерпали всі терміни експлуатації (найновіший комплекс1989 р. випуску). Лише окремі бойові кораблі і катери були технічно справними, а 75% перевищували термін експлуатації. Крім того, 100% бронетанкової техніки потребували негайної заміни [9].

Така ситуація вимагала негайної реакції з боку держави, і у 2015 р. під час прямої агресії з боку Росії показники видатків на розвиток озброєння та військової техніки Збройних Сил України було затверджено на рівні 52,465 млрд грн, що більш ніж у 10 разів вище за аналогічні показники 2014 р. (5,561 млрд грн) [11].

Безумовно, що фінансова підтримка з боку держави є важливим індикатором економічної безпеки оборонної промисловості економіки України, але в цій галузі є й інші індикатори, які свідчать про її стан справ. Вважаємо, що ці індикатори доцільно систематизувати за маркетинговим принципом:

1) загальні індикатори розвитку ВПК, які в принципі характеризують зовнішній контур розвитку українського ВПК;

2) фінансово-виробничі індикатори діяльності підприємств ВПК, які характеризують динаміку господарської діяльності підприємств ВПК, їх результати діяльності, інвестиційну сферу, перспективи розвитку, тобто внутрішню ситуація в оборонній промисловості.

Аналіз досліджень у сфері оборонної промисловості [1; 8; 10; 13; 14] дозволив автору статті систематизувати індикатори економічної безпеки оборонної промисловості економіки України таким чином (табл. 1).

Наведені вище індикатори можуть оцінити експерти чи група експертів, після чого отриманий результат потрібно порівняти з аналогічним результатом попередніх років, що дасть можливість відстежити динаміку економічної безпеки оборонної промисловості економіки України.

Цей показник (Пбоп) рекомендовано оцінювати за такою формулою (складено автором – Н.А.):

$$П_{боп} = 100\% \ / \ N \times (Ібо_1 + Ібо_2 + Ібо_3 + Ібо_4 + Ібо_5 + Ібо_6 + Ібо_7 + Ібо_8 + Ібо_9 + Ібо_{10} + Ібо_{11} + Ібо_{12}) / N = 100\% \ / \ N \times \sum Ібо_n, (\%)$$

де Ібо – значення конкретного індикатора (бали);

N – кількість індикаторів.

Для прикладу продемонструємо, яким чином має працювати запропонована система індикаторів, періодом для оцінки взято 2014 (січень) та 2015 рр. (січень). Оцінку автор статті проводив самостійно на основі аналізу відкритих інформаційних джерел.

Таблиця 1

**Індикатори економічної безпеки оборонної промисловості економіки України**

| № | Назва | Характеристика індикатора | Оцінка (бали) | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | Добре | Задовільно | Незадовільно |
| Загальні індикатори розвитку ВПК | | | | | |
| 1 | Індикатор бюджетного фінансування | Характеризує достатність бюджетного фінансування потреб ВПК та можливостей його розвитку | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 2 | Індикатор виконання державного оборонного замовлення | Характеризує загальний стан виконання державного замовлення (обсяги випуску військової техніки та озброєння ) | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 3 | Індикатор інноваційності військової техніки та озброєння | Характеризує стан інноваційної діяльності підприємств ВПК, кількість принципово нових розробок, що пропонують підприємства, наукові установи ВПК | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 4 | Індикатор відновлення військової техніки, що перебувала на тимчасовому зберіганні | Характеризує стан відновлення військової техніки | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 5 | Індикатор конкурентоспроможності військової техніки та озброєння в умовах реальних бойових дій | Характеризує якість озброєння в умовах реальних бойових дій порівняно з аналогічними показниками озброєння та техніки противника | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 6 | Індикатор ескортної конкурентоспроможності військової техніки та озброєння | Характеризує динаміку продажів озброєння та військової техніки на зовнішньому ринку | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| Фінансово-виробничі індикатори діяльності підприємств ВПК | | | | | |
| 7 | Індикатор оновлення основних виробничих фондів підприємств ВПК | Характеризує динаміку відновлення основних виробничих фондів підприємств ВПК | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 8 | Індикатор технологічного оновлення підприємств ВПК | Характеризує динаміку впровадження нових технологій виробництва на підприємствах ВПК | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 9 | Індикатор державного фінансування діяльності підприємств ВПК | Характеризує стан державного інвестування у сферу ВПК | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 10 | Індикатор людського потенціалу підприємств ВПК | Характеризує динаміку загальної численності та професіоналізму працівників ВПК | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 11 | Індикатор фінансової прибутковості діяльності підприємств ВПК | Характеризує динаміку фінансової результативності діяльності ВПК | 1,0 | 0,5 | 0,25 |
| 12 | Індикатор державного контролю за діяльністю підприємств ВПК у сфері промислової кооперації, експорту акціонування, приватизації, інвестування і т.п. | Характеризує стан державного контролю за співпрацею підприємств ВПК з іноземними підприємствами, інвесторами, агентами і т.д. | 1,0 | 0,5 | 0,25 |

Таблиця 2

**Матриця індикаторів економічної безпеки оборонної промисловості економіки України у 2014–2015 рр.**

| Рік | Номер індикатора | | | | | | | | | | | | ∑Ібоп |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| Січень 2014 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,5 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,5 | 0,25 | 0,25 | 3,5 |
| Січень 2015 | 0,5 | 0,25 | 0,25 | 0,5 | 0,25 | 0,5 | 0,25 | 0,25 | 0,5 | 0,5 | 0,25 | 0,5 | 4,5 |
| Відхилення | +0,25 | 0,0 | 0,0 | +0,25 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,25 | +0,25 | 0,0 | 0,0 | +0,25 | – |

Для того, щоб отримати результати для подальшого оцінювання, з даних таблиці 1 було складено матрицю, яка характеризує стан економічної безпеки оборонної промисловості економіки України у 2014–2015 рр. (табл. 2).

Наведена вище матриця дає можливість аналізувати індикатори як у вертикальному (конкретному), так і горизонтальному (загальному) напрямі.

За допомогою отриманих даних можна розрахувати показник $П_{боп}$:

$П_{боп}$ 2014 = 100% / 12 індикаторів х 3,5 бали = 29,2%

$П_{боп}$ 2015 = 100% / 12 індикаторів х 4,5 бали = 37,5%

Таким чином, маємо визначити, що у досліджуваному періоді стан економічної безпеки оборонної промисловості економіки України зріс на 8,3%, що, безумовно, не є достатнім з урахуванням сучасної військово-політичної ситуації та потреб Збройних сил України.

**Висновки.** У статті систематизовано індикатори економічної безпеки оборонної промисловості економіки України, які нині фактично визначають її стан та проблемні моменти. Наведена систематизація дає можливість визначити динаміку зазначеного показника, а також виділити найбільш проблемні сфери гарантування економічної безпеки вітчизняного ВПК.

Отримані таким чином результати мають бути враховані під час розробки стратегічних планів у галузі, в процесі розробки державних програм у сфері ВПК, у процесі планування Державного бюджету України, закупівель озброєння та військової техніки за кордоном.

Це дасть можливість забезпечити Збройні сили України необхідним озброєнням та військовою технікою, підвищити обороноздатність країни, зберегти життя українських військових, які беруть участь у бойових діях на сході країни.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Бегма В.М. Військово-технічне співробітництво в умовах глобалізації: український вимір : зб. матеріалів круглого столу / В.М. Бегма ; за заг. ред. О.В. Литвиненка. – К. : НІСД, 2011. – 80 с.
2. Гребеник К. Український арсенал: із чим країна може піти на війну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/ua/nation/ 1366648-ukrayinskij-arsenal-iz-chim-krayina-mozhe-piti-na-vijnu.
3. Гурнак В.М. Економічна безпека підприємств транспорту як фактор стабільного задоволення попиту в перевезеннях / В.М. Гурнак, О.С. Славінська, В.Є. Ананченко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 10. – С. 410–419.
4. Залунін В.Ф. Показники і індикатори економічної безпеки підприємства / В. . Залунін // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 325–328.
5. Конституція України від 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30. – Ст. 141.
6. Мацеха Д.С. Функціональні складові економічної безпеки та показники їхньої оцінки для підприємств легкої промисловості / Д.С. Мацеха // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 128–133.
7. Мініна Є.О. Критерії і показники економічної безпеки підприємства / Є.О. Мініна // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 3. – С. 57–61.
8. Неботов П.Г. Спроможності національного оборонно-промислового комплексу із задоволення потреб збройних сил України в озброєннях і військовій техніці / П.Г. Неботов // Військово-технічна та оборонно-промислова політика України в сучасних умовах : аналіт. доп. – К., 2013. – 112 с.
9. Обороноздатність України у XXI столітті: виклики, загрози та шляхи їх подолання : парламентські слухання 23 липня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/zakon/skl7/5session/ par_sl/sl2307214.htm.
10. Приходько А.І. «Укроборонпром» переориентирует производство / А.И. Приходько // Зарубежное военное обозрение. – 2014. – № 11(812). – С. 89–90.
11. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/ l_doc2.nsf/link1/T140080.html.
12. Рясна Н.О. Основні показники соціальної складової економічної безпеки регіону / Н.О. Рясна // Наукові записки Нац. ун-ту «Острозька академія». – 2012. – Вип. 3. – С. 126–133.
13. Сальнікова О.Ф. Тенденції розвитку оборонно-промислового комплексу провідних країн світу / О.Ф. Сальнікова, Г.П. Ситник // Аспекти публічного управління. – 2014. – № 9–10. – С. 56–65.
14. Фанін І.С. Військово-технічне співробітництво України в процесі розвитку євроатлантичної інтеграції: безпековий вимір : автореф. дис. ... канд. політ. наук / І.С. Фанін. – К., 2010. – 20 с.

УДК 658.5(477)(045)

**Авдан О.Г.**
*аспірант*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

# ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БРЕНДІВ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено доцільність використання методів оцінки брендів. Оцінено сучасний стан рівня конкурентоспроможності брендів вітчизняних туристичних підприємств. Охарактеризовано відмінності у діяльності туристичних операторів та туристичних агентів. Запропоновано чотири види стратегічної поведінки туристичних підприємств на ринку туристичних послуг.
**Ключові слова:** туристичне підприємство, бренд, конкурентоспроможність, туристичний оператор, туристичний агент, туристичний ринок.

**Авдан О.Г. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БРЕНДОВ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**
Определена целесообразность использования методов оценки брендов. Оценено современное состояние уровня конкурентоспособности брендов туристических предприятий. Охарактеризованы отличия в деятельности туристических операторов и туристических агентов. Предложено четыре вида стратегического поведения туристических предприятий на рынке туристических услуг.
**Ключевые слова:** туристическое предприятие, бренд, конкурентоспособность, туристический оператор, туристический агент, туристический рынок.

**Avdan O.G. EVALUATION OF TOURISM ENTERPRISES BRAND' COMPETITIVENESS**
The paper analyzes the advisability of brands evaluation. Assessed the current condition of the tourism enterprises brands' competitiveness. the activities of tour operators and travel agents are characterized by differences. Suggested four types of tourism enterprises strategic behavior in the tourism market.
**Keywords:** tourism enterprise, brand, competitiveness, tour operator, tour agent, tourism market.

**Постановка проблеми.** За останні роки туристичні підприємства демонструють приклади вдало сформованих брендів та фірмового стилю, які цілеспрямовано інформують цільову аудиторію щодо свого бренду завдяки рекламним заходам, та приділяють значну увагу формі подачі туристичних продуктів споживачам. Проте багато вітчизняних туристичних підприємств ще не долучилися до цього процесу. Особливо за умови, що транснаціональні компанії тимчасово поступилися своїми позиціями, створивши умови для розвитку українського туристичного бізнесу. Імпортні туристичні продукти підготували фундамент, створили моду споживання, що істотно полегшило вихід на ринки українських аналогів. Проте транснаціональні корпорації відступили, але, за прогнозами, це тимчасова тенденція. Маючи величезний досвід подолання різних криз, нині вони шукають шляхи повернення своєї частки українського ринку. Тому сьогодні дуже актуальним є завдання створення власного конкурентоспроможного туристичного бренду.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань забезпечення конкурентоспроможності підприємств присвячено роботи таких вітчизняних та закордонних вчених, як: М. Портер, Р. Пейс, Ю. Іванов, І. Сіваченко та ін. Питання розвитку брендингу та визначення його вартості досліджували: Д. Аакер [1], К. Келлер [2], А. Вілер, А. Еллвуд, Л. Келлер, Д. Коулі, Е. Райс, Дж. Траут, О. Зозульов [3] та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах щорічного зростання кількості туристичних агентів та туристичних операторів на українському ринку та через загострення конкуренції, важливим аспектом діяльності туристичних підприємств є формування бренду або зміцнення позицій вже наявного бренду. Для багатьох турагентів основоположним завданням у такому становищі є оцінка спроможності підприємства до створення ефективного бренду. Важливою складовою достовірності цієї оціни є визначення чинників, що впливають на нього. Тому доцільно окреслити особливості туристичної діяльності, зокрема туристичного продукту.

**Мета статті** полягає у дослідженні та проведенні комплексної оцінки можливостей туристичних підприємств (турагентів та туроператорів) щодо формування конкурентоспроможного бренду.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні умови розвитку ринку туристичних послуг, насичений конкурентний ринок вимагають дедалі більше зусиль від суб'єктів, що функціонують на цьому ринку для створення стійких позицій та їх підтримки. Фактично конкурентна боротьба за споживача йде сьогодні в двох площинах: продуктовій та емоційній. У першій – туристичне підприємство покращує турпродукт, винаходить систему знижок і зацікавлює посередників, розширює асортимент тощо. У другій площині йде боротьба за розум споживача, за місце своєї марки у свідомості людини, яка повинна вибрати з великої кількості аналогічних туристичних продуктів певний. Це місце у свідомості, де споживач зберігає пам'ять про групу турпродуктів, строго обмежено. Згідно з дослідженням, в середньому людина може пам'ятати не більше чотирьох торгових марок в одній продуктовій групі. І лише суттєвий аргумент може провести заміщення однієї марки на іншу, одним з яких є довготривала системна робота із залучення споживача до марки, тобто туристичний брендинг.

Оцінку бренду сьогодні все частіше використовують як інструмент управління рівнем конкурентоспроможності туристичного підприємства. Стратегічне використання методів оцінки бренду стає обов'язковим для підприємства, яке вважає себе авторитетним, тому що дозволяє керівництву порівняти успішність різних стратегій та відносну результативність конкурентних маркетингових команд.

В сучасних умовах туроператори все ширше користуються моделями оцінки брендів для маркетингового планування. Інвестори, зі свого боку,

потребують більшої відкритості у тому, що стосується вартості бренду та ефективності маркетингу.

Щодо попиту, то бренди дозволяють призначати більш високу ціну на тур, не змінюючи при цьому об'єм продаж. Крім того, сильні бренди сприяють збільшенню того ж об'єму продаж та зменшенню зловживань посередників, які мають на меті збільшення комісійних. Вплив на попит та об'єм продаж у деяких випадках відбувається одночасно.

Той факт, що сильні бренди збільшують додану вартість, підтверджують багато досліджень. Перед туристичним підприємством стоїть складне завдання: визначити, як їх бренд чи бренди конкурентів впливають на модель бізнесу, та прослідкувати, наскільки успішно стратегії, що застосовують підприємства, справляються з підвищенням цінності бренду.

Оцінити сучасний стан рівня конкурентоспроможності брендів українських туроператорів та турагентів доцільно з використанням SWOT-аналізу. Бренди туроператора та туристичного агента мають як спільні та відмінні риси (табл. 1).

На основі зазначених відмінностей у діяльності туроператорів та туристичних агентів доцільно провести SWOT-аналіз з урахуванням цих розбіжностей, що знайде втілення у створенні стратегій формування конкурентних брендів.

На першому етапі аналізу було оцінено власні сили туристичних агентів, виявлено їх сильні та слабкі сторони (табл. 2).

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика основних напрямків діяльності турагентів та туроператорів**

| | **Туристичні агенти** | **Туристичні оператори** |
|---|---|---|
| Основні функції | Реалізація туру, що пропонують;<br>надання інформації про обраний тур потенційному клієнту;<br>продаж туру;<br>реклама туру;<br>презентація рекламно-інформаційних видань про тур для успішної реалізації турпродукту. | Формування переліку послуг(туру);<br>розробка туристичних маршрутів;<br>ціноутворення на туристичному ринку;<br>просування продукту на туристичному ринку за допомогою реклами, стимулювання продажів, PR;<br>підготовка рекламно-інформаційних видань про тур, що пропонують. |
| Спільні риси | Головним завданням як для турагента, так і для туроператора залишається забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку та отримання стійких прибутків. | |
| Відмінності за системою прибутків | Отримання прибутку за рахунок комісійних від продажу турпродукту. | Отримання прибутку завдяки різниці між ціною покупки та ціною продажу. |
| Відмінності у ступені володіння турпродуктом | Запит на певний турпродукт або послугу при виникненні інтересу у споживача. | Наявність запасів турпродуктів для продажу. |

Таблиця 2

**Оцінка сильних та слабких сторін українських турагентів та туроператорів**

| **Параметри оцінки** | **Сильні сторони** | | **Слабкі сторони** | |
|---|---|---|---|---|
| | **турагенти** | **туроператори** | **турагенти** | **туроператори** |
| Організація | Достатній рівень кваліфікації працівників | Високий рівень кваліфікації працівників | Низька зацікавленість працівників у розвитку підприємств | |
| | Ефективна співпраця між працівниками підприємства | | | |
| Виробництво | Надійні постачальники | Достатня якість послуг | Короткий життєвий цикл турпродукту | |
| | | | Недостатня якість послуг | |
| Фінанси | Висока швидкість обороту капіталів | | Високий рівень витрат на виробництво | |
| | | Високий рівень фінансової стійкості | | |
| | | Висока прибутковість | Низький рівень фінансової стійкості | Високий рівень витрат на освоєння новітніх технологій |
| | | | Низька прибутковість | |
| Інновації | Достатній ступінь новизни турпродуктів (послуг) | Високий ступінь новизни турпродуктів (послуг) | Нечасте впровадження нових продуктів та послуг | Тривалі терміни окупності інноваційних вкладень |
| | | Системне впровадження нових продуктів та послуг | Тривалі терміни окупності інноваційних вкладень | |
| Маркетинг | Можливість використання бренду туроператора | Широкий спектр послуг, що надаються | Нижчий рівень ефективності реклами (порівняно з конкурентами туроператорами ) | Більш високий рівень витрат на здійснення маркетингової діяльності |
| | | | Вузький спектр послуг | |
| | | Відомий, впізнаваний бренд | Недостатньо розвинені канали збуту | Більш високий рівень конкурентної боротьби |
| | Спроможність до створення власного бренду | Нижчий (порівняно з конкурентами турагентами) рівень цін | Недостатньо впізнаваний бренд | |
| | | Розвинені канали збуту (серед них і мережа Інтернет) | Виший (порівняно з конкурентами-туроператорами) рівень цін | |
| | Позитивний імідж фірм на ринку | | | |

Таблиця 3

**Оцінка ринкових можливостей та загроз українських турагентів та туроператорів**

| Параметри оцінки | Можливості | Загрози |
|---|---|---|
| Фактори попиту | Збільшення місткості ринку | Зниження темпів росту ринку |
| Фактори конкуренції | Усунення торгових бар'єрів | Поява на ринку сильних конкурентів з потужним брендом |
| | | Зростання продаж аналогічних послуг |
| Фактори збуту | Створення на ринку нової мережі | |
| Економічні фактори | Зростання в економіці | Спад в економіці |
| | Зростання курсу національної валюти | Негативні зміни в курсах валют |
| | Збільшення рівня доходів населення | Зменшення рівня доходів населення |
| Політико-правові, міжнародні фактори | Внесення позитивних змін до чинного законодавства | Внесення негативних змін до чинного законодавства |
| | | Загальна світова криза (політична, економічна) |
| Технологічні фактори | Створення нових спрощених систем бронювання | Зростання вартості впровадження інформаційно-комунікаційних систем |
| | Створення спрощеної проформи угоди з клієнтом | |
| Демографічні фактори | Приріст населення | Старіння населення |
| | Урбанізація | Зменшення чисельності населення |
| Соціально-культурні фактори | Зміни уподобань споживачів | Зміни уподобань споживачів |
| Природні фактори | Покращення стану навколишнього середовища | Погіршення стану навколишнього середовища |

Для підприємств турагентів більш важливими є сильні сторони, тому що вони є основою їх поточної та подальшої політики, саме на них повинно будуватися досягнення конкурентних переваг [4]. Найбільш вагомими сильними сторонами турагентів є достатній рівень кваліфікації працівників, надійні постачальники, достатня якість послуг, що пропонуються, можливість використання бренду туроператора.

Для підприємств туроператорів вагомими сильними сторонами є високий рівень фінансової стійкості, висока прибутковість, високий ступінь новизни турпродуктів (послуг), системне впровадження нових продуктів та послуг, широкий спектр послуг, що надаються, відомий, впізнаний бренд, нижчий (порівняно з конкурентами турагентами) рівень цін.

На другому етапі аналізу було вивчено ринкові можливості та загрози (табл. 3).

Проте, треба зазначити, що для кожного з факторів характерні свої можливості та загрози [5]. Один з останніх прикладів – це події, пов'язані зі створенням Євромайдану у Києві. З одного боку, він додав позитивних рис Україні як демократичній державі, спричинив новий потік туристів саме на Майдан. А з іншого боку, він має негативний вплив на економіку держави (прямі збитки, відсутність бюджету), на поточні доходи населення.

Такий аналіз дозволяє збудувати частини SWOT-матриці – матриці можливостей (табл. 4) та матриці загроз (табл. 5) для турагентів та туроператорів.

Можливості, які знаходяться у квадрантах «ВС», «ВП» і «СС», мають першочергове значення і для турагентів, і для туроператорів. Саме їх треба використовувати найперше. А можливості, які попадають у квадранти «СН», «НП» і «НН», значного впливу на діяльність туристичних підприємств не матимуть.

Загрози, які опинилися у квадрантах «ВР», «ВК» і «СР», є серйозною загрозу для туристичних підприємств і потребують обов'язкового та негайно реагування (а за можливості – і усунення). Про загрози, які опинилася в квадрантах «ВВ», «СК» і «НР», керівництво підприємств має завжди пам'ятати та усувати їх при найліпшій нагоді [6].

На основі матриці загроз та можливостей побудовано SWOT-матрицю для українських туристичних агентів та туристичних операторів (табл. 6).

Таблиця 4

**Матриця можливостей для українських турагентів та туроператорів**

| Вірогідність використання можливостей | Вплив можливостей на підприємство | | |
|---|---|---|---|
| | Сильний (С) | Помірний (П) | Низький (Н) |
| Висока (В) | Створення на ринку нових мереж | Усунення торгових бар'єрів | Покращення стану навколишнього середовища |
| Середня (С) | Внесення позитивних змін до чинного законодавства | Створення нових спрощених систем бронювання | Створення спрощеної проформи угоди з клієнтом у мережі Інтернет |
| Низька (Н) | Збільшення місткості ринку | Зростання чисельності населення | Урбанізація |

Таблиця 5

**Матриця загроз для українських турагентів та туроператорів**

| Вірогідність реалізації загрози | Вплив загроз на підприємство | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Руйнування (Р) | Критичний стан (К) | Важке становище (В) | Незначні «пошкодження» (Н) |
| Висока (В) | Спад в економіці | Зниження темпів росту ринку | Зростання продажів аналогічних послуг | Загальна світова криза |
| Середня (С) | Поява на ринку сильних конкурентів з потужними брендами | Негативні зміни в курсах валют | Зміни уподобань споживачів | Зменшення рівня доходів населення |
| Низька (Н) | Зменшення чисельності населення | Старіння населення | Внесення негативних змін до чинного законодавства | Погіршення стану навколишнього середовища |

Таблиця 6

**SWOT-матриця для компанії**

| | **О – можливості** | | **Т – загрози** | |
|---|---|---|---|---|
| | А – збільшення місткості ринку;<br>Б – поява на ринку нових мереж;<br>В – внесення позитивних змін до чинного законодавства;<br>Г – зростання населення;<br>Д – створення нових спрощених систем бронювання | | А – зниження темпів росту ринку;<br>Б – поява на ринку сильних конкурентів з потужними брендами;<br>В – спад в економіці;<br>Г – зміни вподобань споживачів;<br>Д – зростання продажів аналогічних послуг | |
| S – сильні сторони | турагенти | туроператори | турагенти | туроператори |
| 1 – високий рівень кваліфікації працівників;<br>2 – надійні постачальники;<br>3 – висока якість послуг;<br>4 – широкий спектр послуг;<br>5 – відомий, впізнаваний бренд;<br>6 – здатність створити власний бренд;<br>7 – високий ступінь новизни турпродуктів (послуг);<br>8 – системне впровадження нових продуктів та послуг;<br>9 – нижчий (порівняно з конкурентами-турагентами) рівень цін;<br>10 – розвинені канали збуту (серед них і мережа Інтернет) | А – 3, 4, 6<br>Б – 2, 3, 4<br>В – 1<br>Г – 4, 5<br>Д – 1 | А – 3, 4, 5, 7 8, 9, 10<br>Б – 2, 3, 4, 10<br>В – 1<br>Г – 4, 5<br>Д – 1 | А – 3, 4, 6<br>Б – 2, 3, 6<br>В – 1, 2, 3<br>Г – 4, 5<br>Д – 4, 6 | А – 3, 4, 5, 8, 9, 10<br>Б – 2, 3, 5, 7, 8, 9, 10<br>В – 1, 2, 3, 10<br>Г– 4, 5, 7, 8<br>Д – 5, 7, 8, 10 |
| W – слабкі сторони | турагенти | туроператори | турагенти | туроператори |
| 1 – низький рівень фінансової стійкості;<br>2 – високий рівень витрат на освоєння новітніх технологій;<br>3 – недостатньо розвинені канали збуту;<br>4 – нижчий рівень ефективності реклами (порівняно з конкурентами-туроператорами);<br>5 – більш високий рівень конкурентної боротьби;<br>6 – нечасте впровадження нових продуктів та послуг;<br>7 – значні терміни окупності інноваційних вкладень | А – 3, 4<br>Б – 1, 3, 4<br>В – 1<br>Г – 1, 2<br>Д – 6 | А – 5, 7, 2<br>Б – 5<br>Г – 5, 7<br>Д – 2 | А – 1, 4<br>Б – 3, 4, 6<br>В – 1, 7<br>Г – 3, 4, 6<br>Д – 3, 4, 6 | А – 1, 4<br>Б – 3, 4<br>В – 5, 7, 2<br>Г – 3, 4, 7<br>Д – 2, 7 |

Таким чином, у SWOT-матриці показано співставлення сильних та слабких сторін українських туристичних агентів та операторів з можливостями та загрозами середовища. Таке співставлення дозволяє визначити ті можливості, які слід використовувати у першу чергу, та ті загрози, які є найсерйознішими.

На підставі SWOT-матриці можна запропонувати 4 види стратегічної поведінки на ринку для українських туристичних агентів та туристичних операторів. Дві з них – наступальні (атакуючі), вони засновані на використанні можливостей, а дві – оборонні, вони орієнтовані на усунення виявлених загроз.

Перша стратегія полягає у використанні сильних сторін з урахуванням можливостей, які надає ринок. Її головним напрямком – це введення свого продукту на ринок у нових природно-географічних зонах. Головними перспективами ефективного виконання цього напрямку є просування на нові ринки, розширення сфер бізнесу, географічна експансія.

Друга, наступальна, стратегія полягає у використанні можливостей ринку, незважаючи на слабкі сторони підприємств. Ключовими аспектами повинні бути намагання не тільки збільшити частку своїх туристичних продуктів на традиційних, вже добре освоєних ринках, а й розширення своєї присутності в різних регіонах та можливо, створення мереж та формування власного бренду для турагентів і розвитку бренду для туроператорів. Стратегічна альтернатива, яку спроможне у цьому випадку досягти підприємство, – це розвиток сфер бізнесу, його зростання за рахунок зменшення витрат, активізації фінансової діяльності, а також забезпечення стабільності діяльності: за рахунок фінансової економії та балансування на туристичному ринку для турагентів з використанням брендів відомих туроператорів.

Оборонна стратегія підприємств полягає у використанні сильних сторін підприємства для усунення можливих загроз, та розробка планів захищення від загроз ринку з урахуванням слабких сторін підприємства.

Головними напрямками діяльності у рамках цих форм роботи є завдання зберегти частку свого туристичного продукту на основі покращення якості надання послуг. Стратегічною альтернативою підприємству цьому випадку стає перебудова маркетингової та фінансової діяльності, а також чинної системи управління на підприємствах.

У цих випадках туристичним підприємствам не просто спеціалізувати виробництво й розробляти такі виробничі системи, що одночасно відповідали б різноманітним маркетинговим вимогам і при цьому зберігали б свою конкурентоспроможність. Такий підхід визначає актуальність розробки та реалізації стратегій щодо зміцнення рівня конкурентоспроможності брендів туристичних підприємств. Він значно ширший за стратегію управління якістю туристичного продукту (послуг), оскільки вимагає встановлення певного комплексу маркетингових завдань, орієнтованих на дослідження ринків і тих сегментів ринку, у яких передбачається реалізація цих послуг, а також ступеня впливу бренду на розширення діяльності підприємства та його фінансової стійкості.

Висновки і пропозиції. Туристичний бренд формує відданість споживача, яка, у свою чергу, створює стійку конкурентоспроможність. Конкурентоспроможний туристичний бренд визначає постійність попиту і поступово формує його незалежність від

багатьох ринкових чинників, зокрема від загального рівня цін на ринку. Конкурентоспроможний туристичний бренд певним чином страхує туристичне підприємство і зумовлює готовність споживача в майбутньому платити більше. Такі сприятливі обставини дають можливість підприємству збільшити надбавку до ціни, продукту, що пропонується та підвищити свою фінансову ефективність, поліпшити процес планування.

Успішному підприємству необхідно прогнозувати споживчий попит для того, щоб правильно планувати туристичну бізнес-діяльність, будувати партнерські взаємовідносини. Рівновага цін та загальний стан туристичного ринку є важливими чинниками розвитку туристичних підприємств, але саме стабільний попит здатний протистояти негативному коливанню цін у сфері туризму.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М. : Издат. дом «Гребенников», 2003. – 440 с.
2. Keller, K.L. 2002. Branding and Brand Equity. Marketing Science Institute: Cambridge, Massachusetts, 86 p.
3. Зозульов О. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві / О. Зозульов, Ю. Нестерова // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 4–11.
4. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Оленко. – Х. : ВД «ІН-ЖЕК», 2008. – 512 с.
5. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.
6. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики : монография / Ю.Б. Иванов. – Харьков, 1997. – 267 с.


УДК 658.15

**Андрієнко Н.М.**
*аспірант*
*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень*
*Національної академії наук України*

# ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розкрито пропозицію щодо вдосконалення безпеки бюджетного планування на промисловому підприємстві. Представлено суть і завдання бюджетного планування як сучасного інструменту управління фінансами підприємства в умовах трансформаційної економіки. Автор доводить, що з метою поліпшення ефективності, система планування має бути прив'язана до наявної на підприємстві системи центрів відповідальності, повноважень, системи контролінгу.

**Ключові слова:** планування, бюджет, підприємства, система, облік, управління.

**Андриенко Н.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

В данной статье раскрыто предложение по совершенствованию безопасности бюджетного планирования на промышленном предприятии. Представлены суть и задачи бюджетного планирования как современного инструмента управления финансами предприятия в условиях трансформационной экономики. Автор доказывает, что с целью улучшения эффективности, система планирования должна быть привязана к имеющейся на предприятии системе центров ответственности, полномочий, системе контроллинга.

**Ключевые слова:** планирование, бюджет, предприятия, система, учет, управление.

**Andrienko N.N. IMPROVING FINANCIAL PLANNING IN INDUSTRIAL ENTERPRISES IN TRANSFORMATION ECONOMY**

In this article the proposal to improve the safety of budget planning in an industrial plant. Represented the essence of the problem and budget planning as a modern tool of financial management in the enterprise transformation economy. The author argues that in order to improve efficiency, the planning system should be linked to the existing enterprise system of centers of responsibility, authority, controlling system.

**Keywords:** planning, budgeting, enterprise system, accounting, management.

**Вступ.** Поряд з усвідомленою необхідністю широкого застосування сучасного фінансового планування в теперішніх умовах діють фактори, що обмежують його використання на промислових підприємствах в трансформаційній економіці. Основними є висока ступінь невизначеності на українському ринку, пов'язана з глобальними змінами у всіх сферах суспільного життя (їх непередбачуваність ускладнює планування); незначна частка підприємств, які мають фінансові можливості для здійснення серйозних фінансових розробок; відсутність науково обґрунтованої і стабільної нормативно-правової бази вітчизняного бізнесу.

**Постановка завдання.** Великі можливості для здійснення ефективного фінансового планування мають великі промислові підприємства. Вони володіють достатніми коштами для залучення висококваліфікованих фахівців, які забезпечують проведення широкомасштабної планової роботи в галузі фінансів. На невеликих підприємствах, як правило, для цього немає коштів, хоча потреба у фінансовому плануванні є не меншою ніж у великих. Малі фірми частіше потребують залучення позикових коштів для забезпечення своєї господарської діяльності, тоді як зовнішнє середовище у таких підприємств менше піддається контролю і більш агресивне. І як наслідок – майбутнє невеликого підприємства є більш невизначеним і непередбачуваним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Чимало аспектів змісту поняття «фінансове планування» потребують поглибленого вивчення теоретичних і методологічних проблем управління на промисловому підприємстві. У процесі роботи над дослідженням було використано праці вітчизняних та зарубіжних фахівців, зокрема: В. Захарченка [3; 4], А. Ковальова, М. Лапуста, Л. Скамай [5], Г. Партія, А. Загороднього [8], В. Горемикіна [2], О. Ліхачова [6], Р. Слав'юка [9], К. Щиборща [10], Дж. К. Ван Хорна [7] та інших. Водночас досі відкритим залишається питання обґрунтування напрямків вдосконалення безпеки бюджетного планування на промисловому підприємстві з метою усунення недоліків сучасної системи фінансового планування підприємства.

Такі вчені, як А. Ковальова, М. Лапуста, Л. Скамай вважають, що фінансове планування – це процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді [5, с. 176].

Г. Партій і А. Загородній стверджують, що «... фінансове планування – це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямами фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді» [8, с. 86].

Сутність фінансового планування полягає, на думку Р. Слав'юка [9, с. 168], у тому, що «...фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямами використання відповідно до виробничих і маркетингових показників підприємств на плановий рік».

На думку фахівців-фінансистів, процес планування повинен йти «зверху вниз». При цьому «зверху» – це не від керівника, а від засновників, власників, інвесторів, тих людей, кому належить бізнес. Якщо цього правила не дотримуватись, то планування перетворюється в абсолютно безглузду акцію [6; 10].

**Мета та завдання статті.** Розкрити напрямки вдосконалення безпеки бюджетного планування на промисловому підприємстві. З метою усунення недоліків сучасної системи планування представити схему побудови бюджету підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для українських підприємств можна окреслити дві сфери, що потребують планування.

1. Новітні приватні фірми. Бурхливий процес накопичення та перерозподілу капіталу призвів до збільшення і ускладнення діяльності багатьох з цих фірм, а також до виникнення інших факторів, що створюють потребу у формах планування, адекватних сучасному ринковому господарству. Головна проблема, пов'язана з застосуванням планування у цій сфері, – недовіра до формального планування, побудованого на думці, що бізнес – це вміння «крутитися», правильно орієнтуватися в поточній обстановці, а звідси – недостатньо уваги навіть до найближчої перспективи. Однак багато з приватних великих фірм почали створювати підрозділи планування, або, принаймні, ввели посаду фінансиста-планувальника.

2. Державні та в минулому державні, нині приватизовані підприємства. Для них функція планування є традиційною. Проте їх досвід планування належить в основному до періоду централізованої економіки. Тому планування на цих підприємствах мало вторинний характер, відображало планову діяльність на централізованому і галузевому рівнях, і отже, не припускало серйозного вміння аналізувати й планувати свою мету розвитку.

Тому як організаціям першого типу, так і державним і приватизованим підприємствам необхідно знову освоювати досвід внутрішнього планування.

Взагалі в українському плануванні завжди був присутній елемент невиправданого узагальнення приватного досвіду. Присутній він і зараз: єдині принципи та формати планування, включаючи критерії ефективності, методи контролю, використовувалися практично без змін в усіх регіонах, галузях, для всіх підприємств, холдингів і груп, майже без врахування особливостей організаційних структур, систем управління, систем розподілу, делегування повноважень, взаємозв'язків між поточними і стратегічними завданнями, регіональними та галузевими особливостями підприємств. Інша характерна особливість планування – невміння виділяти пріоритети [3, с. 40–41].

Аналіз причин недостатньої ефективності функціонування цілого ряду підприємств дозволив виявити основні проблеми і сформулювати такі принципи побудови системи планування:

– процес зміни системи планування повинен встигати за процесами злиття, поглинання, відповідними змінами в структурах, системах управління підприємств і холдингів;

– планування (корегування і уточнення) повинно здійснюватися «зверху вниз» за принципом «дерева цілей», тобто системно, тоді плани будуть комплексними і самодостатніми;

– повинно здійснюватися сценарне планування з урахуванням змін зовнішнього середовища, зовнішніх і внутрішніх ризиків;

– потрібно планувати захисні дії і контрдії для компенсації реальних загроз конкурентів, їх лобістських дій і т.д.;

– слід оптимізувати плани і виробничі програми з урахуванням стратегічних інтересів власника за економічними та інвестиційними критеріям;

– система планування має бути прив'язана до наявної на підприємстві системи центрів відповідальності, повноважень, до системи контролінгу, інакше реалізація навіть найкращих планів буде неефективною; система планування обов'язково повинна передбачати систему мотивації для топ-менеджерів, «ключових» керівників і фахівців.

Реалізація цих принципів побудови системи планування дозволяє вибудувати і реалізувати стратегію, що мінімізувала ймовірність втрат.

Є дві основні лінії, з огляду на які необхідно все правильно побудувати: стратегічне планування і, відповідно, стратегічне управління бізнесом і оперативне (тактичне) планування [2].

Якщо говорити про стратегічне планування, то це, перш за все, пошук тих точок, напрямків і способів ведення бізнесу, які дадуть максимальний результат у певній часовій перспективі. Вона може бути короткостроковою (до одного року), середньостроковою (до трьох років) або довгостроковою.

Тепер про оперативне управління. Мається на увазі, що кожен день, тиждень, місяць в будь-якому бізнесі щось відбувається або повинно відбуватися. Тому планірки, наради та інші заходи допомагають оперативно керувати процесом.

Основні труднощі при будь-якому плануванні – впровадження плану. План написати не так складно, але як зробити, щоб він запрацював? Плани, звичайно, повинні бути «працездатними», і необхідно, щоб в них були присутні реальні бажання вищих

керівників компанії. Часто плани, складені іншими людьми, не працюють якраз через свою несумісність. План повинен бути реалістичним з точки зору ринку, тобто, потрібен маркетинговий аналіз: чи є ринок збуту, певне число споживачів, чи готові вони заплатити гроші? Часто компанії цього не враховують. У стратегічному плануванні, як частини стратегічного управління, ключовим моментом, звичайно, є ринок, і головне – потрапити в точку, щоб не прорахуватися.

Наступний аспект – планування фінансової, виробничої та майнової можливості організації. Необхідно прорахувати, чи достатньо ресурсів для хорошого ринку.

І ще дуже важливий момент: менеджери повинні засвоїти плани та захотіти їх реалізовувати.

Проблемна область у цьому процесі – саме стратегічне планування. Тактичне планування намагаються так чи інакше реалізовувати: будувати поточні плани, графіки, планувати зустрічі і т.д. Хоча найчастіше графіки будують, а відповідальних за їх виконання забувають призначити. Але це вже питання організації, а зі стратегічним плануванням все набагато складніше. На «стратегічний» рівень виходять тільки сильні, великі компанії, такі як: «Мотор Січ», концерн «Стірол», Одеський припортовий завод «Запоріжсталь» та ін.

Перед ними постає завдання виходу на новий рівень бізнесу і з'являється потреба у плануванні зовсім іншого роду. Щоб таку потребу задовольнити, треба мати серйозну інформацію про те, як розвивається подібний бізнес в інших країнах, як може розвиватися такий бізнес в Україні з урахуванням політичних та економічних умов через п'ять років, тобто інформацію, яку потрібно спеціально збирати.

Найпоширеніша проблема – це процес реструктуризації компанії, коли виникає необхідність комплексних організаційних змін. А за цим вже йде системна робота щодо стратегії, маркетингу, формування персоналу, корпоративної культури і т.п. Але потреба в серйозному плануванні обмежується тільки цими змінами. На думку фахівців, хороші плани зараз зустрічаються в одній компанії з десяти, а повна їх відсутність – у чотирьох з десяти [6]. Але, з іншого боку, велика частина компаній їх уже впроваджує. Якщо порівнювати з іншими роками, то прогрес спостерігається дуже значний. І розвиток відбуватиметься в позитивному напрямку, оскільки ступінь невизначеності ситуації в країні, регіоні зменшуватиметься. З'являється також цивілізована маркетингова інформація. Все це створює серйозні передумови для активного та успішного впровадження у практику управління підприємством сучасних методів планування і, зокрема, одного з перспективних – методу бюджетного планування (рис. 1).

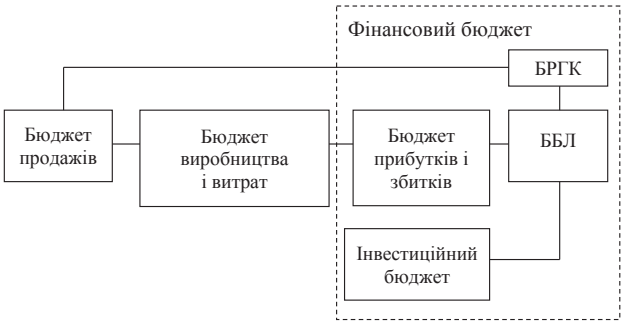


**Рис. 1. Схема побудови основного бюджету підприємства**

Метод бюджетного планування, що набув широкого поширення в західній практиці, забезпечує прийнятну точність фінансових прогнозів, оснащений величезною кількістю методичної літератури і набором прикладних програм, що багато в чому полегшує його практичне застосування. Основним результатом фінансового планування є формування прогнозної фінансової звітності (фінансових бюджетів): прогнозного балансу, або, іншими словами, бюджету за балансовим листком (ББЛ), прогнозного звіту про прибутки і збитки або бюджету прибутків і збитків (БПЗ), бюджету руху грошових коштів (БРГК). БПЗ є, по суті, однією з форм бюджету доходів і витрат (БДВ).

Наявність прогнозної фінансової звітності дозволяє провести аналіз і діагностику прогнозного фінансового стану підприємства і скорегувати при необхідності поточні плани, якщо прогнозний стан виявиться незадовільним [4].

За БРГК визначаються прогнозні грошові потоки, розмір і графік додатково необхідного фінансування. Побудова БПЗ дає можливість визначити прогнозовану виручку, витрати, податки, прибуток, рентабельність.

Нарешті, аналіз прогнозного балансу дозволяє розрахувати ліквідність, плече фінансового важеля, розмір власних оборотних коштів, і, виходячи з цього, оцінити задовільність прогнозного балансу з різних точок зору. На рисунку 1 показано схему побудови основного бюджету підприємства.

Основними недоліками сучасного планування можна назвати такі. По-перше, однобокий підхід – на чільне місце ставиться змістовна частина проблеми – власне планування, вводять в дію, як правило, не всю систему, а якусь її частину (немає чіткого усвідомлення різниці між бюджетом як інструменту планування у вузькому (радянському) сенсі і бюджетом як інструменту управління).

По-друге, в сучасних умовах тільки бухгалтерія має інформацію, яку можна використовувати для фінансової звітності, але в тому вигляді, в якому вона існує, вона не годиться ні за формою, ні за регламентом. Потрібно, щоб і планування, і звітність були елементами єдиного контуру бюджетного управління. Тільки тоді власне бюджетне планування стає плануванням, а бюджет – фінансовим чинником майбутнього.

По-третє, недолік маркетингової інформації. Структури, які збирають, аналізують цю інформацію в усьому її різноманітті, поки не вистачає.

Суть бюджетного планування полягає в побудові прогнозних форм фінансової звітності на основі ретельно вивірених передумов формування кожного елемента активів, пасивів, доходів і витрат. При цьому важливе місце відводиться допоміжним бюджетам, об'єднаним в групу операційних бюджетів.

Кінцева мета методу бюджетного планування – виявлення потреб підприємства у фінансуванні на момент, відбитий в прогнозному балансі, визначенням величини дисбалансу між активами і пасивами прогнозного балансу, викликаного відбиттям в ньому всього спектра фінансових рішень на майбутній рік.

В якості основних результатів можна розглядати:

– ведення обліку, аналізу та планування фінансових потоків підприємства в цілому і створених центрів обліку;

– ведення обліку, аналізу та планування доходів і витрат, прибутків і збитків, рентабельності підприємства в цілому і створених її центрів фінансового обліку;

– забезпечення поточної платоспроможності;

– облік, аналіз і планування податків на прибуток;

– визначення рівнів і можливостей повернення кредитів;

– виявлення розмірів динаміки позитивного і негативного сальдо готівкових коштів як в цілому по підприємству, так і по кожному центру обліку;

– облік, аналіз і планування співвідношень виручки від реалізації із сумарними, а також змінними і постійними витратами.

В основному на підприємствах доцільно вводити короткострокові бюджети і мати справу з плановим періодом, рівним одному року. Це пояснюється тим, що за період такої протяжності, як можна припустити, відбуваються всі типові для життя підприємства події, оскільки за цей термін вирівнюються сезонні коливання кон'юнктури. За часом річний бюджет (план) можна розділити на місячні або квартальні бюджети (плани). Крім того, орієнтуючись на західний досвід, можна виокремити корисність змінного варіанта, коли бюджет, складений на рік або квартал, корегується щомісяця.

**Висновок.** При зростанні нестабільності зовнішнього середовища господарювання найбільшого значення для підвищення стабільності роботи підприємства набуває метод бюджетного планування

В умовах, коли підприємствам надано самостійність, вони можуть представляти бюджети в будь-якій формі, яку вони вважають більш прийнятною для себе, робота з адаптації бюджетів до типу організації може полягати в підборі найбільш прийнятних елементів і формуванні особливої системи планування. Крім того, необхідно пам'ятати, що в умовах сучасної української дійсності нічого не можна вирішувати автоматично, оскільки для цього просто немає сталих передумов. Тому сліпе копіювання західного досвіду може тільки нашкодити, а не допомогти.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України // Інвестгазета. – 2013.
2. Горемыкин В.А. Стратегии развития предприятия / В.А. Горемикин. –М. : ИТК «Дашков и К», 2004. – 212 с.
3. Захарченко В.И. Эффективность использования финансового менеджмента на предприятии / В.И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2007. – Т. 10, Вип. 16. – С. 40–48.
4. Захарченко В.И. Взаимодействие систем финансового, управленческого и налогового учета / В.И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2008. – Т. 11, Вип. 22. – С. 5–11.
5. Ковалева А.М. Финансы фирмы : ученик / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 336 с.
6. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии. – М. : ООО «ТК Велби», 2003. – 264 с.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления фінансами / Дж. К. Ван Хорн ; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
8. Партій Г.О. Фінанси підприємства : навч. посіб. / Г.О. Партій, А.Г. Загородній. – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 132 с.
9. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства : навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 323 с.
10. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России / К.В. Щиборщ. – М. : Дело и Сервис. – 2004. – 544 с.


УДК 339.13.017:658.8.012.12

**Андрущенко Н.О.**
*кандидат педагогічних наук, доцент*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

## ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті подано теоретико-методологічні аспекти формування основ іміджу підприємства та аналіз загальних умов його формування, а саме розкрито сутність поняття «імідж», його завдання, функції та структуру. Висвітлено основні етапи та засоби формування іміджу підприємства, також розглянуто особливості формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності.

**Ключові слова:** імідж, конкурентоспроможність, менеджмент, маркетинг, трансформація, іміджбілдінг, стратегічне управління.

**Андрущенко Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Представлены теоретико-методологические аспекты формирования основ имиджа предприятия и анализ общих условий его формирования, а именно раскрыта сущность понятия «имидж», его задачи, функции и структура. Освещены основные этапы и средства формирования имиджа предприятия, также рассмотрены особенности формирования имиджа предприятия как элемента конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** имидж, конкурентоспособность, менеджмент, маркетинг, трансформация, имиджбилдинг, стратегическое управление.

**Andruschenko N.A. FORMATION OF IMAGE COMPANIES AS AN ELEMENT OF COMPETITIVENESS**

The theoretical and methodological aspects of forming the foundations of the company's image and the analysis of the general conditions of its formation, namely the essence of concept "image", its objectives, functions and structure, highlights the key stages and means of forming the company's image, as the features of the formation of the company's image as element of competitiveness.

**Keywords:** image, competitiveness, management, marketing, transformation, imidzhbilding, strategic management.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні процеси в економіці України суттєво впливають на діяльність усіх суб'єктів господарювання, на їх економічне, інформаційне та правове середовище. За таких умов нестабільність зовнішніх факторів діяльності і низька адаптивна здатність підприємств до будь-яких ринкових перетворень створюють загрози їх подальшому розвитку. Тому бізнес-процеси на підприємствах зазнають значних змін, які передусім пов'язані зі збереженням або відтворенням їх конкурентоспроможності. Орієнтація на певний конкурентний статус спонукає підприємство до ефективного використання всіх наявних ресурсів, здібностей персоналу, інформаційних, фінансових та інноваційних можливостей. В цьому аспекті імідж підприємства набуває вагомого значення в контексті підтримання конкурентоспроможності та подальшого ефективного розвитку підприємства.

Покупець став більш вимогливим та очікує від підприємств не тільки якісних товарів, широкого асортименту і доступних цін, але й високого рівня обслуговування.

На сучасному етапі розвитку споживчого ринку успіх або невдача торгового підприємства багато в чому залежить від лояльності покупця, яка визначається суб'єктивною оцінкою образу – іміджу підприємства, що формується в його свідомості. Торговельне підприємство необхідно розглядати не тільки з функціональної, але й з ринково-психологічної точки зору, в основі якої знаходиться організаційна культура, що впливає на персональне сприйняття покупця і створення його іміджу. Особливо гостро це завдання постає перед універсальними торговельними підприємствами, оскільки зниження їх ролі на українському ринку багато в чому обумовлено втратою цілісного позитивного образу, який формується у свідомості кожного покупця і є найважливішим елементом конкурентних переваг торговельного підприємства.

У зарубіжній і вітчизняній літературі накопичено великий обсяг досліджень з формування іміджу, однак недостатньо опрацьовано методики поетапного формування іміджу торгового підприємства, механізми його вимірювання та оцінки, а також напрями практичного впровадження. З розширенням меж зовнішнього середовища вищевказані проблеми визначають актуальність розгляду питань формування позитивного іміджу торговельного підприємства, як інструменту управління його ефективністю. На сьогодні тема розробки іміджу для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, яке хоче довго і успішно працювати на ринку, безсумнівно, дуже актуальна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням теорії торгівлі, споживчої поведінки, організаційної культури та іміджу присвячено роботи К. Андерсона, Р. Блекуелла, Б. Вейтца, Ж. Веттера, Д. Говарда, Б. Джи, К. Камерона, Р. Каплана, К. Керра, Т. Конті, Ф. Котлера, Р. Куїнна, М. Леві, Д. Нортона, Н.-Г. Ольвія, М. Тевене, Е. Шейна, Д. Енджела, Г.Л. Багиева, А.Н. Баутова, І.С. Березина, М.Б. Богатирьова, Г.Д. Бурдуна, Є.П. Голубкова, К.А. Гулина, В.І. Дорошева та ін.

Але, незважаючи на значні досягнення у теорії та практиці управління конкурентними перевагами підприємства, є ряд проблем, які й досі залишаються предметом дискусій і обговорень. Так, у більшості наукових праць вітчизняних і закордонних вчених використано універсальний підхід при з'ясуванні ролі конкурентних переваг підприємства в процесах збільшення присутності на ринку, з урахуванням посилення галузевої конкуренції. Маловивченими залишаються питання формування конкурентних переваг саме на базі позитивного іміджу.

**Метою статті** є дослідження теоретичних і практичних аспектів формування конкурентоспроможності підприємства з урахуванням позитивного іміджу компанії в умовах ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Імідж підприємства – це певний образ компанії, який створюється як у суспільній, так і в індивідуальній свідомості, завдяки засобам масової комунікації та психологічному впливу. Цей образ вкрай необхідним для формування довіри потенційних споживачів.

Імідж підприємства виступає одним зі спонукальних чинників для вступу споживачів у фінансові взаємовідносини з компанією. Позитивний імідж компанії підвищує конкурентоспроможність всього підприємства та є одним з факторів комерційного успіху. Висока квінтесенція іміджу для успіху підприємства стимулює скрупульозні дослідження на цю тему. Вже на початку 1990-х рр. XX ст. стрімко зросла стурбованість ряду підприємств тим, як їх сприймають свої споживачі. Підприємства України розпочали активно створювати підрозділи зв'язків з громадськістю, однією з головних завдань яких було формування іміджу підприємства. Поняттям «корпоративна марка», «корпоративний імідж» все більше уваги приділяють економісти, маркетологи, журналісти, культурологи, політологи та лінгвісти у всьому світі [1].

Розглянемо зміст поняття «імідж». Відомий науковець Б. Джі у своїй книзі «Імідж фірми. Планування, формування, просування» говорить про те, що, як мінімум, є дві думки з приводу виникнення іміджу: імідж існує як даність у всіх об'єктів і з ним можна й потрібно працювати, та імідж виникає тільки у разі штучного формування образу, функціонального і керованого [2].

Серед безлічі дефініцій поняття «імідж», більшість зводиться до того, що і ми поділяємо цю думку, що імідж – це образ відомої особистості або речі, створюваний засобами масової інформації, літературою, видовищем або самим індивідом.

Ми провели системний аналіз підходів вітчизняних і зарубіжних науковців до визначення понять «імідж» та «імідж підприємства»: Т. Бурцева та Н. Миронова вважають, що імідж – це стереотипізований образ конкретного об'єкту, що існує в масовій свідомості. Як правило, поняття іміджу відноситься до конкретної людини, але може також поширюватися на певний товар, організацію, професію і т.д. [3]. Ф. Котлер вважає, що імідж – це сприйняття компанії чи її товарів суспільством [4]. На думку Д. Доті, імідж – це все і всі, хто має хоч якесь відношення до компанії і пропонованих нею товарів та послуг. Це витвір, що постійно створюється як словами, так і образами, які химерно перемішуються і перетворюються в єдиний комплекс [5]. Е. Робінсон вважає, що імідж – це підсумок адекватного сприйняття підприємства, його керівника, персоналу, політики або діяльності. Тобто передбачається, що маніпулятивні дії не мають вирішального впливу на образ підприємства або ж і взагалі відсутні. Досвід показує, що реальна практика буде сильніша за трансльований імідж, але для цього потрібен час, іноді досить тривалий [6].

По суті, перед нами лише несхожість позицій. Автори мають різні бачення одного й того ж предмета і виділяють лише ті його особливості, які входять до сфери їх професійних і наукових інтересів.

Отже, єдиної дефініції поняття «імідж» не існує, кожен з дослідників розкриває певну сторону цього поняття. Тому ми пропонуємо таке визначення поняття «імідж підприємства»: це – певний образ підприємства та ставлення суспільства до його діяльності на основі сформованих цінностей у споживача. Носієм іміджу може виступати організація, індивід чи товар.

Нерідко, розкриваючи імідж підприємства споживачі намагаються вдовольнитися тільки двома поняттями «позитивний» чи «негативний».

Як зазначає Ф.І. Карков між цими протилежностями лежить безліч рис, якостей і властивостей. Говорячи про імідж як певну абстракцію, можна виділити характеристики ефективного іміджу:

– театральність (демонстративність);
– маніпулятивність;
– правдоподібність;
– яскравість (неординарність);
– рухливість (здатність до трансформації);
– зрозумілість (доступність);
– «близькість» цільової аудиторії;
– затребуваність (у певний час у певному місці) [7].

Що стосується функцій іміджу, то вони поділяються на дві категорії: ціннісні та технологічні (За Д.І. Артьомовою) [8]. До ціннісних належать функції комфортизації міжособистісних відносин, психотерапевтична та функція самопрезентації, до технологічних – функції міжособової адаптації, затінювання негативних особистісних характеристик та розширення вікового діапазону спілкування.

Імідж підприємства виконує ряд функцій:

1. Демонстративну (позиціонування підприємства на ринку). Усвідомлення місії дає підприємству: а) самовизначення, самооцінку і визначення ззовні; б) співвідношення місії з потребами її потенційних клієнтів. Чим чіткіше визначені цілі та завдання підприємства з точки зору потреб клієнтів, тим простіше транслювати назовні, створюючи корпоративний імідж.

2. Функцію стимуляції – спонукання споживача до дій.

3. Адаптивну – забезпечення підприємства входженням у необхідне йому суспільне середовище.

4. Рекламну – привернення уваги до підприємства з метою збільшення зростання продажів товару, збільшення прибутку і т.д.

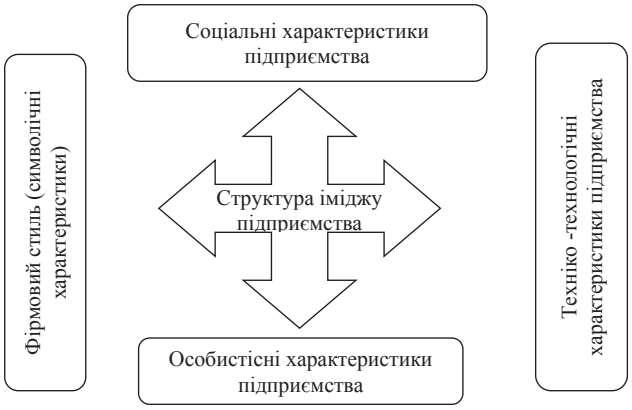


**Рис. 1. Структура іміджу підприємства**

Таким чином, під терміном «імідж» слід розуміти формування і підтримку стійкого позитивного враження, «образу», яким його бачить аудиторія. Імідж – це тілесно-естетичний образ, який володіє рядом індивідуально-типових ознак, що надають певний вплив на індивідуальне, групове і масову свідомість (а також підсвідомість).

Створення позитивного іміджу – щось більше, ніж просто хороша рекламна кампанія, це – складний і багатосторонній план, всі частини якого взаємопов'язані і взаємозалежні. Засоби формування іміджу підприємства найбільш ефективні тоді, коли всі його складові частини працюють разом. На нашу думку, варто виділити такі засоби:

Перший – формування фундаменту. Фундамент – це основа всього. Так, будинок не прослужить довго, якщо його фундамент буде неміцним, а імідж буде неефективний, якщо докладно не буде зроблено перший крок з його розробки – закладка фундаменту: визначення цінностей, цілей, принципів та філософії, на яких буде міцно стояти вся будівля іміджу. Щоб фірма функціонувала ефективно в свій імідж, необхідно, щоб всі складові елементи були нерозривно пов'язані і узгоджувалися з фундаментом. Адже без нього все інше не має сенсу, а майстер-план приречений на невдачу. Для будівлі фундаменту іміджу автор книги «Імідж фірми: планування, формування, просування» Б. Джі [2] виділяє п'ять кроків, які необхідно зробити:

1) принципи;
2) положення про мету створення компанії;
3) корпоративна філософія;
4) довгострокові цілі компанії;
5) стандарти поведінки і зовнішнього вигляду.

Для побудови позитивного іміджу необхідно чітко усвідомлювати значимість кожного кроку і не пропустити жоден при розробці.

Система ринкових відносин, що формується в нашій країні з початку 90-х рр. XX ст., кардинально змінила характер взаємовідносин у сфері виробництва, збуту і споживання продукції. Споживач, отримавши можливість широкого вибору, прагне отримати максимум вигоди від споживання. Обмежений платоспроможний попит при стрімкому розвитку конкуренції з боку вітчизняних і зарубіжних товаровиробників, змушує останніх жорстко змагатися один з одним у боротьбі за традиційні та нові ринки збуту. В умовах формування конкурентного середовища, насичення ринку різноманітними товарами та постійного оновлення асортименту, перед кожним вітчизняним підприємством постає проблема ідентифікації його продукції і виділення з безлічі варіантів пропозиції. Успіх діяльності підприємства залежить багато в чому від уміння створити собі певну репутацію надійного постачальника якісних товарів і послуг, гідного соціального партнера. Формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності може проходити двома шляхами: стихійно (спонтанно) або цілеспрямовано. У першому випадку це – звичайний процес, який проходить без зовнішнього тиску, одним з результатів якого є становлення людини як індивідуальності. Другий шлях припускає активне формування, яке пов'язане зі штучним створенням іміджу та проведенням спеціальних заходів, процедур індивідуальної та організаційної роботи.

Стратегічне управління покликане забезпечити конкурентоспроможність підприємства у мінливому зовнішньому середовищі. Під конкурентоспроможністю підприємства ми розуміємо здатність створювати таке перевагу над конкурентами, яке дозволяє досягти поставлених цілей [9].

Стратегічне управління створює конкурентні переваги, які забезпечують успішне існування і

розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Маркетингове стратегічне управління виходить з того, що створити стійку конкурентну перевагу – це означає запропонувати більшу прийнятну цінність споживачам та іншим зацікавленим групам. Ці переваги можуть бути пов'язані як з характеристиками вироблених товарів і послуг, так і з характеристиками самого підприємства та його становища на ринку. У цьому випадку стратегію можна визначити як комплекс рішень з досягнення довготривалих конкурентних переваг на цільових ринках [10].

Аналізуючи сприйняття, ми виявляємо відношення зацікавлених груп до підприємства і його товарам, яке включає в себе оцінку і схильність до дії. Визначаючи реакцію суб'єктів ринку, що дає нам можливість ідентифікувати структуру ринку та їхнє ставлення, ми отримуємо можливість передбачити поведінку учасників ринку, як показує досвід численних маркетингових досліджень.

Аналіз ставлення надає, як показали численні дослідження в різних країнах, такі можливості:

– визначення сильних і слабких сторін марки товару та іміджу підприємства допомагає досить впевнено ідентифікувати можливості й загрози;

– оцінка ставлення до і після впливу на ринок дозволяє оцінити ефективність стратегій;

– знання ставлення допомагає прогнозувати реакцію на діяльність підприємства [11].

Стає очевидним, чому в стратегічному аналізі все більше уваги приділяється виміру відносини як оціночної реакції, що охоплює почуття, переваги, наміри і судження (оцінки). Але далеко не всі керівники українських підприємств усвідомлюють це.

Сильний імідж підприємства та його товарів є підтвердженням того, що підприємство володіє унікальними діловими здібностями (спеціальними навичками, вміннями), що дозволяють підвищувати пропоновану споживачам близьку для них цінність товарів і послуг.

На сьогоднішній день у формуванні позитивного іміджу підприємства великого значення набуває вивчення і використання маркетингових інструментів, які в свою чергу забезпечують успіх у просуванні підприємства на ринку. Широко використовуваними інструментами маркетингу з формування іміджу підприємства є маркетингові комунікації, до яких традиційно належить реклама, зв'язки з громадськістю (PR), спонсорство, стимулювання збуту. Ці інструменти дозволяють компаніям краще ідентифікувати себе серед інших і чітко закріпитися у свідомості споживачів.

Оскільки в сучасному світі споживачів не можна здивувати звичайними стандартними підходами, тому для ефективного просування товарів і послуг необхідні нестандартні розробки, креативні рішення, використання найбільш ефективних для заданої ситуації каналів комунікації. Для того, щоб організація досягла успіху і мала позитивний імідж насамперед необхідно розробити комплексну програму просування продукції на ринок.

І саме тому задля формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності ми пропонуємо сім кроків, реалізація яких обов'язково сприятиме підвищенню іміджу підприємства.

Крок 1. ПРЕС-РЕЛІЗИ

Прес-реліз прийнято вважати основним інструментом зв'язків з громадськістю. Прес-реліз – це відносно короткий (близько однієї сторінки) для журналістів, що містить важливу, цікаву новину. Він повинен бути написаний живою мовою, містити актуальну для цільової аудиторії інформацію. У прес-релізі не може бути прямої реклами.

Крок 2. ТЕМАТИЧНА РОЗСИЛКА

Власна розсилка – це можливість нагадувати про себе регулярно. Це спосіб «не відпускати» цільову аудиторію. Ми рекомендуємо дотримуватися регулярності: наприклад, розсилка повинна виходити кожну середу, щоб передплатники до неї звикли, чекали її; повинна містити корисну, актуальну для клієнтів інформацію: наприклад, огляди найважливіших подій в логістиці за тиждень, тощо, авторські статті, добірки цікавих матеріалів.

Крок 3. СТАТТІ НА ПАРТНЕРСЬКИХ РЕСУРСАХ

Якщо прес-релізи розсилають наосліп, то інші види PR-текстів цілеспрямовано розміщують на певних майданчиках.

Крок 4. «БІЛІ АРКУШІ» (з англ. white papers)

Це навчальні матеріали з якої-небудь конкретної тематики, щось на зразок обміну досвідом.

Як «білі аркуші» впливають на репутацію фірми? Товариство, яке не боїться ділитися досвідом і надає корисну інформацію, завжди має конкурентну перевагу перед фірмами, які цього не роблять.

Крок 5. ЗВ'ЯЗКИ З ГРОМАДСЬКІСТЮ

Громадськістю є група осіб, які зацікавлені діяльністю підприємства. Зв'язки з громадськістю (public relations, PR) – це різноманітні програми, метою яких є просування або захист іміджу компанії чи окремих її товарів.

Далекоглядні компанії піклуються про хороші відносини з громадськістю і для цього роблять певні кроки. У багатьох фірмах існують відділи зв'язках з громадськістю, працівники яких проводять моніторинг громадської думки та здійснюють комунікації з метою підтримки позитивного іміджу фірми. Кращі відділи так само консультують керівників з питань застосування програм, позитивно сприймаються суспільством і відмови від сумнівних заходів.

Крок 6. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Відповідно до свого установчого документу – статуту, підприємство в рамках зовнішньоекономічної діяльності має право самостійно та у повному обсязі укладати контракти з зарубіжними юридичними особами і проводити безпосередні експортно-імпортні операції; створювати підприємства з зарубіжними юридичними та фізичними особами і брати участь у їх діяльності; експортувати та імпортувати товари, капітали та робочу силу; заключати контракти із зарубіжними юридичними та фізичними особами і мати партнерські відносини із закордонними партнерами.

Крок 7. ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ

Дуже актуальним сучасним інструментом стає прямий маркетинг, який представляє собою використання каналів, які безпосередньо зв'язують постачальника зі споживачем. До цих каналах зараховують Інтернет-маркетинг і мобільні пристрої. Пробки на дорогах, брак часу, байдужі продавці в торгових магазинах, черги в касах – все це стимулює сучасного споживача здійснювати покупки з дому, тобто за допомогою веб-сайтів, які працюють цілодобово. Прямий маркетинг має для споживачів відразу кілька переваг: економія часу, можливість познайомиться з великим асортиментом продукції, замовлення прямо з дому і

т.д. Так само у всьому світі практикують пряму поштову розсилку, яка передбачає відправку різних пропозицій, нагадувань або іншої інформації для конкретного адресата. У такому випадку використовують спеціальні розсилки, в яких адресати згруповані за певними критеріями. Найбільшою популярністю користуються такі мережі, як: Facebook, ВКонтакте та Twitter.

**Висновки.** Дослідивши сутність іміджу, розглянувши маркетингові інструменти формування іміджу та просування послуг на ринку, можна з упевненістю сказати, що запорука успіху діяльності будь-якої підприємства закладена в ефективній маркетинговій кампанії. Підприємства можуть виробляти якісь інноваційні продукти, але якщо споживач не знає про їх існування, то результат від цих інновацій буде нульовим. Кожен із зазначених нами напрямків підвищення ефективності формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності має різний вплив. На будь-кому етапі діяльності підприємства менеджери та маркетологи мають звертатися до найбільш актуальних і суттєвих за результативністю напрямів. Але все ж стратегічний план розвитку підприємства зобов'язаний передбачати застосування всіх можливих напрямків підвищення ефективності формування іміджу підприємства як елемента конкурентоспроможності.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Андрущенко Н.О. Вдосконалення іміджу торговельного підприємства / Н.О. Андрущенко, В.І. Кудіяров // Науковий огляд. – 2014. – № 8(9). – С. 5–12.
2. Джі Б. Імідж фірми. Планування, формування, просування / Б. Джі. – СПб. : Пітер, 2012. – 224 с.
3. Бурцева Т.А. Дослідження корпоративного іміджу / Т.А. Бурцева, Н.А. Миронова // Маркетинг. – 2013. – № 3(100). – С. 60–64.
4. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без ; пер. с англ. – СПб. : ИД «Нева», 2014. – 192 с.
5. Доти Д. Паблисити и паблик рилейшнз / Д. Доти. – М. : Информационно-издательский дом «Филинъ», 2014. – 237 с.
6. Robinson, E.J. 2014. Communication and Public Relations. Columbus, Ohio, Merril.
7. Карков Ф.И., Рекламный рынок: методика изучения / Ф.И. Карков, А.А. Родионов. – М. : Экзамен, 2010. – 326 с.
8. Артьомова Д.І. Чинники, що впливають на імідж підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/artomova-d-i-chinniki-scho-vplivayut-na-imidzh-pidpriemstva/.
9. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – 3-е изд., пер. с англ. – М. : Вильямс, 2010. – 672 с.
10. Гальцева Н.В. Особенности разработки товарной политики для специализированных предприятий торговли / Н.В. Гальцева // Межвуз. сборник научных трудов «Экономика и управление в XXI веке: проблемы и перспективы развития». – СПБТЭИ, 2011. – С. 9–11.
11. Бердинских М.В. Особенности формирования имиджа организации у различных социальных субъектов / М.В. Бердинских // Дискуссия. – 2012. – № 12(30). – С. 90–94.


УДК 338.47

**Бабашов Р.А. оглы**
*аспирант кафедры экономики предприятий и корпоративного управления Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

## СОВРЕМЕННЫЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Проведен комплексный анализ современных условий и результативности ведения экономической деятельности предприятий связи Азербайджана, места в экономике страны, уровня развития и доступности сектора информационно коммуникационных технологий Азербайджана. Сформулированы выводы и обозначены наметившиеся тенденции.

**Ключевые слова:** деятельность, сектор информационно-коммуникационных технологий, анализ, развитие, доходы, результативность.

**Бабшов Р.А. огли. СУЧАСНІ УМОВИ ВЕДЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ АЗЕРБАЙДЖАНУ**
Наведено комплексний аналіз сучасних умов та результативності ведення економічної діяльності підприємств зв'язку Азербайджану, місця в економіці країни, рівня розвитку та доступності сектора інформаційно-комунікаційних технологій Азербайджану. Сформульовано висновки та позначено тенденції.

**Ключові слова:** діяльність, сектор інформаційно-комунікаційних технологій, аналіз, розвиток, доходи, результативність.

**Babashov R.A. MODERN CONDITIONS OF ACTIVITY TELECOMMUNICATION ENTERPRISES OF AZERBAIJAN**
The article presents the results of the complex analysis of a modern conditions and performance an economic activity of Azerbaijan telecommunication enterprises, the place in the economy, the level of development and the availability of information and communication technologies sector of Azerbaijan, formulate conclusions and identifies trends.

**Keywords:** activity, information and communication technologies sector, analysis, development, revenue, performance.

**Проблема и ее связь с научно-практическими заданиями.** Глобализация мировой экономики выступает объективной тенденцией развития экономических отношений. Как отмечают специалисты, по существу, экономика Азербайджана путем реализации крупномасштабных нефтегазовых и транспортно-коммуникационных проектов уже включена в процесс глобализации. Вместе с тем, перед Азербайджаном стоит сложная задача – построение новой экономики, путем развития информационных технологий и формирования качественно новых рыночных условий [9]. В стране уже сделаны успешные шаги, направленные на обеспечение ускоренного развития сектора информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и в кратчайшие сроки его модификации из динамично развивающихся в одну из веду-

щих отраслей экономики. Поэтому для украинских телекоммуникационных предприятий опыт развития сектора ИКТ Азербайджана является полезным. Также вызывает интерес, как созданные условия уже отразились на результативности деятельности предприятий, работающих в этом секторе.

**Анализ исследований и публикаций, выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Анализ научных публикаций показал, что работы, посвященные анализу условий ведения деятельности предприятий связи Азербайджана практически отсутствуют. На этапе 2003–2009 гг. тенденции развития и результаты деятельности телекоммуникационного сектора раскрыты в работах А.К. Голубева и О.М. Рустамова [12; 13]. Последующий период освящен фрагментарно, с статистической точки зрения достигнутых показателей [3–7; 14]. Поэтому анализ современных условий ведения деятельности в секторе ИКТ Азербайджана, с точки зрения достигнутых технических и экономических результатов, а также выявление тенденций представляет несомненный научный интерес.

Таким образом, **целью статьи** является проведение комплексного анализа условий и результативности деятельности предприятий связи Азербайджана, места сектора ИКТ в экономике страны, уровня развития и доступности ИКТ Азербайджана, определения наметившихся тенденций.

**Изложение основного материала.** В Концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее» главной целью обозначено обеспечение социально-экономического развития всех регионов Азербайджана на уровне современных требований и повышение конкурентоспособности экономики. Одной из основных опор такого развития, как отмечено в Концепции, являются ИКТ, рассматриваемые как новый экономический сектор, обладающий высокими темпами роста, играющий роль современной и многофункциональной инфраструктуры, а также ведущей силы всестороннего социально-экономического прогресса. Поэтому для достижения намеченной концепцией основной цели Азербайджанской экономике требуется в предстоящие десять лет расширить объем сектора ИКТ в 4–4,5 раза, усилить его экономический потенциал, обеспечить потребности общества в ИКТ.

Для достижения всех поставленных задач и системного осуществления намеченной работы подготовлена Национальная стратегия по развитию информационного общества в Азербайджанской Республике на 2014–2020 гг., в которой определены основные положения по обеспечению развития сектора ИКТ путем ускорения строительства информационного общества [10]. Необходимо отметить, что такое пристальное отношение к деятельности сфере ИКТ не возникло в последнее время. До принятия концепции успешно осуществлялись Национальная стратегия развития информационно-коммуникационных технологий на 2003–2012 гг., Государственная программа «Электронный Азербайджан». Для организации электронных услуг государственных органов по принципу «единого окна» к созданному Министерством связи и информационных технологий Азербайджана порталу «Электронное правительство» подключились 36 структур, которые оказывают 168 электронных услуг [11]. Также Азербайджан является активным участником таких проектов, как: создание Региональной инновационной зоны, Европейско-ближневосточной высокоскоростной информационной сети, Трансевразийской суперинформационной магистрали.

С 2009 г. в Азербайджане наступил новый динамичный этап развития аэрокосмической отрасли, а в феврале 2013 г. с космодрома «Куру» был запущен телекоммуникационный спутник «AzerSpace». По данным на конец 2013 г. загрузка мощностей спутника составляла более чем 60% и получен доход около 8 млн долл. На стадии завершения находятся работы по запуску в 2015 г. второго телекоммуникационного спутника [2; 11].

Отдельное внимание в Азербайджане уделяется развитию новых технологий. В соответствии с указом Президента «О создании Парка высоких технологий» формируется региональная инновационная зона. На территории Парка высоких технологий, который является членом Международной ассоциации научных парков (IASP), будут располагаться исследовательские компании, разработчики стартап-проектов, а также производственные предприятия. Для резидентов технопарка будут созданы необходимые льготные условия, сегодня уже предоставлены налоговые льготы на 7 лет.

Созданные условия положительно отразились на динамике интегрированных показателей развития и доступности ИКТ, которые ежегодно определяются ООН, Международным союзом электросвязи (МСЭ), Всемирным экономическим форумом (ВЕФ). По индексу развития ИКТ Азербайджан занимает 64 место среди 166 стран мира и 5 место – среди стран СНГ, его значение выше чем среднее в мире и в развивающихся странах, но ниже чем у развитых. Также Азербайджан за год улучшил на 5 позиций с 56-го до 49 рейтинг среди 148 стран по индексу готовности сети, 20-е место по индексу доступности и поднялся на 10 позиций по тарифам на широкополосный интернет [1–4].

Несмотря на достижения в развитии ИКТ Азербайджана, существует целый ряд проблем, требующих решения. Как отмечают специалисты [8], необходима дальнейшая либерализация рынка телекоммуникационных услуг, завершение полномасштабного внедрения проекта электронного правительства Азербайджана. Кроме того, актуальными являются вопросы обоснования принципов тарифного регулирования, введения системы универсального обслуживания с обеспечением базового набора услуг ИКТ в любом населенном пункте Азербайджана по доступной цене и др.

Таким образом, развитию ИКТ в Азербайджане уделяется приоритетное внимание, а реализация амбициозных положений концепции «Азербайджан 2020: взгляд в будущее» в части развития ИКТ во многом зависит от деятельности государственных органов, направленной как на дальнейшее развитие этого сектора, так и решение уже существующих проблем. При этом, не менее важное место в этом процессе занимает результативность экономической деятельности предприятий ИКТ Азербайджана.

Для выявления наиболее значимых тенденций и перспектив, а также проблем развития деятельности предприятий в сфере ИКТ рассмотрим технико-экономические характеристики сектора ИКТ Азербайджана в 2011– 2013 гг.

По данным Госкомстата Азербайджана [2], удельный вес добавленной стоимости сектора ИКТ Азербайджана с 2011 по 2013 г. вырос на 0,1 пункта и составил 1,7%. Такая же ситуация складывается и по показателям валовой прибыли (1,7%), чистой операционной прибыли (1,5%), среднегодовой численности работников (1,8%), они имеют устойчивое значение, с незначительным увеличением к 2013 г. Исключением

являются инвестиции в основной капитал, их доля в 2013 г. сократилась на 0,3 пункта с 2,4 до 2,1%, что оставляет около 12% величины 2011 г. Как отмечает министр связи и информационных технологий Азербайджана, «нынешнее состояние сектора таково: ИКТ является вторым по объему и потенциалу сектором после энергетической сферы. Однако по динамичности и стабильности развития наш сектор несомненный лидер» [14]. Эти слова подтверждают данные рисунка 1, которые наглядно демонстрируют превышение темпов роста экономических показателей ИКТ над темпами роста макропоказателей Азербайджана, исключением является динамика инвестиций, которая в 2013 г. отрицательна.

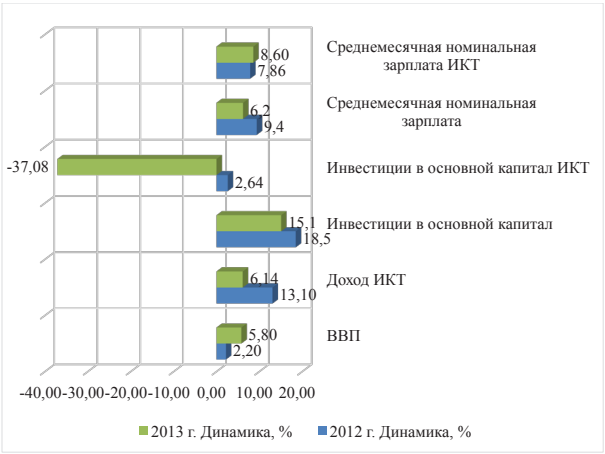


**Рис. 1. Динамика экономических показателей сектора ИКТ и макропоказателей Азербайджана в 2012–2013 гг.**

*Источник: составлено на основании обработки данных Госкомстата Азербайджана [2]*

Чтобы более детально оценить результативность экономической деятельности сектора ИКТ Азербайджана, проведем анализ показателей, отражающих результат деятельности и использование ресурсов (табл. 1).

По рассматриваемым экономическим показателям наблюдается: опережение темпов роста прибыли над темпами роста дохода, что говорит о росте эффективности использования ресурсов, подтверждением этому также является положительная динамика производительности труда; показатели стоимости основных фондов и инвестиций имеют разнонаправленные тенденции. Можно предположить, что падение инвестиций вызвано тем, что в предыдущие периоды был осуществлён задел по вложению капитала на развитие, который требует освоения и ввода в эксплуатацию в последующих периодах, что и отражается в приросте стоимости основных фондов. На неполное задействование уже введенных в эксплуатацию мощностей указывает также падение фондоотдачи, которое связано отставанием роста доходов от роста стоимости фондов в 2013 г. Также необходимо отметить, что по данным Госкомстата Азербайджана, основная доля инвестиций в ИКТ около 65% в 2012 г. принадлежала мобильными операторами, а так как в этом сегменте достигнуто насыщение, то это и отразилось на общих объемах инвестиций в последующем периоде. Дальнейший анализ показателей таблицы 1 дает основания отметить некоторые негативные тенденции: опережение роста средней заработной платы над ростом производительности труда свидетельствует о повышении зарплатоемкости продукции; значительный рост дебиторской и кредиторской задолженности, который по своему размеру превышает динамику доходов, стал основанием увеличения их доли в доходах, что говорит о недостаточности финансовых ресурсов на ведение текущей деятельности.

Рассматривая динамику доходов сектора ИКТ Азербайджана в 2011–2013 гг. (рис. 2–3) необходимо отметить следующее. В нынешний период произошло перераспределение доходности услуг в структуре доходов сектора ИКТ, доля услуг связи за три года уменьшилась на 2%, но сохраняет значительное доминирующее положение в размере 88% [2]. Такая тенденция сохранится и далее, так как темпы роста доходов от информационных услуг значительно опережают рост доходов от услуг связи, например, в 2013 г. – уже более чем в 4 раза, соответственно 19,1 и 4,6% (рис. 2).

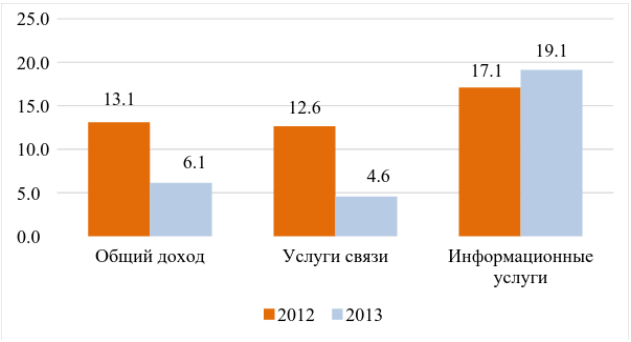


**Рис. 2. Показатели прироста дохода сектора ИКТ Азербайджана в 2012–2013 гг.**

Таблица 1

**Основные экономические показатели деятельности сектора ИКТ Азербайджана в 2011–2013 гг.**

| Показатели | Величина по годам | | | Динамика, % | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2012 | 2013 |
| Доход, млн манат | 1 272,9 | 1 439,7 | 1 528,1 | 13,1 | 6,1 |
| Инвестиции в основной капитал, млн манатов | 310,8 | 319 | 200,7 | 2,6 | -37,1 |
| Чистая операционная прибыль, млн манатов | 494,5 | 573,1 | 611,2 | 15,9 | 6,6 |
| Основные фонды, млн манатов | 1 859 | 2 099 | 2 403 | 12,9 | 14,5 |
| Среднемесячная номинальная зарплата, манат | 576,6 | 621,9 | 675,4 | 7,9 | 8,6 |
| Количество работников, чел. | 20 129 | 20 312 | 20 520 | 0,9 | 1,0 |
| Производительность труда, тыс. манат на 1 работника | 63,24 | 70,88 | 74,47 | 12,1 | 5,1 |
| Фондоотдача | 0,68 | 0,69 | 0,64 | 0,2 | -7,3 |
| Дебиторская задолженность, млн манатов | 351,9 | 401 | 539,6 | 14,0 | 34,6 |
| Кредиторская задолженность, млн манатов | 512,4 | 639,6 | 961,6 | 24,8 | 50,3 |
| Доля дебиторской задолженности в доходах, % | 27,6 | 27,9 | 35,3 | - | - |

*Источник: составлено на основании обработки данных Госкомстата Азербайджана [2]*

По тенденциям в динамике и структуре сегментов сектора ИКТ Азербайджана можно сделать такие выводы: во-первых, после 100-процентного проникновения сотовой связи произошло насыщения мобильного сегмента, но при этом сохраняется положительная динамика доходов от мобильной связи, будущий рост которых заложен в развитии услуг мобильного интернета; во-вторых, дальнейшее динамичное развитие интернет-сегмента обеспечит его быстрое насыщение, и в перспективе, этот сегмент будет развиваться за счет расширения номенклатуры услуг; в-третьих, традиционно как и в большинстве стран мира, в Азербайджане идет сокращение доходов от фиксированной связи; и последнее, в силу созданной мощной государственной поддержки и реализованных крупномасштабных проектов, заложены основы дальнейшего развития информационных услуг, положительная динамика которых в 2012–2013 гг. уже превысила рост по всем услугам связи за исключением сегмента интернет.

**Рис. 3. Динамика услуг сектора ИКТ Азербайджана в 2012–2013 гг.**

Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. В итоге комплексного анализа условий и результативности ведения экономической деятельности предприятий связи Азербайджана можно сделать такие выводы.

Сегодня предприятия связи Азербайджана функционируют в условиях повышенного внимания государства к вопросам развития сектора ИКТ. Предприняты конкретные меры по содействию его динамичному развитию, среди которых особое место занимают – запуск телекоммуникационного спутника, инициатива создания и всесторонняя поддержка парка высоких информационных технологий, переход на цифровое телевидение, а также активное участие Министерства связи и информатизации в процессах организации и инвестирования деятельности предприятий сектора ИКТ. Несмотря на весомые достижения в сфере развития ИКТ Азербайджана, существует целый ряд проблем, затрудняющих его дальнейшее развитие.

Развитие и доступность ИКТ Азербайджана находится на уровне развивающихся стран, а по некоторым показателям превышает его, характеризуется положительной динамикой интегрированных индексов развития ИКТ, доступности сети и тарифов. Тенденции сегментации сектора ИКТ Азербайджана по распределению доходов таковы: несмотря на насыщение мобильного сегмента, занимающего наибольшую долю дохода ИКТ, сохраняется положительная динамика его доходов; при 73% проникновения Интернета и сложившейся динамике, этот сегмент достигнет быстрого насыщения; наблюдается сокращение доходов от фиксированной связи и ускоренное развитие информационных услуг.

Экономическая деятельность сектора ИКТ Азербайджана занимает устойчивое положение в экономике страны. По основным экономическим показателям сектора ИКТ в 2011–2013 гг. наблюдается превышение роста над ростом макропоказателей, за исключением инвестиций, динамика которых в 2013 г. отрицательна. Анализ экономических показателей результативности деятельности ИКТ показал рост эффективности деятельности и использования ресурсов; падение инвестиций в сектор ИКТ, вызванное скорее всего тем, что в предыдущие периоды был осуществлён задел по вложению капитала на развитие, а также насыщением основного инвестиционно активного мобильного сегмента; повышение зарплатоемкости продукции, которая для обеспечения конкурентоспособности продукции должна уменьшаться; увеличение доли дебиторской и кредиторской задолженности в доходах, что говорит о необходимости особого внимания управления финансами в части их привлечения и работы с дебиторами.

Таким образом, при сохранении положительной динамики результирующих показателей и поступательном ее наращивания за счет нивелирования негативных тенденций, эффективного решения существующих проблем и реализации уже запланированных проектов сектору ИКТ Азербайджана удастся выполнить поставленные цели и увеличить объемы сектора в 4 раза. В перспективе дальнейшие исследования и анализ экономической деятельности предприятий связи Азербайджана покажут, насколько успешно были выполнены поставленные задачи.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Measuring the Information Society Report 2014 Executive, 2014. International Telecommunication Union Place des Nations Geneva Switzerland. [online] Available at: <www.itu.int>.
2. The State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan. [online] Available at: <http://www.stat.gov.az/indexen.php>.
3. Аббасова Н. Суммарные инвестиции в основной капитал в сектор связи и информации Азербайджана в 2013 г. [Электронный ресурс] / Н. Аббасова. – Режим доступа : http://interfax.az/view/613729.
4. Аббассов А. Сектор ИКТ является одним из центральных направлений глобального развития Азербайджана в течение последующих 10 лет [Электронный ресурс] / А. Аббассов. – Режим доступа : http://www.trend.az/business/it/2214757.html.
5. Ализаде Ф. Новшества в сфере ИКТ [Электронный ресурс] / Ф. Ализаде. – Режим доступа : http://www.zerkalo.az/2013/novshestva-v-sfere-ikt/.
6. Доходы сектора ИКТ в Азербайджане в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bakutel.az/2015/?p=news__read &t=top&q =90&l =ru.
7. За пять лет доходы сектора мобильной связи в Азербайджане выросли на 30% [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.1news.az/economy/tech/20140805041232912.html.
8. Каграманзаде А. О концепции развития телекоммуникации Азербайджана [Электронный ресурс] / Каграман-

заде А. – Режим доступа : http://www.newsazerbaijan.ru/tech/20131114/299645903.html.
9. Кулиев Р. Феномен глобализации и Азербайджан [Электронный ресурс] / Р. Кулиев // Журнал международного права и международных отношений. – 2013. – № 3. – Режим доступа : http://evolutio.info/content.
10. Национальная стратегия по развитию информационного общества в Азербайджанской Республике на 2014–2020 годы.[Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.mincom.gov.az
11. Обзор экономики Азербайджанской Республики в 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/az/about_az/eco_az/.
12. Рустамов О. Методы управления предприятиями телекоммуникаций Азербайджана в условиях конкурентного рынка : дис. ... канд. эконом. наук. : спец. 08.00.04 «Экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности)» / О. Рустамов. – О., 2011. – 184 с.
13. Рустамов О. Сравнительный анализ развития телекоммуникаций Азербайджана / О. Рустамов, А. Голубев // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : в 6 т. ; гол. ред. А. Покотілов. – Т. IV, вип. 251. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 971–977.
14. Саруханова О. Сектор ИКТ Азербайджана должен быть локомотивом экономики [Электронный ресурс] / О. Саруханова. – Режим доступа : http://www.rbcdaily.ru/world/562949979710626.

УДК 65.012.4.65.016.7.621(477)

**Бабій І.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування*
*Хмельницького національного університету*

# КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ПІД ВПЛИВОМ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ

У статті розглянуто екзогенні та ендогенні фактори впливу на діяльність підприємства. Досліджено вихідні дані експертної оцінки, що використовувались для визначення внутрішніх факторів підвищення антикризового потенціалу промислових підприємств. Виокремлено показники з різними рівнями вагомості впливу.
**Ключові слова:** реструктуризація підприємства, фактори впливу, антикризовий потенціал підприємства, конкурентне середовище.

**Бабий И.В. КОКУРЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ПОД ВЛИЯНИЕМ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ**
В статье рассмотрены экзогенные и эндогенные факторы влияния на деятельность предприятия. Исследованы выходные данные экспертной оценки, которые использовались для определения внутренних факторов повышения антикризисного потенциала промышленных предприятий. Выделены показатели с различными уровнями значимости воздействия.
**Ключевые слова:** реструктуризация предприятия, факторы влияния, антикризисный потенциал предприятия, конкурентная среда.

**Babiy I.V. COMPANY'S COMPETITION POLICY UNDER THE INFLUENCE OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS**
In the article the exogenous and endogenous factors of influence on the company were considered. Studied the original data expert estimates used to determine the internal factors increase of the internal ant crisis potential of industry enterprise. The indicators of different levels of importance were determined in the article.
**Keywords:** enterprise restructuring, factors of influence, anticrisis potential of enterprise, competitive environment.

**Постановка проблеми.** Одним з основних чинників, що впливає на конкурентоспроможність, прибутковість та досягнення відповідного рівня в галузі управління підприємством є повнота використання можливостей цього підприємства, його потенціалу. Неповне використання можливостей підприємства знижує його прибутковість та не дозволяє отримувати конкурентоспроможний на ринку продукт. Саме тому досить важливою є проблема оптимальної оцінка та використання потенціалу підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми кризових явищ на підприємстві, його реструктуризації та підвищення конкурентного потенціалу вивчали багато відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: Є.П. Беклемищев, В.І. Габ, О.Я. Дмитрук, С.В. Мочерний, С.М. Пилипенко, В.І. Отенко, Є.В. Попов. Однак єдиного підходу до формування антикризового потенціалу промислових підприємств досі не запропоновано.

**Постановка завдання.** У статті досліджуються показники антикризового потенціалу підприємства, що визначають потребу здійснення реструктуризаційних змін на підприємстві. Цей процес має бути постійним та безперервним для своєчасного здійснення необхідних змін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конкурентна політика підприємства залежить від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів впливу. Необхідність реструктуризації підприємства виникає у випадку зменшення конкурентного потенціалу і зниження здатності підприємства протистояти кризовим явищам. Тому потрібно більш детально зупинитись на дослідженні причин та факторів, що впливають на реструктуризацію підприємства.

Банкрутство підприємства та його ліквідація означають не тільки збитки для акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення податкових надходжень до бюджету, а також збільшення безробіття, що теж може стати одним із факторів макроекономічної нестабільності. Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини.

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або брак потенціалу для успішного функціонування.

З позиції фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його неспроможності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності. Фінансову кризу на підприємстві характеризують за трьома параметрами: джерела (фактори) виникнення, вид кризи, стадія розвитку кризи. Ідентифікація вказаних ознак уможливлює правильне визначення діагнозу фінансової неспроможності підприємства та підбір найефективніших санаційних заходів. Для цього передусім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання.

Вчені виділяють такі види криз:

– стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал та бракує довгострокових факторів успіху);

– криза прибутковості (перманентні збитки «з'їдають» власний капітал – і це призводить до незадовільної структури балансу);

– криза ліквідності (коли підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності) [4].

Тому на основі експертного опитування фахівців промислових підприємств було виділено складові реструктуризації машинобудівних підприємств та їх нормативні характеристики.

Аналіз показників складових реструктуризації дав змогу визначити, чи перебуває підприємство у кризовому стані та, відповідно, який саме вид кризи переживає підприємство.

Між різними видами кризи, як уже було сказано, існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є надмірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність та банкрутство підприємства.

Важливою передумовою застосування правильних антикризових заходів є ідентифікація глибини фінансової кризи. Розрізняють три фази кризи:

– фаза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

– фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і передбачає негайне проведення фінансової санації;

– кризовий стан, який не сумісний з існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Недосконаліть інституціонального середовища не є прямою причиною кризового становища підприємств, але є фактором збільшення витрат підприємства.

Ідентифікація фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї [6].

Фактори, які можуть зумовити кризу на підприємстві, слід поділяти на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства) [6].

Основними характеристиками зовнішнього середовища є взаємозв'язок елементів, складність зовнішнього середовища, його рухливість і невизначеність. При цьому зовнішні чинники впливають на функціонування матеріальних потоків і вимагають ухвалення управлінських рішень, спрямованих на зниження їх негативної дії або адаптації до них. Чинники зовнішнього середовища розділяють на політичні, економічні, правові, технічні і технологічні, соціальні та екологічні.

Зовнішні чинники здатні обмежувати гнучкість виробництва продукції машинобудівної галузі. До цієї категорії необхідно зарахувати такі чинники: галузева конкуренція, регіональні відмінності ринкового потенціалу, зміна технологій, доступність енергетичних та інших матеріальних ресурсів, структура каналів розподілу, перспективи соціально-економічного розвитку, тенденції розвитку сфери послуг, правила державного регулювання.

Сукупність вказаних чинників утворює зовнішнє середовище, яке повинне знаходити віддзеркалення у стратегічних планах підприємства. Стратегічне управління матеріальними потоками виробництва має бути організоване так, щоб заздалегідь враховувати зміни зовнішнього середовища [2].

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони зумовлюють кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них. Якщо відсутня система раннього попередження та реагування, то така система функціонує недосконало.

Головні екзогенні, ендогенні фактори кризового стану підприємства і наслідки їх впливу на фінансово-господарський стан підприємства показано на рисунку 1. В цілому всі ці фактори та причини кризи створюють складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно, досліджуючи те чи інше підприємство, той чи інший випадок фінансової кризи, можна виділити певні специфічні причини фінансової неспроможності, але всі вони, як правило, обмежуються нижчепереліченими чинниками.

Підприємство, яке перебуває у кризовому стані, має ряд кредиторів як внутрішніх, так і зовнішніх. До внутрішніх кредиторів можна зарахувати і працівників, тобто їх заборгованість із заробітної плати. Можна виділити ряд факторів, які дещо впливають на погашення такої заборгованості – це поточна заборгованість, погашена заборгованість із заробітної плати підприємств-банкрутів та загальна кількість порушених справ. Завдяки кореляційному аналізу даних показників можна виділити з цих трьох факторів ті, що найбільше впливають на рівень погашення заборгованості.

**Рис. 1. Зовнішні фактори впливу на діяльність підприємств машинобудування**

Історично обумовлена орієнтація країни на певні ринки являє собою традиційне використання технологій, стандартів, знань ринку, наявність традиційних партнерів, конкурентів та умов конкурентної боротьби, а також зумовлює відносну стабільність ринків [1].

До економічних факторів зараховують:

– динаміку валового внутрішнього продукту країни, яка впливає на рівень доходів, стан зайнятості (як наслідок – вартість робочої сили), рівень відсоткових ставок за кредитами тощо;

– рівень інфляції, а також його зміни. Впливає на вартість ресурсів, які купують підприємства, рівень відсоткових ставок за кредитами, структуру попиту на певні групи товарів;

– динаміка і зміни курсу національної валюти. Цей фактор залежно від глибини і темпів змін з певною силою впливає на експортерів та імпортерів продукції, а потім більш слабо – на суміжні підприємства [8].

Серед політико-правових факторів слід виокремити три види: регуляторна діяльність уряду, законодавство, вплив політичних і громадських організацій. Усі складові динамічні, тобто є змінними факторами, – у різні періоди часу з різними темпами. Їхній вплив на діяльність підприємства є досить суттєвим.

Регуляторна діяльність уряду є частиною законотворчого процесу в країні, а також уряд є самостійним суб'єктом формування «правового поля» (це може виявлятися при купівлі товарів у підприємств для Держрезерву, у контролі за цінами, економічними умовами виробництва тощо).

У свою чергу, в законодавстві найбільш важливими рівнями для діяльності підприємства є: податкове (впливає на витрати, рівень чистого прибутку й інші параметри діяльності підприємства); конкурентне (впливає на умови конкуренції, рекламну діяльність); бюджетне (для підприємства це можливість отримати замовлення і фінансування на виробництво певних товарів, послуг); зовнішньоекономічне (регулювання експорту, імпорту товарів, переміщення фінансових коштів, людських ресурсів).

Для створення певного тиску на офіційні органи влади (центральні, місцеві) у прийнятті певних рішень (наприклад, вимога заборонити ввіз окремих імпортних продуктів, здійснити будівництво природоохоронних об'єктів, вивести виробництво за межі населеного пункту та ін.) відіграє вагому роль діяльність громадських організацій [5].

Соціально-економічний фактор впливу на діяльність підприємства є одним з найважливіших та найвагоміших важелів, який впливає на прийняття багатьох управлінських рішень. Людина на підприємстві є не тільки інструментом для досягнення цілей, людський фактор впливає на всі, без винятку, процеси, які відбуваються на підприємстві. Тому врахування соціальних потреб є дуже важливим для процвітання підприємства загалом.

Науково-технічний фактор вказує на загальний рівень науки і техніки у країні, оснащеність робочих місць, рівень використання науково-технічних досягнень, що вимагає додаткових знань працівників, збільшення ємності ринків збуту, підвищення якості та зниження собівартості продукції [3].

Глобальна екологічна криза, що супроводжує сучасний економічний розвиток, зумовила виникнення гострих еколого-економічних проблем у діяльності вітчизняних промислових підприємств. Виробнича сфера є найбільш вагомим чинником негативного впливу на навколишнє природне середовище. Саме тому проблема взаємозв'язку економічного розвитку та екологічної безпеки надзвичайно актуальна, а її розв'язання необхідно починати з рівня підприємства. Розвиток економіки породжує екологічні проблеми техногенного характеру: виснаження озонового шару Землі, глобальну зміну клімату внаслідок «парникового ефекту», забруднення атмосферного повітря та водоймищ [9].

За реальних умов цілі виробничо-господарської діяльності підприємств мають відповідати екологічним вимогам суспільства та концепції сталого розвитку України. Основоположним принципом є пріоритет екології над економікою, іншими словами, верховенство екологічних критеріїв і вимог над економічними. У цих умовах екологічна безпека країни є одним з головних факторів сталого розвитку [7].

Для формування внутрішніх факторів підвищення антикризового потенціалу підприємств машинобудування ми провели експертне опитування представників управлінського апарату восьми підприємств. Відповідно до результатів експертної оцінки потрібно виділити показники, що мають високий рівень впливу на внутрішні фактори діяльності машинобудівних підприємств, зокрема на підвищення антикризового потенціалу.

За даними середніх значень показників з таблиці 2, ми обрахували рівень вагомості кожного показника шляхом відношення фактичних середніх значень показників до їх максимально можливих значень. Як бачимо з таблиці 1, за рівнем вагомості показники можна зарахувати до низького, середнього та високого рівнів вагомості (табл. 1).

Таблиця 1

**Шкала рівнів вагомості показників, що впливають на антикризовий потенціал та необхідність реструктуризації підприємств машинобудування**

| № п/п | Середнє значення показників | Рівень вагомості показників |
|---|---|---|
| 1. | 0,00–0,33 | Низький |
| 2. | 0,34–0,66 | Середній |
| 3. | 0,67–1,00 | Високий |

Один показник належить до середнього рівня вагомості впливу – рівень організації праці та 4 показники належать до низького рівня вагомості впливу на внутрішні фактори діяльності машинобудівних підприємств. Із 30 показників в результаті експертного дослідження слід скористатись для розрахунків 25-ма показниками з високим рівнем вагомості, які є внутрішніми каталізаторами необхідності реструктуризаційних змін на підприємствах.

На основі досліджень слід розподілити показники з високим рівнем впливу за груповими характеристиками: організаційно-кадрова стійкість підприємства, виробничо-технологічна стійкість підприємства та ресурсно-фінансова стійкість підприємства.

Ефективний перебіг процесів самоорганізації, які є основою для реалізації механізму реструктуризації, обумовлений такими основними факторами, як: оптимальне використання ресурсів, що є результатом здійснення найбільш ефективної стратегії реструктуризації; ефективне використання основних фондів; ефективна структура управління підприємством; організаційно-кадрова політика, яка забезпечує високий професійно-кваліфікаційний рівень персоналу на підприємстві; виробнича, фінансова та ринкова стійкість підприємства.

До внутрішніх факторів підвищення антикризового потенціалу промислових підприємств належить:

1) організаційно-кадрова стійкість підприємства, що характеризується такими показниками, як: рівень продуктивності праці, рівень плинності кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень заро-

Таблиця 2

**Вихідні дані експертної оцінки, що використовувались для визначення внутрішніх факторів підвищення антикризового потенціалу підприємств**

| № п/п | Показники | Бали, які респонденти присвоїли показникам | | | | | | | | | | | | | | | | Середнє значення | Максимально можливе значення | Рівень вагомості показників |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | | | |
| 1. | Рівень автономії | 8 | 8 | 9 | 8 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 7 | 8 | 9 | 8,31 | 10 | 0,83 |
| 2. | Рівень співвідношення позичкових та власних коштів | 9 | 8 | 10 | 9 | 9 | 8 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 | 9 | 8 | 8,88 | 10 | 0,89 |
| 3. | Рівень фінансової стабільності | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10,00 | 10 | 1,00 |
| 4. | Рівень загальної ліквідності | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 9,63 | 10 | 0,96 |
| 5. | Рівень Бівера | 9 | 8 | 7 | 9 | 9 | 8 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 8,63 | 10 | 0,86 |
| 6. | Рівень оборотних виробничих активів | 10 | 9 | 9 | 10 | 8 | 7 | 9 | 8 | 7 | 8 | 9 | 10 | 8 | 7 | 9 | 10 | 8,63 | 10 | 0,86 |
| 7. | Рівень оборотних виробничих фондів в обігових коштах | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 7 | 9 | 8 | 9,25 | 10 | 0,93 |
| 8. | Рівень мобільності активів | 8 | 8 | 9 | 8 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 7 | 8 | 9 | 8,31 | 10 | 0,83 |
| 9. | Рівень оборотності коштів | 7 | 8 | 7 | 9 | 8 | 8 | 7 | 9 | 8 | 9 | 6 | 9 | 7 | 8 | 9 | 8 | 7,94 | 10 | 0,79 |
| 10. | Рівень рентабельності реалізації | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10,00 | 10 | 1,00 |
| 11. | Рівень рентабельності виробництва | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9,81 | 10 | 0,98 |
| 12. | Рівень рентабельності активів підприємства | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 8 | 9 | 9 | 9,38 | 10 | 0,94 |
| 13. | Рівень рентабельності власного капіталу | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9,69 | 10 | 0,97 |
| 14. | Рівень рентабельність продукції | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 10 | 9,69 | 10 | 0,97 |
| 15. | Рівень виробничих запасів | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3,04 | 10 | 0,30 |
| 16. | Рівень зносу основних засобів | 10 | 9 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 9 | 9,25 | 10 | 0,93 |
| 17. | Рівень відновлення основних засобів | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10,00 | 10 | 1,00 |
| 18. | Рівень фондовіддачі | 9 | 8 | 9 | 8 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 8 | 8 | 9 | 8 | 8 | 8 | 9 | 8,50 | 10 | 0,85 |
| 19. | Рівень фондоозброєності | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 9 | 10 | 9,38 | 10 | 0,94 |
| 20. | Рівень фондомісткості | 9 | 8 | 9 | 8 | 9 | 10 | 9 | 8 | 9 | 8 | 8 | 9 | 8 | 7 | 8 | 9 | 8,50 | 10 | 0,85 |
| 21. | Рівень продуктивності праці | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10,00 | 10 | 1,00 |
| 22. | Рівень необхідного обороту кадрів | 7 | 8 | 7 | 9 | 9 | 8 | 8 | 9 | 6 | 7 | 9 | 9 | 7 | 6 | 9 | 8 | 7,88 | 10 | 0,79 |
| 23. | Рівень обороту прийнятих на роботу кадрів | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3,13 | 10 | 0,31 |
| 24. | Рівень обороту звільнених з роботи кадрів | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3,23 | 10 | 0,32 |
| 25. | Рівень кваліфікації персоналу | 7 | 8 | 7 | 9 | 7 | 8 | 8 | 8 | 9 | 7 | 7 | 9 | 7 | 6 | 8 | 9 | 7,75 | 10 | 0,78 |
| 26. | Рівень заробітної плати в собівартості продукції | 8 | 8 | 9 | 4 | 9 | 7 | 9 | 8 | 9 | 8 | 8 | 6 | 8 | 6 | 8 | 5 | 7,50 | 10 | 0,75 |
| 27. | Рівень кадрової структури управління | 9 | 9 | 9 | 6 | 8 | 5 | 9 | 7 | 7 | 9 | 9 | 8 | 9 | 8 | 9 | 10 | 8,19 | 10 | 0,82 |
| 28. | Рівень матеріаломісткості продукції | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3,19 | 10 | 0,319 |
| 29. | Рівень умов праці | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3,25 | 10 | 0,33 |
| 30. | Рівень організації праці | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3,56 | 10 | 0,36 |

– показники, що вибули в результаті експертного оцінювання

бітної плати у собівартості продукції, рівень використання управлінського персоналу;

2) виробничо-технологічна стійкість підприємства, що характеризується такими показниками, як: рівень зносу основних засобів, рівень відновлення основних засобів, рівень фондовіддачі, рівень фондоозброєності, рівень фондомісткості;

3) ресурсно-фінансова стійкість підприємства, що характеризується такими показниками, як: рівень автономії, рівень використання позичкових коштів, рівень інвестування, рівень фінансової стабільності, рівень загальної ліквідності, рівень Бівера, рівень оборотних виробничих активів, рівень оборотних виробничих фондів в обігових коштах, рівень мобільності активів, рівень оборотності коштів, рівень рентабельності реалізації, рівень рентабельності виробництва, рівень рентабельності активів підприємства, рівень рентабельності власного капіталу, рівень рентабельності продукції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, своєчасний аналіз діяльності підприємства, а саме його антикризового потенціалу дає можливість задіяти реструктуризаційні зімни, що підвищує в подальшому конкурентоспроможність підприємства на ринку та запобігає витрачанню капіталу на покриття збитків.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Беклемищев Е.П. Оценка деловых качеств руководителей и специалистов / Е.П. Беклемищев. – М. : Знание,1990. – 235 с.
2. Габ В.И. Оценка эффективности функционирования промышленных производств / В.И. Габ. – К. : Вища школа, 1989. – 158 с.
3. Дмитрук О.Я. Міжнародний досвід проведення реструктуризації підприємств / О.Я. Дмитрук // Вісник Технологічного університету Поділля. Сер. «Економічні науки». – 2004. – Ч. 2, № 3. – С. 86–88.
4. Мочерний С.В. Реструктуризація економіки / С.В. Мочерний, І.І. Топішко // Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / [редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – С. 200.
5. Пилипенко С.М. Менеджмент / С.М. Пилипенко, А.А. Пилипенко, В.І. Отенко. – Харків : ХДЕУ, 2002. – 208 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.
7. Прус Л.Р. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / Л.Р. Прус. – Хмельницький : Метод.-ред. центр ПВНЗ «УЕП», 2010. – 364 с.
8. Словарь иностранных слов / [под ред. О.С. Мельничука]. – К. : Гл. ред. УСЭ АНУССР, 1975. – 777 с.
9. Управление траекторией развития компании (модели жизненного цикла) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.toprabota-100.ru/profi/management_news/1212.


УДК 330.142.211.4:339.747

**Бегларашвілі О.П.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри торговельного підприємництва*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

## СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАГАЗИНІВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Висвітлено регіональні аспекти основних показників розвитку магазинів роздрібної торгівлі Миколаївської області. Проаналізовано динаміку показників кількості підприємств, торгової площі магазинів роздрібної торгівлі, товарообороту роздрібної торгівлі підприємств-юридичних осіб, забезпеченості населення торговельною площею, доходи і витрати населення, індекси споживчих цін.

**Ключові слова:** роздрібна торговельна мережа, магазин, роздрібний товарооборот.

**Бегларашвили О.П. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАГАЗИНОВ НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Освещены региональные аспекты основных показателей развития магазинов розничной торговли Николаевской области. Проанализирована динамика показателей количества предприятий, торговой площади магазинов розничной торговли, товарооборота розничной торговли предприятий-юридических лиц, обеспеченности населения торговой площадью, доходы и издержки населения, индексы потребительских цен.

**Ключевые слова:** розничная торговая сеть, магазин, розничный товарооборот.

**Behlarashvili A.P. MYKOLAIV REGION SHOPS DEVELOPMENT STATE AND TRENDS**

The article highlights the regional aspects of the main indicators of retail trade in the Mykolaiv region. The dynamics performance of enterprises, retail space retail trade turnover of retail trade enterprises entities of retail space availability, income and expenditure, consumer price indices.

**Keywords:** retail network, shop, retail turnover.

**Постановка проблеми.** Постійне збільшення роздрібного товарообігу висуває завдання кількісного зростання та якісного вдосконалення роздрібної торговельної мережі. Останнім часом значно розвинулись сучасні типи магазинів. Проте якість торгового обслуговування залежить не тільки від кількості торговельних об'єктів, але і від правильного їх розміщення на території міста з урахуванням соціально-економічних ознак і демографічних особливостей адміністративного центру. Актуальність дослідження зумовлена диспропорцією регіонального розвитку магазинів в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем розвитку роздрібної торговельної мережі займаються зарубіжні і вітчизняні науковці, а саме: Б. Берман визначає стратегічні підходи до роздрібної торгівлі, Л. Лігоненко [5] досліджує проблеми регіональної експансії та глобалізації роздрібної торгівлі, О. Голошубова [2] та О. Кавун працюють над вивченням особливостей функціонування торговельних мереж в Україні. Однак залишається низка проблем розвитку роздрібної торговельної мережі на регіональному рівні, які потребують більш детального розгляду.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження регіональних аспектів і тенденцій розвитку магазинів роздрібної торгівлі у Миколаївській області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динамічність розвитку галузі торгівлі потребує системного і постійного вивчення, оскільки коливання її параметрів є індикатором змін соціально-економічної ситуації в Україні, досягнення сталого розвитку споживчого ринку або виникнення проблем формування товарної пропозиції.

Низька ефективність вітчизняного виробництва призводить до того, що ціни на українські товари дуже високі, і населення з метою збереження коштів все частіше віддає перевагу імпортним товарам, навіть нижчої якості, але й нижчої ціни. Тому вирішення проблеми вдосконалення торговельного обслуговування населення перебуває в тіньовому взаємозв'язку з відродженням вітчизняної промисловості, насиченням ринку своїми товарами високої якості за доступними для населення цінами. Розвиток соціальної сфери в Україні до останнього часу здійснювався за так званим залишковим принципом. Разом з тим, саме в соціальній сфері реалізуються результати економічної діяльності держави, які зачіпають життєві інтереси всього населення – забезпечення продуктами харчування і промисловими товарами, покращення організації транспортного і медичного обслуговування, у вирішенні інших життєво важливих проблем, які суттєво впливають на відтворення робочої сили, створення сприятливих умов для життя людей [7, с. 117].

Важливим фактором впливу на роздрібну торговельну мережу будь-якого регіону є загальний рівень цін на товари та послуги, якими користується населення. Індекси споживчих цін у Миколаївській області у 2005–2013 рр. показано у таблиці 1.

Як свідчать показники, індекс споживчих цін у Миколаївській області протягом 2005–2013 рр. відповідає середньому рівню по Україні за цей період. Проте у 2012 р. можна спостерігати протилежну ситуацію. Так, якщо в Україні індекси споживчих цін у 2012 р. становить 100,6% до попереднього року, то у Миколаївській області цей показник відповідає 99,7% до попереднього року, тобто на 0,9% менше.

Товарооборот є одним з головних результативних показників господарської діяльності підприємств торгівлі і важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання у країні в цілому. У системі загального обсягу товарообороту підприємств, що здійснюють торговельну діяльність на внутрішньому споживчому ринку України, визначальну роль відіграє товарооборот роздрібної торгівлі.

Роздрібний товарооборот підприємств-юридичних осіб у Миколаївській області у 2010–2013 рр. представлено у таблиці 2.

Показники таблиці 2 демонструють зростання роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі (крім торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) у Миколаївській області у 2010-–2013 рр. на 53,2%. Товарооборот в магазинах, що торгують переважно продовольчими товарами у неспеціалізованих магазинах зріс на 51,7% – з 1 646,8 млн грн у 2010 р. до 2500,9 млн грн у 2013 р. Значно знизився товарооборот у магазинах, що торгують переважно продовольчими товарами у спеціалізованих магазинах – з 117 млн грн у 2010 р. до 71,2 млн грн у 2013 р. Аналогічна тенденція спостерігається і з показником товарообороту в магазинах, що торгують переважно непродовольчими товарами. Так, у неспеціалізованих магазинах цей показник зріс на 54%, проте у спеціалізованих магазинах він знизився на 4%. Зазначимо, що товарооборот поза магазинами протягом аналізованого періоду збільшився на у 4,1 рази.

За даними Департаменту економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської облдержадміністації, оборот роздрібної торгівлі за січень–грудень 2013 р. становив 21 875,4 млн грн з темпом зростання до відповідного періоду попереднього року 109,9%, що на 5,9 в.п. менше за 2012 р. Причиною сповільнення зростання обороту роздрібної торгівлі порівняно з попереднім роком стало зменшення обсягів продажу через мережу автосалонів та АЗС, зокрема і через їх закриття. У товарній структурі роздрібного товарообороту більшу частину в обсязі роздрібного обороту підприємств займають непродовольчі товари (60,9%). Помітні частки в обсязі непродовольчих товарів займали бензин і дизпаливо, автомобілі та автотовари, фармацевтичні товари, електропобутові прилади та будівельні матеріали. Збільшився обсяг продажу одягу зі шкіри і хутра, товарів культурного призначення, мотоциклів, моторолерів, мопедів, домашніх тварин та кормів для них. Частка продовольчих товарів у роздрібному товарообороті становила 39,1%. Серед продовольчих товарів найвища частка припадає на тютюнові вироби, алкогольні

Таблиця 1

**Індекси споживчих цін у Миколаївській області у 2005–2013 рр. [3, с. 66]**

(до попереднього року, %)

| Показники | 2005 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
|---|---|---|---|---|---|
| Україна | 113,5 | 109,4 | 108,0 | 100,6 | 99,7 |
| Миколаївська обл. | 113,4 | 110,0 | 108,7 | 99,7 | 99,8 |

Таблиця 2

**Роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі, (крім торгівлі автомобілями, мотоциклами та пальним) у Миколаївській області у 2010–2013 рр. [8, с. 24–25]**

(млн грн)

| Товарооборот | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2013 р. порівняно з 2010 р., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Товарооборот усього (тим, що торгують переважно) | 3 871,6 | 4 466,9 | 4 860,5 | 5 932,0 | 153,2 |
| продовольчі товарами у неспеціалізованих магазинах | 1 646,8 | 2 027,3 | 2 369,9 | 2 500,9 | 151,7 |
| продовольчі товари у спеціалізованих магазинах | 117,0 | 17,5 | 11,4 | 71,2 | 60,9 |
| непродовольчі товари у неспеціалізованих магазинах | 451,1 | 459,5 | 496,3 | 279,3 | 61,9 |
| непродовольчі товари у спеціалізованих магазинах | 1 652,7 | 1 950,0 | 1 956,7 | 3 060,0 | 185,2 |
| поза магазинами | 4,1 | 12,6 | 26,2 | 20,5 | 500 |

напої, м'ясо, молоко та молокопродукти, ковбасні та кондитерські вироби. У 2013 р. збільшився продаж маргарину, овочів, пива, цукру, консервів м'ясних та фруктово-ягідних, хлібобулочних виробів тощо. Обсяг продажу на одну особу в цілому по області за 2013 р. становив 18 640,8 грн, абсолютний приріст до попереднього року – 1 655,0 грн, що відповідає 9 місцю по Україні [4].

Основним видом роздрібної торговельної мережі є магазин. Такі магазини підприємств-юридичних осіб у Миколаївській області у 2005–2013 рр. охарактеризовано у таблиці 3.

Аналізуючи дані таблиці 3, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду у Миколаївській області зменшилась кількість магазинів – з 1 484 од. у 2005 р. до 989 од. у 2013 р., що становить 33,3%. Про це свідчить зменшення кількості магазинів у міських поселеннях з 903 од. у 2005 р. до 700 од. у 2013 р., що становить 22,5%, та у сільській місцевості на 50,3%. Разом із тим, можна спостерігати збільшення торговельної площі магазинів на 56,3% за досліджуваний період.

Варто зауважити, що за рахунок зростання забезпеченості населення торговельною площею магазинів у міських поселеннях на 97,8% та зменшення у сільській місцевості на 47%, забезпеченість населення торговельною площею магазинів на 10 000 осіб зросла з 1 235 м$^2$ у 2005 р. до 2 020 м$^2$ у 2013 р., що відповідає 63,6%. Протягом досліджуваного періоду значно зріс показник торговельної площі на 1 магазин у міських поселеннях. Так, у 2005 р. торгова площа одного магазину становила 125,1 м$^2$, то у 2013 р. – 311,4 м$^2$, тобто збільшилася майже у 2,5 рази.

Досліджуючи тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі Миколаївської області варто проаналізувати показники, що характеризують мережу магазинів з торгівлі продовольчими товарами підприємств-юридичних осіб, які зазначено в таблиці 4.

З огляду на дані таблиці 4 можна стверджувати про зменшення загальної кількості магазинів, що реалізують продовольчі товари протягом 2005–2013 рр. – з 883 од. у 2005 р. до 477 од. у 2013 р. на 49,4%. Разом з тим, можна зробити висновок про зростання кількості супермаркетів та гіпермаркетів майже у 3 рази протягом досліджуваного періоду. Також бачимо зменшення кількості неспеціалізованих магазинів, що реалізують продовольчі товари – з 768 од. у 2005 р. до 377 од. у 2013 р., що становить 50,9%, а також кількості спеціалізованих продовольчих магазинів із 99 од. у 2005 р. до 53 од. у 2013 р., що становить 46,5%, удвічі зменшилася їх торговельна площа. Це свідчить про зміну структури об'єктів роздрібної торговельної мережі Миколаївської області протягом аналізованого періоду.

Протягом 2013 р. відкрито один гіпермаркет ТОВ «Фоззі-Фуд» («Сільпо») (м. Миколаїв) та 5 супермаркетів і універсамів ТОВ «АТБ Маркет» (3 – в Миколаєві, 1 – в Снігурівському та 1 – у Новоодеському районах). Проте минулого року в м. Вознесенськ закрито супермаркет ТОВ «Делікатес». У 2013 р. продовжувався розвиток мережі магазинів фізичних осіб, кількість яких зросла на 2,6% (або 231 од.) [1].

Тенденції до розвитку роздрібної торговельної мережі у Миколаївській області у 2005–2013 рр. допомагають виявити показники, що характеризують мережу магазинів з торгівлі непродовольчими

Таблиця 3

**Магазини підприємств-юридичних осіб у Миколаївській області у 2005–2013 рр. [8, с. 46–55]**

| Показники | 2005 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2013 р. порівняно з 2005 р., % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Кількість магазинів, од. | 1 484 | 1 047 | 1 049 | 1 029 | 989 | 66,7 |
| у міських поселеннях, од. | 903 | 691 | 706 | 714 | 700 | 77,5 |
| їх частка, % | 60,8 | 66,0 | 67,3 | 69,4 | 70,8 | 109,9 |
| у сільській місцевості, од. | 581 | 356 | 343 | 315 | 289 | 49,7 |
| Торговельна площа магазинів, тис. м$^2$ | 151 | 209 | 214 | 240 | 236 | 156,3 |
| у міських поселеннях, тис. м$^2$ | 113 | 187 | 192 | 221 | 218 | 192,9 |
| їх частка, % | 74,8 | 89,5 | 89,7 | 92,1 | 92,4 | 117,5 |
| у сільській місцевості, тис. м2 | 37 | 23 | 22 | 20 | 18 | 48,6 |
| Забезпеченість населення торговельною площею магазинів, м на 10 000 осіб | 1 235 | 1 767 | 1 814 | 2 049 | 2 020 | 163,6 |
| у міських поселеннях | 1 386 | 2 330 | 2 401 | 2 775 | 2 742 | 197,8 |
| у сільській місцевості | 927 | 589 | 579 | 517 | 491 | 53,0 |
| Торговельна площа на 1 магазин, м$^2$ | 101,8 | 199,6 | 204,0 | 233,2 | 238,6 | 234,5 |
| у міських поселеннях | 125,1 | 270,6 | 272,0 | 309,5 | 311,4 | 248,9 |
| у сільській місцевості | 63,7 | 64,6 | 64,1 | 63,5 | 62,3 | 97,8 |

Таблиця 4

**Мережа магазинів з торгівлі продовольчими товарами підприємств-юридичних осіб у Миколаївській області у 2005–2013 рр. [8, с. 58–61]**

| Магазини | 2005 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2013 р. порівняно з 2005 р., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Неспеціалізовані магазини, од. | 768 | 417 | 375 | 377 | 49,1 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 57 | 31 | 28 | 26 | 45,6 |
| Супермаркети і гіпермаркети, од. | 16 | 40 | 45 | 50 | 312,5 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 31 | 85 | 116 | 97 | 312,9 |
| Спеціалізовані продовольчі магазини, од. | 99 | 69 | 57 | 53 | 53,5 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 6 | 5 | 3 | 3 | 50,0 |
| Разом продовольчі магазини, од. | 883 | 526 | 477 | 447 | 50,6 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 94 | 121 | 147 | 123 | 130,9 |

Таблиця 5

**Мережа магазинів з торгівлі непродовольчими товарами підприємств-юридичних осіб у Миколаївській області у 2005–2013 рр. [8, с. 58–61]**

| Магазини | 2005 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2013 р. порівняно з 2005 р., % |
|---|---|---|---|---|---|
| Неспеціалізовані магазини, од. | 55 | 31 | 28 | 26 | 47,3 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 8 | 5 | 4 | 3 | 37,5 |
| Універмаги і будинки торгівлі, од. | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Спеціалізовані непродовольчі магазини, од. | 546 | 492 | 524 | 516 | 94,5 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 49 | 88 | 89 | 106 | 216,3 |
| Разом непродовольчі магазини, од. | 601 | 523 | 552 | 542 | 90,2 |
| їхня торговельна площа, тис. м$^2$ | 57 | 93 | 93 | 109 | 191,2 |

товарами підприємств-юридичних осіб, які містяться в таблиці 5.

Аналізуючи показники таблиці 5, можна зробити висновок про зменшення кількості неспеціалізованих магазинів, що реалізують переважно непродовольчі товари – з 601 од. у 2005 р. до 542 од. у 2013 р., що відповідає 9,8%. Разом з тим, можна спостерігати тенденцію до зростання їхньої торговельної площі на 91,2% – з 57 тис. м$^2$ у 2005 р. до 109 тис. м$^2$ у 2013 р.

Варто зауважити, що протягом аналізованого періоду у Миколаївській області так і не з'явився жоден універмаг або будинок торгівлі.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, можна зробити висновок, що роздрібна торговельна мережа магазинів Миколаївської області у 2005–2013 рр. мала певні структурні зрушення. Так, можна стверджувати про зменшення кількості об'єктів роздрібної торгівлі, зменшення кількості магазинів у міських поселеннях і сільській місцевості, збільшення кількості продовольчих супермаркетів та гіпермаркетів, їхньої торгової площі. Однак, забезпеченість населення торговою площею магазинів – м$^2$ на 10000 осіб у міських поселеннях – значно вища за аналогічний показник у сільській місцевості. Спостерігається певна диспропорція розвитку роздрібної торговельної мережі у міських поселеннях та сільській місцевості Миколаївської області.

На нашу думку, з огляду на соціально-економічну ситуацію в Україні найближчим часом спостерігатимуться негативні наслідки у структурі роздрібної торговельної мережі не лише Миколаївської області, а й решти регіонів країни. Зростання товарообороту буде зумовлено не підвищенням його фізичного обсягу, а значним підвищенням рівня інфляції. Все це вимагатиме подальших досліджень та пошуків шляхів вирішення нагальних проблем.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Аналіз розвитку торговельної мережі Миколаївської області за 2013 рік [Електронний ресурс] / Департамент економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської облдержадміністрації. Режим доступу http://economy-mk.gov.ua/download/SocEconom/2014/07/
2. Голошубова Н.О. Розвиток торговельних мереж в Україні / Н.О. Голошубова // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 15-24.
3. Індекси споживчих цін. 2012 рік. Статистичний збірник. / Державна служба статистики України. – К.– 2013. – 175 с.
4. Інформація про соціально-економічний розвиток Миколаївської області за підсумками роботи народногосподарського комплексу за 2013 рік / Департамент економічного розвитку, торгівлі та туризму Миколаївської облдержадміністрації / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy-mk.gov.ua/download/SocEconom/2014/08/12_mis_2013.doc.
5. Лігоненко Л.В. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л.В. Лігоненко, Г.Н. Красневич // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 7–14.
6. Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств на 1 січня 2013 року : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 123 с.
7. Перович Д.М. Роль торгівлі у розвитку економіки України та вирішенні соціально-економічних проблем населення / Д.М. Перович // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2011. – №3. – С. 115–119.
8. Роздрібна торгівля України у 2013 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 177 с.

УДК 336:519

**Бєлова Т.Г.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри маркетингу*
*Національного університету харчових технологій*

**Черкасова В.В.**
*студент*
*Національного університету харчових технологій*

# БЕНЧМАРКІНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК СПОСІБ ПОКРАЩЕННЯ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Стаття присвячена необхідності використання бенчмаркінгових досліджень на підприємстві з метою покращення власного становища на ринку. Визначено сутність бенчмаркінгу та причини його застосування в діяльності компаній. Розглянуто види бенчмаркінгового аналізу. Обґрунтовано етапи проведення бенчмаркінгового дослідження. Наведено змістовні приклади застосування бенчмаркінгу у різних галузях економіки. Особливу увагу приділено досвіду використання принципів бенчмаркінгу в діяльності ТОВ «Ферреро Україна».

**Ключові слова:** бенчмаркінг, бенчмаркінгові дослідження, бенчмарка, конкуренти, позиція на ринку, лідер ринку.

**Белова Т.Г., Черкасова В.В. БЕНЧМАРКИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ПОЗИЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ**

Статья посвящена необходимости использования бенчмаркинговых исследований на предприятии с целью улучшения собственного положения на рынке. Определена сущность бенчмаркинга и причины его применения в деятельности компаний. Рассмотрены виды бенчмаркингового анализа. Обоснованы этапы проведения бенчмаркингового исследования. Приведены содержательные примеры применения бенчмаркинга в различных отраслях экономики. Особое внимание уделено опыту использования принципов бенчмаркинга в деятельности ООО «Ферреро Украина».

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, бенчмаркинговые исследования, бенчмарка, конкуренты, позиция на рынке, лидер рынка.

**Belova T.G., Cherkasova V.V. BENCHMARKING RESEARCH AS A WAY OF IMPROVING THE MARKET POSITION OF THE ENTERPRISE**

Article is devoted to the need benchmarking studies in the enterprise in order to improve their own position in the market. The essence of benchmarking and the reasons for its application in companies. Listed species benchmarking analysis. Grounded stages of the benchmarking study. Shows meaningful examples of benchmarking in various industries. Particular attention is paid to the experience of using the principles of benchmarking in the activity of "Ferrero Ukraine".

**Keywords:** benchmarking, benchmarking studies, benchmark, competitors, market position, market leader.

**Постановка проблеми.** Конкуренція на ринку з кожним роком стає все інтенсивнішою, тому для підприємств існує нагальна потреба здійснити такі дії, які б допомогли успішно конкурувати та стати лідером. Основною метою більшості компаній стає досягнення світових стандартів. Виникає необхідність постійно аналізувати діяльність тих компаній, які мають лідируючі позиції на ринку.

Щоб покращити своє становище, стати більш конкурентоспроможним, необхідно проводити постійні дослідження щодо порівняння власної позиції на ринку з діями конкурентів, вчитися методам підвищення рівня конкурентного потенціалу на основі отриманого досвіду.

Одним з інструментів такого аналізу є бенчмаркінг (від англ. benchmark – початок відліку, зарубка) – механізм порівняльного аналізу ефективності роботи однієї компанії з показниками інших, більш успішних, підприємств. З його допомогою підприємства мають можливість оцінити власні конкурентні позиції та прийняти рішення щодо підвищення стратегічного потенціалу.

Такі дослідження вперше почали проводити японці, які ретельно вивчали товари європейських та американських виробників, копіювали їх досвід і виробляли аналогічні продукти за меншою ціною. Якість їх продуктів іноді була навіть кращою, ніж товарів-еталонів. Це допомагало їм бути конкурентоспроможними як за ціною, так і за якістю. В Європі такі дослідження проводилися з 70-х років. Бенчмаркінг стає новим напрямом розвитку ринкових відносин. Таким чином, бенчмаркінг – це такий метод дослідження, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. За результатами досліджень розробляються стратегії, які б сприяли покращенню позиції підприємства на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами розвитку бенчмаркінгових досліджень та їх впровадженням у практику роботи підприємств займалися такі провідні вчені, як Роберт С. Кемп, Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон, Дж. К. Шоттмиллер, Дж. Прескотт, О.Азарян, І. Синяєва, К. Редченко, Л. Балабанова, В. Федько тощо. Вони по-різному ставилися до сутності цього поняття. Так, Х. Дж. Харрингтон та Дж. С. Харрингтон розглядають бенчмаркінг як процес аналізу, який спрямований на вивчення та оцінку всього кращого в інших організаціях з метою використання у роботі своєї організації. Д.Т. Кернз вважає, що це процес оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами або тими компаніями, які визнані лідерами. Роберт С. Кемп характеризує бенчмаркінг як безперервний пошук рішень, що базується на кращих методах і процесах всієї індустрії, які дають підприємству можливість найвищих досягнень [1]. Але всі ці визначення об'єднує мета проведення такого аналізу – бути кращим та конкурентоспроможним на ринку.

Незважаючи на велику кількість публікацій за цією проблемою, деякі питання розглянуто не достатньо повно. Це стосується, у першу чергу, висвітлення

позитивного досвіду компаній, які досягли значних результатів через використання принципів бенчмаркінгу у своїй діяльності.

**Постановка завдання.** На основі викладеного, можна сформулювати завдання дослідження, які полягають у розгляді сутності бенчмаркінгових досліджень та етапів їх проведення, визначенні мети їх застосування та результатів, яких може досягти підприємство, використовуючи досвід лідерів ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному ринку товарів та послуг склалася така ситуація, що існує дуже велика кількість подібних результатів людської діяльності. Через те кожній компанії, що прагне бути лідером ринку або досягти його значної частки, варто виробити власну стратегію щодо виходу на ринок із новими товарами, покращення своєї діяльності задля укріплення ринкової позиції. Проте проблема полягає у тому, на які критерії варто орієнтуватися при розробленні даної стратегії. Всі ці питання можна вирішити з допомогою бенчмаркінгових досліджень, які доцільно застосовувати задля порівняння результатів діяльності підприємства з першокласними та найкращими підприємницькими організаціями. Таким чином, головним орієнтиром у розробці стратегічного плану є не власні досягнення, а найкраща минула та сучасна практика конкурентів. Бенчмаркінг допомагає відносно швидко і з найменшими витратами удосконалити виробництво, покращити конкурентне становище на ринку та взагалі всі бізнес-процеси на підприємстві.

Бенчмаркінгові дослідження проводяться задля виявлення лідерів ринку у галузі та перейняття досвіду у таких компаній для власного удосконалення. До того ж, за мету ставиться стати новим лідером ринку, поєднавши досвід іншої компанії із досягненнями свого підприємства.

Існує декілька видів бенчмаркінгового аналізу в залежності від охоплення галузі. Це внутрішній (порівняння з найкращим, що є у самої компанії), конкурентний (порівняння з найкращими прямими конкурентами на ринку), функціональний (порівняння з іншими підприємствами, що проводять схожі роботи у тій самій технологічній галузі) та загальний (порівняння з найкращими взагалі, незалежно від типу ринку та галузі) [2].

Єдиної методики проведення бенчмаркінгових досліджень не існує, але цей процес базується на загальних принципах: планування, пошук, спостереження, аналіз, адаптація, удосконалення [3].

Бенчмаркінгові дослідження можуть здійснюватися за наступними етапами.

На першому відбувається вибір об'єкту для порівняння та покращення. Для цього потрібно визначитися з тим, хто є лідером на ринку, які сильні сторони він має. До того ж, багато підприємств вважають престижним і навіть економічно вигідним виступити в якості компанії-еталона.

На другому етапі вибирають показники, за якими буде йтися порівняння. В залежності від галузі, це може бути якість продукції, рівень обслуговування споживачів тощо.

Третій етап передбачає вибір сфери порівняння. Треба вибрати таку сферу, де досліджуваний об'єкт краще розроблений та найкращим чином функціонує.

Наступний етап передбачає збір та аналіз інформації. Це достатньо складний етап, який пов'язаний з певними труднощами. Більшість інформації, як правило, є закритою для сторонніх організацій. Багато відомостей складають комерційну таємницю, у відкритих джерелах не з'являються, розповсюдженню не підлягають. Іноді здійснюється відкритий і добровільний обмін інформацією між конкурентами в рамках професійних об'єднань і асоціацій, але на практиці таке трапляється дуже рідко. Тому добре, якщо налагоджені довірчі стосунки з іншими підприємствами, які можуть поділитися інформацією та досвідом. Як правило, обмін інформацією здійснюється між підприємствами, які працюють в одній галузі та мають приблизно однаковий рівень розвитку. Іноді лідери ринку також діляться своїми досягненнями. Якщо ж такої співпраці немає, отримати дані дуже складно. Тому великі обов'язки покладаються на маркетологів-аналітиків, які аналізують діяльність конкурентів, опитують споживачів з метою з'ясування їх думки про товари-конкуренти, досліджують товарну, цінову, збутову та комунікаційну політику кращих в галузі підприємств. Багато часу займає і процес аналізу отриманої інформації. Її треба систематизувати, виявити найбільш суттєві дані, щоб зробити правильні висновки.

І останній етап складається з розроблення рекомендацій щодо впровадження найкращого досвіду в діяльність підприємства. На цьому ж етапі обґрунтовується відповідна конкурентна стратегія.

Результатом такого аналізу може бути досягнення рівня конкурентів або їх перевершення, зміцнення становища на ринку.

Задля глибшого розуміння процесу реалізації бенчмаркінгу варто звернутися до досвіду успішних компаній. Однією з перших спроб було використання бенчмаркінгу компанією «Xerox», яка мала високу собівартість своєї продукції. Через це японські конкуренти випереджували компанію за обсягами продажів. Єдиним виходом із ситуації, що склалася, було зниження собівартості своєї продукції будь-якими способами. Задля вивчення досвіду японських партнерів, керівництво компанії відрядило проектну команду до спільного підприємства із японцями «Fuji». Таким чином, застосувавши прогресивніші технології, компанія «Xerox» підвищила якість своєї продукції, знизила витрати та обігнала конкурентів типу «Canon» [4, с. 93].

Варто зупинитися на певному позитивному прикладі застосування бенчмаркінгу у підприємницькій діяльності ТОВ «Ферреро Україна», що є українським представництвом італійської транснаціональної компанії «Ферреро». Її продукція представлена більше ніж у 100 країнах світу [5].

Згідно з «Candy Industry» на 2012 рік, компанія «Ферреро» займала 7 місце в ТОП-10 кондитерських компаній світу за показником чистого продажу – 5,63 млрд. дол. США [6].

В 1996 році в Україні група «Ферреро» відкрила своє офіційне представництво та представила українському ринку торгові марки «Raffaello», «Kinder Surprise», «Tic Tac», «Nutella», «Ferrero Rocher» та «Kinder Chocolate». В той час ринок кондитерських виробів України був досить насиченим вітчизняними конкурентами, тому вийти на нього із своєю продукцію було досить важко. Необхідністю стало проведення термінового маркетингового аналізу українського кондитерського ринку.

Бечнмаркінг, а саме спосіб вивчення та проведення порівняльного аналізу, впровадження найкращих методів ведення бізнесу, став для компанії можливістю вибору в майбутньому найпривабливішої стратегії для виходу на український ринок.

У 90-х роках на ринку України одними з найпопулярніших видів продукції були цукерки «Вечірній Київ» в коробках. Їх купляли з приводу всіх свят і усюди. Вони були кращими серед даної категорії товарів. Це стало метою ТОВ «Ферреро Україна» при введенні на ринок цукерок асортиментної групи «праліне» типу «Ferrero Rocher», «Raffaello», «Rond Noir», «Ferrero Collection» і «Ferrero Prestige». В результаті компанія домоглася розміщення своєї продукції у тих самих мережах магазинів та на тих самих полицях, що і цукерки «Вечірній Київ». Це дозволило компанії ознайомити потенційну аудиторію покупців із своєю продукцією, просто перебуваючи на полицях поруч із лідером.

Наступною асортиментною групою, яку потрібно було вивести на український ринок, стала група «шоколадні батончики», в яку входили «Kinder Chocolate» та «Kinder Bueno». На той час і до сьогодні лідерами ринку в категорії «шоколадні батончики» залишається компанія «Kraft Foods Ukraine» (теперішня назва «Mondelez Ukraine»). Основними продуктами, представленими даною компанією, є снеки «Mars», «Snickers» та «Bounty».

Аналізуючи ситуацію, ТОВ «Ферреро Україна» дійшло до висновку, що варто піти тим самим шляхом, що і компанія «Kraft Foods Ukraine». Головним кроком було представлення продукції у тих мережах магазинів, що і «Kraft Foods Ukraine». Місцем мерчандайзингу було обрано касову зону, де споживач має легкий доступ до продукції. Дане впровадження було спрямоване на сприяння імпульсивної покупки.

Зазначені раніше приклади свідчать про те, що ТОВ «Ферреро Україна» обирало собі бенчмарки на ринку. Проте дане підприємство має особливість: воно також є бенчмаркою для інших підприємств.

Сьогодні горіхова паста «Nutella» є бенчмаркою і стала нею через те, що була першим та унікальним продуктом на українському ринку. І тільки пізніше почали з'являтися схожі товари, яких зараз вже налічується багато. Найяскравішим прикладом є горіхова паста «Pralinutta», яка представлена в мережах «Сільпо». Для того, щоб цей продукт наздогнав і перегнав рівень конкурента (горіхову пасту «Nutella»), мережі «Сільпо» застосовують таке ж розміщення його на полицях, що і «Nutella» (на верхніх полицях, поруч із хлібними відділами торгових мереж).

Горіхова паста «Nutella» дійсно має своє коло постійних покупців, але її цінова політика спрямована в основному на покупців із середнім рівнем доходу або із доходом вище середнього. Вона є неконкурентоспроможною за ціною у порівнянні з «Pralinutta», тому що ціна на неї встановлюється на рівні у 2-3 рази меншому. Тому, можливо, «Pralinutta» і не є лідером ринку. Проте завдяки своїй зосередженості на покупцях із рівнем доходу середнім та нижче середнього, а також правильному розміщенню, вона забирає певну кількість потенційних покупців «Nutella». Через це можна зробити висновок, що бенчмаркою бути досить важко.

Ще одним прикладом бенчмарки ТОВ «Ферреро Україна» є асортиментна група «охолоджена продукція», яка також була першою на українському ринку. А тепер з'являється все більше і більше конкурентів у вигляді схожої охолодженої продукції, яку постачають на український ринок зарубіжні компанії.

Прикладом внутрішнього бенчмаркінгу, де підприємство аналізує просування власного товару, є продукт «Kinder Surprise». Він у минулому був і зараз є досі унікальним. «Kinder Surprise» став бенчмаркою для того, щоб ввести на ринок новий товар – «Kinder Joy». Вони обидва мають досить схожий вигляд, з іграшкою всередині. Проте, якщо у товару «Kinder Surprise» всередині знаходився молочний шоколад, то у товару «Kinder Joy» – шоколадна паста із хрусткими, ніжними шоколадними бульбашками, які можна споживати спеціальною ложечкою. Стратегією бенчмаркінгу стало зосередження зусиль на розміщенні нового продукту поруч із бенчмаркою, але при цьому позиціонувати себе як інший, прогресивніший продукт. Таким чином, продажі нового продукту піднялися і при цьому він не забрав на себе частину покупців бенчмарки, а лише зацікавив нових потенційних покупців.

Прикладом продукту в асортименті ТОВ «Ферреро Україна», який і досі не має конкурентів (через те, що він унікальний), є праліне «Raffaello», що поєднує у собі ніжний білосніжний крем, мигдальний горіх, хрустке покриття та кокосову стружку. У майбутньому він обов'язково стане бенчмаркою для будь-якого підприємства, що намагатиметься випустити подібний продукт.

Загалом підприємству не варто послабляти свої маркетингові заходи, тому що таке становище, коли в деяких категоріях його продукція є бенчмаркою для інших, а іноді взагалі не має конкурентів, може змінитися із зміною ситуації на ринку. До того ж, завжди можуть з'явитися конкуренти. Тому потрібно постійно вдосконалюватися і на кожному етапі розвитку компанії застосовувати бенчмаркінговий аналіз, аби не давати можливості іншим компаніям стати кращими у якійсь категорії і утримати лідерські позиції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розглянувши сутність бенчмаркінгу та етапи проведення бенчмаркінгового дослідження, дійшли до того, що цей метод дійсно дозволяє підприємствам досягти позитивних результатів господарської діяльності, наблизитися до лідерів галузі. Це в майбутньому дозволить впровадити знайдені нові ідеї у діяльність своєї компанії.

Отже, варто постійно вдосконалюватися, тому що тільки за цієї умови продукт (підприємство, сервіс і т.д.) залишиться бенчмаркою, тобто не втратить потенційних покупців та високого рівня прибутковості. Досвід роботи успішних підприємств доводить необхідність застосування принципів бенчмаркінгу задля покращення своїх позицій на ринку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Стариков В.В. Бенчмаркинг – путь к совершенству / В.В. Стариков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2006/4/4550.html.
2. Применение бенчмаркинга для повышения качества и эффективности работы банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bankir.ru/tehnologii/s/primenenie-benchmarkinga-dlya-povisheniya-kachestva-i-effektivnosti-raboti-banka-3315149.
3. Характеристика основних етапів бенчмаркінгового проекту [Електронний ресур]. – Режим доступу: http://ukr.vipreshebnik.ru/strategichnij-menedzhment/4190-kharakteristika-osnovnikh-etapiv-benchmarkingovogoproektu.html.
4. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі [Текст]: навч. посібник/ К.І. Редченко – [2-ге вид., доповн.]. – Львів: «Новий світ-2000», 2003. –272 с.
5. Офіційний сайт компанії «Ferrero» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ferrerocsr.com/.
6. Огляд кондитерського ринку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/Confect_2012_review.pdf.

УДК 504.05:658.5

**Білявська Ю.В.**
*кандидат економічних наук,*
*старший викладач кафедри менеджменту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

# ФОРМУВАННЯ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті визначено особливості формування та імплементації екологічної політики на підприємстві. Досліджено основні проблеми екологічного менеджменту та визначено переваги від впровадження екологічної політики на підприємстві. Запропоновано послідовність етапів розробки екологічної програми та політики щодо удосконалення діяльності підприємства. Доведено, що імплементація екополітики сприяє підвищенню економіки та розвитку країни загалом.

**Ключові слова:** екологічна політика, імплементація, виробництво, ресурси, програма, система, метод.

**Белявская Ю.В. ФОРМИРОВАНИЕ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**
В статье определены особенности формирования и имплементации экологической политики на предприятии. Исследованы основные проблемы экологического менеджмента и определены преимущества от внедрения экологической политики на предприятии. Предложена последовательность этапов разработки экологической программы и политики по совершенствованию деятельности предприятия. Доказано, что имплементация экополитики способствует повышению экономики и развития страны в целом.

**Ключевые слова:** экологическая политика, имплементация, производство, ресурсы, программа, система, метод.

**Biliavska Y.V. PLANNING AND IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL AND ENTERPRISE**
The article outlines the features of the formation and implementation of environmental policies in the enterprise. The main problem of environmental management and advantages of implementing environmental policy in the enterprise. The sequence of stages of development of environmental policies and programs for the improvement of the company. It is proved that the implementation of environmental policy contributes to the economy and development in general.

**Keywords:** environmental policy, implementation, production, resources, program, system, method.

**Постановка проблеми.** Реалізація стратегічного курсу на досягнення європейських стандартів в Україні повинна ґрунтуватися насамперед на відповідності діяльності підприємств міжнародним стандартам якості. Погіршення навколишнього середовища відходами підприємств призводить до зростання економічного збитку для економіки країни. Вартість збитку в результаті забруднення складає 10% за рік порівняно із наданою додатковою вартістю. Саме тому для вирішення цієї проблеми актуальним є проведення заходів, що спрямовані на охорону навколишнього природного середовища, ефективне використання природних ресурсів, впровадження ефективних методів управління охороною навколишнього середовища та методів контролю дотримання природоохоронних вимог підприємствами. Формування екологічної політики підприємства відповідно до вимог міжнародних стандартів серії ISO, зокрема ISO 14001:2004 [11] є ефективним методом зниження забруднення навколишнього середовища.

Спостерігається тенденція, що в Україні підприємства неохоче впроваджують системи екологічного менеджменту та екологічну політику, оскільки не оцінюють позитивні моменти від результатів їх роботи. Саме тому актуальним є формування та імплементація таких систем для підприємств і держави загалом. Впровадження екологічної політики в діяльність підприємств є засобом екологічної модернізації в Україні, оскільки дозволить підприємствам підвищити ефективність роботи з охорони навколишнього середовища, ефективніше планувати природоохоронні заходи, контролювати дотримання вимог природоохоронного законодавства, знизити ймовірність виникнення аварійних ситуацій. Крім того, особливу увагу в межах дослідження цієї проблематики приділяють роботі з персоналом. Навчання персоналу допомагає покращити його компетентність, що сприяє зниженню числа несанкціонованих викидів, кількості випадків порушення виробничої та технологічної дисципліни і, відповідно, зниженню числа аварійних ситуацій, що відбуваються з провини персоналу. Дослідження показують, що на сьогодні налічується велика кількість причин аварій на небезпечних виробничих об'єктах через низький рівень професіоналізму – 22%, порушення виробничої дисципліни – 19%, неефективність виробничого контролю 15%, невірну організацію робіт 18%, порушення технології виробництва – 21%, інші причини складають 5%. Оскільки більшість аварій пов'язана з людським фактором, то навчання персоналу є необхідною умовою зниження аварійності технічних об'єктів. Таким чином, імплементація екологічної політики навіть в умовах нестачі державних коштів дозволяє найбільш ефективно вирішувати питання зниження забруднення навколишнього середовища, що вигідно для держави в цілому і для підприємства незалежно від галузі функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні проблеми, пов'язані із сучасним станом екологічної політики та деяких напрямів її розвитку, знайшли відображення у працях таких відомих закордонних і вітчизняних вчених: О. Балацького, Р. Єфремової, Т. Галушкіна, А. Ендерс, Л. Жубанової, В. Ігнатова, А. Кокіна, Л. Мельника, А. Сармурзиної, Ю. Саталкіна, В. Шевчука, Ш. Хамзиної, А. Хачапурова, М. Яцків, І. Яремчук та ін.

Проте, незважаючи на численні розробки, питання ефективного впровадження екологічної політики залишаються актуальними. Тому наукові дослідження екологічної політики повинні поглиблюватись, супроводжуватися пошуками інноваційних підходів до його формування; рекомендаціями напрямків його імплементації на окремих підприємствах і містах як важливої складової управління охороною довкілля.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в обґрунтуванні моделі формування та імплементації екологічної політики на підприємстві.

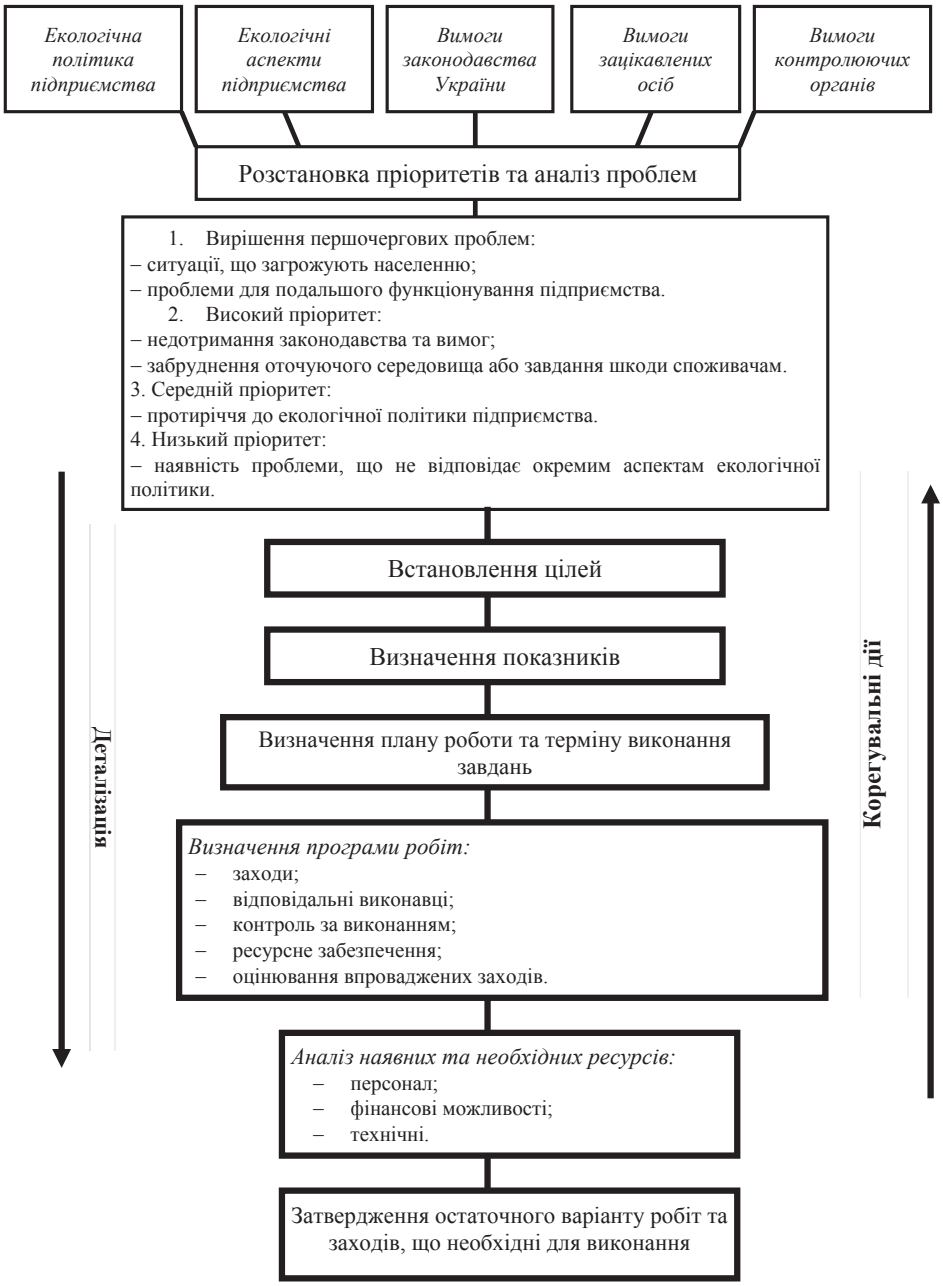


**Рис. 1. Формування екологічної політики на підприємстві**

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика особливостей та переваг екологічного менеджменту на підприємстві**

| Назва підприємства | Вид діяльності | Особливості та переваги екологічної політики |
|---|---|---|
| ТОВ СП «НІБУЛОН» | Мета діяльності підприємства – випуск конкурентоспроможної продукції, яка відповідає вимогам ринку та є екологічно чистою і безпечною для споживача. | Екологічна політика підприємства спрямована на забезпечення ефективного використання та відтворення природних ресурсів (поверхневих та підземних вод, атмосферного повітря, ґрунтів та ін.), охорону навколишнього природного середовища та гарантування екологічної безпеки виробництв [13]. |
| ТОВ «Полімер Техніка» | Основними напрямками діяльності є виготовлення продукції для автомобільної та електронної промисловості. | Екологічна політика підприємства встановлює загальний напрямок та визначає принципи діяльності, а також загальну мету відносно необхідного рівня відповідальності за стан навколишнього середовища та відповідні екологічні характеристики, за якими оцінюються майбутні дії [14]. |
| ПАТ «ДНІПРО АЗОТ» | Входить у десятку провідних підприємств хімічної й нафтохімічної промисловості України за приростом товарної продукції, об'ємами прибутку й росту валового доходу. | Керівництво й персонал підприємства здійснюють свою діяльність з огляду прийнятої екологічної політики, що є основою для функціонування системи екологічного менеджменту відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 14001:2004. Керівництво підприємства бере на себе зобов'язання постійно вдосконалювати й підвищувати результативність системи екологічного менеджменту [12]. |

Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання: визначити проблеми формування екологічної політики на підприємстві та оцінити її наявний стан; обґрунтувати план заходів щодо формування та впровадження екологічної програми і політики на підприємстві в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «екологічний менеджмент» трактується переважно в таких значеннях, як: діяльність громадських екологічних організацій; сукупність заходів, методів і засобів управління природоохоронною діяльністю підприємства; система управління окремим природним комплексом, що підлягає особливій охороні [7]; частина загальної системи управління, що включає організаційну структуру, діяльність з планування, обов'язки, відповідальність, досвід, методи, методики, процеси і ресурси для формування, здійснення, аналізу та актуалізації екологічної політики конкретної організації [2].

**Рис. 2. Послідовність етапів впровадження екологічної політики на підприємстві (згідно з ISO 14001–2007)**

Сьогодні складність функціонування економічної системи, спричинена повільним впровадженням та розробкою екологічної політики. Це пояснюється тим, що переважна кількість підприємств працює у внутрішньому секторі економіки, де від партнерів не вимагають впроваджувати системи екологічного менеджменту. У країнах, «де відносна величина зовнішньоторговельного обороту складає 60–80% і більше за величину валового внутрішнього продукту», впровадження екологічної політики відбувається активніше. Впровадження екологічної політики дозволяє підприємствам отримати реальний економічний ефект не тільки в умовах роботи на зовнішньому ринку, а також в межах функціонування галузі:

– скоротити непродуктивні витрати – більш раціонально та ефективно використовувати енергію і ресурси, мінімізувати утворення відходів, організувати нові напрями їх використання, що дозволяє знизити забруднення навколишнього середовища, і в кінцевому рахунку призводить до зниження собівартості продукції підприємства і збільшення рівня прибутку;

– знизити ймовірність виникнення аварійних ситуацій, що призводять до забруднення оточуючого середовища і ймовірність фінансових ризиків, пов'язаних з цим забрудненням;

– отримати нові можливості для залучення інвесторів, а також підвищити ефективність загальної системи менеджменту організації;

– сформувати екологічно відповідальну поведінку персоналу, підвищити виробничу і технологічну дисципліну, розробити систему мотивації персоналу, що дозволить підвищити відповідальність та ініціативність персоналу, зменшити ймовірність виникнення надзвичайних ситуацій;

Екологічний менеджмент впроваджують виключно економічні суб'єкти. Тому основною складовою екологічного менеджменту є окреме підприємство, яке виступає головним суб'єктом економічних відносин і найбільшим забруднювачем природного навколишнього середовища. Нормативно-правовою базою екологічного менеджменту є законодавство України з охорони навколишнього середовища [7], екологічної безпеки, раціонального використання природних ресурсів та низка державних стандартів системи управління навколишнім середовищем [6; 1].

На сьогодні у зв'язку з високим рівнем забруднення навколишнього середовища екологічна складова діяльності підприємств стає частиною їхнього іміджу і починає впливати на позиції підприємства на ринку. Крім отримання прямого ефекту, впровадження екологічної політики на підприємствах дозволяє йому домогтися більшого успіху на ринках збуту. В останні роки у світовому бізнесі питанням соціальної відповідальності та професійної етики приділяється надзвичайна увага. Якщо раніше позиції підприємства на ринку визначалися тільки ефективністю його комерційної діяльності, то сьогодні на ці позиції впливає ставлення підприємства до проблем забруднення навколишнього середовища, ефективність вирішення соціальних проблем. Прихильність до екологічних і соціальних цінностей стає частиною іміджу підприємства і ефективною маркетинговою

стратегією. У таблиці 1 показано порівняльну характеристику екологічної політики деяких підприємств в Україні та вигоди від неї (табл. 1).

Спостерігається тенденція, що в країнах Європи 89% споживачів піклуються про вплив придбаних товарів та послуг на навколишнє середовище, а 78% готові платити більшу ціну за вироби «сприятливі» для навколишнього середовища. Для розробки конкурентоспроможної стратегії, що дозволяє зміцнити позиції підприємства на ринку необхідно враховувати сформовану ситуацію і зміни ринку. Підприємства можуть отримати переваги в конкурентній боротьбі за клієнтів, якщо вони виявляться здатними наочно проілюструвати соціальну відповідальність своєї діяльності. Одним із шляхів демонстрації соціальної відповідальності підприємства є впровадження екологічної політики, розробленої відповідно до вимог міжнародних стандартів. Формування екологічної політики на підприємстві представлено на рисунку 1.

Впровадження підприємством екологічної політики та отримання сертифіката, що підтверджує ефективність роботи системи, є однією із серйозних умов успішного доступу виробленої продукції на міжнародний ринок.

Екологічна політика є складовою частиною системи менеджменту підприємства, що реалізує завдання охорони навколишнього середовища. Робота системи повинна координуватися з іншими підрозділами підприємства (наприклад, з управлінням виробництвом, фінансами, якістю, охороною праці). Ретельне планування є необхідною умовою успіху в розробці та впровадженні екологічної політики. Планування впровадження спирається на кілька основних постулатів: до початку планування необхідно прийняти деякі ключові рішення (визначити сферу дії; обрати пріоритети відповідно до цілей впровадження; визначити глибину інтеграції систем менеджменту); визначити ступінь документування системи і використання електронної документації; обрати і забезпечити можливість застосування підходів мотивації. Також для розробки екологічної політики необхідно залучати фахівців, керівників середньої та нижчої ланки підрозділів, відповідальних за відповідні дії (це стосується розробки робочих процедур, визначення екологічних аспектів, планування, розроблення програм моніторингу).

При розробці екологічної політики також необхідно враховувати структуру управління, досвід і потенціал фахівців, плани розвитку системи управління підприємством. Детально послідовність етапів впровадження екологічної політики представлено на рисунку 2.

Після розробки всіх заходів необхідно скласти програму досягнення екологічних цілей і показників, оцінюючи наявність необхідних на виконання всієї програми ресурсів, узгодженість заходів (зокрема й з планами щодо виробничої, фінансової, маркетингової діяльності), необхідність і достатність заходів для досягнення поставлених цілей.

Відповідно до послідовності етапів впровадження екологічної політики на підприємстві слід брати до уваги обмеження, ризики, пропозиції в майбутньому з тим, щоб на зміну ситуації можна було адекватно і своєчасно реагувати при реалізації планів.

Таким чином, спочатку план розробляється, потім корегується з урахуванням наявних ресурсів. Слід звернути увагу на те, що на етапі розробки програми необхідно ретельно оцінювати результативність та ефективність запланованих заходів і переглядати або виключати ті з них, які не відповідають методам і планам діяльності в межах екологічної політики, або не будуть сприяти підвищенню екологічної результативності підприємства. Екологічні цілі, завдання і програма системи екологічного менеджменту мають бути узгоджені з керівниками залучених підрозділів і фінансовими можливостями підприємства, постачальними та можливими інвесторами (рис. 3). Також сформовану програму можна доповнити маловитратними заходами.

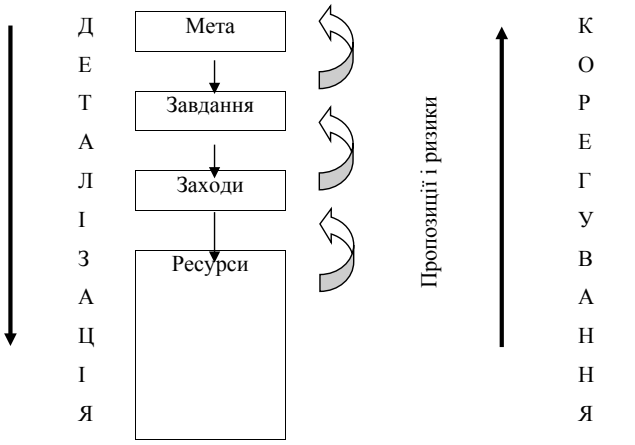


**Рис. 3. Етапи програми досягнення екологічної політики на підприємстві**

Одним з методів підвищення ефективності управління охороною навколишнього природного середовища є впровадження на підприємствах систем екологічного менеджменту. Їх впровадження дозволить підприємству зменшити забруднення навколишнього середовища, знизити ймовірність виникнення аварійних ситуацій, скоротити непродуктивні витрати, зміцнити позиції підприємства на ринку і більш ефективно вести маркетинг виробленої продукції.

В Україні впровадження екологічної політики на підприємстві йде дуже повільно. У статті наведено аргументовані докази ефективності впровадження систем екологічного менеджменту для підприємств і держави та надано рекомендації щодо їх розробки.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про низький рівень впровадження системи екологічного менеджменту за стандартом ISO 14001 [11] в діяльності підприємств України. Подібно до загальної економічної діяльності підприємства, природоохоронна діяльність та функціонування екологічної системи періодично потребують корекції та вдосконалення. Екологічна політика повинна бути спрямована на пропагування екологічних знань та розвиток культури сталого споживання, зменшення витрат енергетичних, водних та інших ресурсів, раціональне управління матеріальними ресурсами та утилізацією відходів [15].

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 41. – 546 с.
2. Балацький О.Ф. Екологічний менеджмент: проблеми і перспективи становлення і розвитку / О.Ф. Балацький, В.О. Лук'янихін, О.А. Лук'янихіна // Економіка України. – 2000. – № 5. – С. 67–73.
3. Барков Д.И. Международные экологические стандарты качества продукции ISO 14000 и перспективы их внедрения в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.erudition.ru/referat/printref/id.49971_1.html

4. Белов Г.В. Экологический менеджмент предприятия : учебное пособие / Г.В. Белов. – М. : Логос, 2007. – 250 с.
5. Галушкина Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т.П. Галушкина. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 280 с.
6. Екологічний менеджмент : навч. посіб. / за ред. В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлик. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
7. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком : монографія / В.О. Лук'янихін. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2002. – 314 с.
8. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент : учебник для вузов / Н.В. Пахомова, К. Рихтер, А. Эндрес. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
9. Пашков Е.В. Международные стандарты ИСО 14000. Основы экологического управления / Е.В. Пашков, Г.С. Фомин, Д.В. Красный. – М. : ИПК Издательство, 1997. – 254 с.
10. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова ; под ред. С.Ю. Даймана. – М. : Издательство РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с.
11. Соснин А.С. Стандарты ISO 14000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ecolog.spb.ru/article_iso14000.php.
12. Офіційний сайт ПАТ «ДНІПРО АЗОТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.azot.com.ua/uk/values/
13. ТОВ СП «НІБУЛОН» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://nibulon.com/data/investiciina-diyalnist/dlya-investoriv/ekologichna-politika.html.
14. ТОВ «Полімер Техніка [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://poltech.com.ua/ecology-ua.php.
15. Київський національний торговельно-економічний університет [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.knteu.kiev.ua/blog/read/?pid=5146&uk.

УДК 339.144(045)

**Богацька Н.М.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

# УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто та узагальнено сучасні тенденції управління товарними запасами вітчизняних підприємств, визначено поняття «управління товарними запасами». Розкрито основну мету та визначено основні завдання управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі. Проведено критичний розбір цілей та завдань управління товарними запасами.

**Ключові слова:** управління товарними запасами, мета управління запасами, завдання управління товарними запасами, планування і нормування товарних запасів, цілі управління товарними запасами.

**Богацкая Н.Н. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рассмотрено и обобщено современные тенденции управления товарными запасами отечественных предприятий, дано понятие «управление товарными запасами». Раскрыто главную цель и основные задачи управления товарными запасами на предприятиях розничной торговли. Проведено критический разбор целей и задач управления товарными запасами.

**Ключевые слова:** управление товарными запасами, цель управления запасами, задачи управления товарными запасами, планирование и нормирование товарных запасов, целы управления товарными запасами.

**Bogatska N.N. IMPROVEMENT OF THE DOMESTIC ENTERPRISE COMMODITY STOCK MANAGEMENT SYSTEM**

The modern tendencies of control of commodity inventories of domestic enterprises are considered and generalized, a concept "control of commodity inventories" is certain, primary purpose, basic tasks of control of commodity inventories on the enterprises of retail business. The analysis of aims and tasks of control of commodity inventories is conducted.

**Keywords:** control of commodity inventories, aim of control of inventories, tasks of control of commodity inventories, planning and setting of norms of commodity supplies, whole controls of commodity inventories.

**Постановка проблеми.** Особливості функціонування торговельних підприємств за сучасних економічних умов та значущість для них товарних запасів як базової складової під час формування стратегії розвитку обумовлюють актуальність дослідження проблеми ефективності управління запасами. Управління товарними запасами в умовах дефіциту оборотних коштів є важливою складовою побудови ефективного управління торговельного підприємства в цілому та не має єдиного підходу. Проте як будь-який процес управління економічною системою, управління товарними запасами торговельного підприємства необхідно здійснювати поетапно. Сучасний розвиток ринкових відносин, розвиток конкуренції, необхідність впровадження і використання сучасних інформаційних технологій зумовили пошук нових підходів до управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Як наслідок, виникає необхідність удосконалення системи управління товарними запасами.

Система управління товарними запасами є системою узгоджених між собою принципів, завдань, елементів та методів, прийомів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо регулювання руху оборотних коштів у чітко заданих параметрах, що є досить важливим в сучасних умовах господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні для здійснення безперервного процесу товарообороту на будь-якому торговельному підприємстві необхідні певні запаси товарів. Тому товарні запаси можна розглядати як матеріальну основу роздрібного товарообігу, оскільки вони є масою товарів, що надійшла на підприємство з різних джерел і призна-

чена для подальшого продажу кінцевому споживачеві для особистого або колективного вжитку. Одним із найважливіших аспектів діяльності підприємства в сучасних умовах є процес управління товарними запасами.

Управління товарними запасами торговельних підприємств є одним з найскладніших видів функціонального управління, тісно пов'язаним із системою бухгалтерського обліку, операційного, фінансового та технологічного менеджменту. Окремі питання цього управління активно досліджуються вже понад три останні десятиріччя: першою найбільш відомою науковою працею з цієї проблеми була монографія М.М. Дарбіняна «Товарні запаси в торгівлі та їх оптимізація», що вийшла в 1978 р. [1]. Цій проблемі було присвячено праці радянських науковців: Б.І. Гоголя, Л.П. Наговіциної, В.І. Іваницького та деяких інших. Значна увага приділяється цій проблемі і на сучасному етапі, про що свідчить велика кількість робіт українських, російських та білоруських науковців [2–8].

У сучасній літературі визначення цілей та завдань управління товарними запасами в роздрібних торговельних підприємствах носить широкий та неоднозначний характер. Так, у найбільш спрощеному підході цільовою функцією управління товарними запасами визначається забезпечення безперервності торговельного процесу. Як приклад такого підходу, можна привести висновок Ю.П. Аніскіна: «Завданням управління запасами є забезпечення безперервності операційного процесу при збереженні мінімуму страхового запасу» [9, с. 51]. Як можна побачити з цього визначення, управління товарними запасами позбавлено будь-яких економічних орієнтирів та критеріїв оптимальності, бо чим більшим є розмір цих запасів (включаючи і страхову їх частину), тим більш гарантованим є безперервність торговельно-операційного процесу. Але нарощення товарних запасів без врахування обмежень з боку попиту покупці, фінансових ресурсів підприємства, розміру його приміщень тощо не дозволить отримати необхідний економічний ефект управління ними.

Найбільш широко в сучасній літературі цільова функція управління товарними запасами зводиться до двох напрямків – забезпечення безперебійності торгівлі та мінімізації витрат, пов'язаних із їх функціонуванням. Такий висновок ми зустрічаємо в роботі К.А. Раїцького: «Мета управління товарними запасами – формування та підтримка їх розміру на такому рівні, який дозволяє забезпечити безперебійну торгівлю кожним товаром при мінімальних витратах» [7, с. 444]. Аналогічного висновку притримуються і автори роботи «Економіка торговельного підприємства» під ред. М.Н. Греховодової: «Метою планування і нормування товарних запасів є встановлення середнього запасу в днях, який забезпечив би безперебійний продаж товарів широкого асортименту при найменших затратах» [8, с. 94]. Такий підхід може бути використано лише при одному з напрямків управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі, а саме – при їх нормуванні. Але ми вже визначали, що предмет цього управління значно ширший, тому його цілеспрямованість не може розглядатися в такому вузькому діапазоні.

Дещо більш розширено розглядають цільову спрямованість управління товарними запасами в торговельних підприємствах автори навчального посібника «Економіка торговельного підприємства» С.Н. Лебедева, Н.А. Казиначкова та А.В. Гавриков, які вбачають її в «забезпеченні ритмічної роботи торговельних підприємств, широкого асортименту товарів та найбільш повного задоволення попиту населення» [5, с. 48]. Але всі ці цільові орієнтири мають узагальнюючий характер і також не пов'язані з економічними критеріями управління товарними запасами.

Найбільш широко систему цілей управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі висвітлено в науковій праці О.А. Круглової, яка формулює їх так: «…завоювання, утримання або нарощення частки торговельного підприємства на споживчому ринку; забезпечення стійкості асортименту, безперервної реалізації товарів та підвищення рівня обслуговування покупців; зміцнення фінансового стану підприємства та зростання його ринкової вартості; прискорення оборотності товарних запасів та оптимізація структури джерел їх фінансування» [4, с. 5]. Враховуючи те, що наукова праця О.А. Круглової концентрує в собі найбільш сучасні погляди на проблему управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі, розглянемо наведені нею цільові орієнтири цього управління більш детально.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасна управлінська парадигма [9–15] розглядає управління будь-якого виду як систему управлінських дій (розробки і реалізації управлінських рішень), яка ґрунтується на відповідних концепціях, принципах та методах. Такий підхід дозволяє поєднати науку та мистецтво управління в єдиний процес, що потребує не тільки постійного поповнення наукових знань, а й розвитку особистих якостей менеджерів, їх здатності використовувати знання в практичній праці [15, с. 14–15]. Отже, такий підхід має бути покладено і у визначення сутності поняття управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі, що є метою нашого дослідження.

**Постановка завдання.** Дати чітке визначення як головної мети, так і завдань управління товарними запасами вітчизняного підприємства. Процес управління товарними запасами роздрібних підприємств має носити цілеспрямований характер, тобто спиратись на певні цільові орієнтири.

**Виклад основного матеріалу.** Слід відзначити, що більшість науковців зосереджують свою увагу лише на економічних аспектах управління товарними запасами, зокрема на питаннях їх нормування та планування. Відповідно і сутність управління товарними запасами в торговельних підприємствах зводиться ними лише до цих його напрямків. Таке визначення сутності управління товарними запасами можна зустріти в роботах Ю.П. Аніскіна [9, с. 51], Л.П. Дашкова і В.К. Памбухчиянца [3, с. 173–175], К.А. Раїцького [7, с. 444], авторів навчального посібника «Економіка торговельного підприємства» під ред. М.Н. Греховодової [8, с. 94], С.Н. Лебедєвої, Н.А. Казиначикової та А.Н. Гаврикова [5, с. 48–49] та деяких інших.

Більш широке бачення питань сутності управління товарними запасами міститься в підручнику А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко та Н.М. Ушакової «Економіка торговельного підприємства», які характеризують його як «комплекс заходів, що спрямовані на формування та підтримання їх оптимального обсягу» [6, с. 188]. Такий підхід розглядає управління товарними запасами торговельного підприємства як комплексну систему і дозволяє характеризувати це управління не тільки в межах їх нормування та планування. Також слід зазначити, що «комплекс заходів» характеризує не стільки зміст управління, скільки його продукт.

Найбільш вдало, на наш погляд, визначення сутності управління товарними запасами міститься в дисертаційному дослідженні О.А. Круглової «Ефективність управління товарними запасами у підприємствах роздрібної торгівлі», яка визначає його «як процес формування та використання запасів, спрямований на досягнення економічних цілей розвитку підприємства» [4, с. 2]. У цьому визначенні управління розглядається як процес (що відповідає сучасній управлінській парадигмі), сформульовано предмет цього управління – «формування і використання запасів», і визначення цілеспрямованості цього процесу. У своєму дослідженні автор підкреслює також, що управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі має «враховувати завдання торговельного та фінансового менеджменту» [4, с. 5]. Але, на нашу думку, сутність процесу управління в цьому визначенні розкрито недостатньо повно, а його предмет потребує певного розширення. Крім того, не можна погодитись і з таким узагальненням цільовим спрямуванням процесу управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі.

Щодо предмету цього управління, то він, крім процесів формування і використання товарних запасів, має охоплювати і організацію їх обертання на торговельному підприємстві, тобто крім фінансово-економічних питань охоплювати ще й логістичні аспекти.

Що стосується мети управління товарними запасами, то можна зазначити, що:

Перша мета управління товарними запасами – «завоювання, утримання або нарощення частки торговельного підприємства на споживчому ринку» – на наш погляд до цього управління прямого відношення не має. Така мета розвитку торговельного підприємства реалізується не управлінням товарними запасами, а управлінням товарообротом. Інакше кажучи, управління товарними запасами може лише певною мірою підтримувати цю мету управління товарообротом, а не самостійно її реалізувати. Тому із системи цілей управління товарними запасами роздрібного торговельного підприємства ця мета (як пряма) має бути виключена.

Друга мета управління товарними запасами – «забезпечення стійкості асортименту, безперервної реалізації товарів та підвищення рівня обслуговування покупців» – на наш погляд в цілому є вірною, але сформульована недосить чітко. По-перше, вона поєднує дві самостійні цілі: забезпечення широти асортименту та стійкості асортименту товарів (які реалізуються шляхом утримання певної частки товарних запасів безпосередньо в торговому залі) і забезпечення безперервності торговельно-операційного процесу підприємства в цілому (що реалізується шляхом управління формуванням товарних запасів підприємства в цілому). По-друге, підвищення рівня обслуговування покупців управління товарними запасами здійснює шляхом забезпечення широти і стійкості асортименту товарів у торговому залі, тож третя частина викладеної мети дублює першу.

Третя мета управління товарними запасами – «зміцнення фінансового стану підприємства та зростання його ринкової вартості» – теж є цілком вірною, але її складові охоплюють різні ієрархічні рівні цього управління. Так, забезпечення зростання ринкової вартості підприємства характеризує, згідно з сучасною управлінською парадигмою, головну мету всього корпоративного управління, тобто носить пріоритетний характер для всіх видів функціонального управління роздрібним підприємством, включаючи і управління товарними запасами. У той же час ряд економістів відзначають, що таку оцінку здійснює лише ринок (а не саме підприємство), а її об'єктивність залежить від ступеня розвиненості ринку і ринкових відносин. В умовах перехідної економки отримати таку об'єктивну оцінку досить важко. Тому цей об'єктивний цільовий орієнтир слід конкретизувати. Тож, на нашу думку, він може бути сформульований як забезпечення стійкого росту підприємства у довгостроковій перспективі. Щодо зміцнення фінансового стану підприємства, то така мета в системі управління товарними запасами реалізує тільки функції фінансового менеджменту. Крім того, управління товарними запасами не може впливати на всі аспекти зміцнення фінансового стану підприємства, забезпечує лише окремі елементи його фінансової рівноваги: зміцнення фінансової стійкості (через управління структурою джерел фінансування товарних запасів) та платоспроможності (через управління ліквідністю товарних запасів).

Нарешті, четверта мета управління товарними запасами – «прискорення оборотності товарних запасів та оптимізація структури джерел їх фінансування» – хоча і є в цілому вірною, частково дублює попередню. Це стосується оптимізації структури джерел фінансування товарних запасів, яке спрямовано на забезпечення зміцнення фінансового стану підприємства (за нашою пропозицією, на забезпечення його фінансової рівноваги).

**Висновки з проведеного дослідження.** Враховуючи вище проведені дослідження, пропонуємо таке визначення поняття «управління товарними запасами» на підприємствах роздрібної торгівлі – «система концепцій принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, використанням і організацією обороту їх товарних запасів».

Проведений критичний розбір цілей та завдань управління товарними запасами дозволяє сформулювати їх таким чином: «Основною метою управління товарними запасами є забезпечення стійкого росту роздрібного торговельного підприємства у довгостроковій перспективі».

Реалізація цієї мети забезпечується вирішенням таких основних завдань:

1. Забезпечення розвитку роздрібного товарообороту підприємства у передбачених розмірах.
2. Забезпечення широти та стійкості асортименту товарів.
3. Забезпечення ритмічності та безперервності торговельно-операційного процесу.
4. Забезпечення максимального рівня доходності реалізації товарів.
5. Забезпечення мінімізації ризиків, пов'язаних із функціонування товарних запасів.
6. Забезпечення мінімізації витрат з формування та організації внутрішнього руху товарних запасів.
7. Забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі утримання його товарних запасів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Дарбинян М.М. Товарные запасы в торговле и их оптимизация / М.М. Дарбинян. – М. : Экономика, 1978. – 237 с.
2. Камінський С.І. Оцінка стану управління товарними запасами на підприємствах торгівлі України [Електронний ресурс] / С.І. Камінський // Ефективна економіка. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2265/.
3. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговки : ученик / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. – М. : Дашков и Ко, 2002. – 596 с.

4. Круглова О.А. Ефективність управління товарними запасами у підприємствах роздрібної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук // О.А. Круглова. – Харків : ХДАТОХ, 2002. – 17 с.
5. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия : учебное пособие / С.Н. Лебедева и др. – Минськ : Новое знание, 2002. – 240 с.
6. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова ; під ред. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
7. Раицкий К.А. Экономика предприятия : учебник для вузов / К.А. Раицкий. – М. : Дашков и Ко, 2002. – 1 012 с.
8. Экономика торгового предприятия / под ред. М.Н. Греховодовой. – Ростов н/Д. : Феникс, 2001. – 192 с.
9. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бізнесом : учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2002 – 160 с.
10. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
11. Управління товарними запасами торговельного підприємства в умовах сучасної ринкової економіки[Електронний ресурс] – Режим доступа: http://intkonf.org/sokolova-iv-ken-hachatryan-vv-upravlinnya-tovarnimi-zapasami-torgovelnogo-pidpriemstva-v-umovah-suchasnoyi-rinkovoyi-ekonomiki/(20.02.2015)
12. Ковальчук О.Є. Особливості ефективного управління товарними запасами торговельного підприємства [Електронний ресурс] / О.Є. Ковальчук, Р.В. Колесник. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/10_95592.doc.htm/.
13. Паркинсон С.Н. Искусство управления / С.Н. Паркинсон, М.К. Рустомджи. – М. : Агенство «ФАИР», 1997. – 420 с.
14. Фролова Л.В. Проблеми формування товарних запасів на торговельному підприємстві в умовах нестабільності / Л.В. Фролова, О.С. Воскобаєва // Торгівля і ринок України. – 2009. – № 27. – С. 35–40.
15. Чаплінська А.А., Бабчук Г.Г. Оцінка товарних запасів та їх оборотності на підприємствах роздрібної торгівлі [Електронний ресурс] / А.А. Чаплінська, Г.Г. Бабчук // Економіка і управління підприємствами, галузями, національним господарством. – Режим доступу : http://www.kdu.edu.ua/visnik_ekon/ARHIV/2013-3/48.pdf/.

УДК 658.15:005.334

**Божанова О.В.**
*кандидат економічних наук, доцент*
*Національної металургійної академії України*

# УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті наведено підходи до управління фінансовими ризикам промислового підприємства. На підставі проведеного аналізу системи внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків визначено етапи організації управління фінансовими ризиками промислового підприємства. Розглянуто особливості управління фінансовими ризиками промислового підприємства.
**Ключові слова:** ризик, фінансовий ризик, управління, процес організації, промислове підприємство.

**Божанова Е.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**
В статье приведены подходы к управлению финансовыми рисками промышленного предприятия. На основе проведенного анализа системы внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков определены этапы организации управления финансовыми рисками промышленного предприятия. Рассмотрены особенности управления финансовыми рисками промышленного предприятия.
**Ключевые слова:** риск, финансовый риск, управление, процесс организации, промышленное предприятие.

**Bozhanova O.V. FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS: THEORETICAL ASPECTS**
The paper presents the approach to financial risk management of an industrial enterprise. Based on the analysis of the system of internal mechanisms neutralize financial risks identified stages of the organization's financial risk management of an industrial enterprise. The article describes the features of the financial risk management of an industrial enterprise.
**Keywords:** risk, financial risk management, process organization, industrial enterprise.

**Постановка проблеми.** Сучасні економічні умови несуть в собі ризик господарської діяльності промислового підприємства. Навіть за найбільш сприятливих економічних умов для будь-якого підприємства завжди зберігається можливість настання кризових явищ. Така можливість асоціюється з ризиком. Ризик властивий будь-якій сфері людської діяльності, що пов'язано з безліччю умов і факторів, які впливають на позитивний результат прийнятих особою рішень.

Фінансова діяльність промислового підприємства у всіх її формах пов'язана з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати цієї діяльності досить значний. Ризики, супутні фінансової діяльності промислового підприємства, виділяються в особливу групу ризиків, які називають фінансовими ризиками. Фінансові ризики відіграють найбільш значущу роль у загальному портфелі підприємницьких ризиків промислового підприємства.

Зростання ступеня впливу фінансових ризиків не тільки на результати фінансової діяльності промислового підприємства, але і в цілому на результати виробничо-господарської діяльності пов'язане з мінливою економічною ситуацією та кон'юнктурою фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин фірми, появою нових для вітчизняних промислових підприємств фінансових технологій та іншими факторами.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання, пов'язані з оцінкою та аналізом фінансових ризиків промислового підприємства, розглянуто у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як: А.Н. Сплетухов [1], М.В. Дюжиков [1], А.В. Кабанов [2], І.Я. Лукасевич [3], В.А. Москвин [4], Є.Ф. Тихомиров [5], В.В. Бочаров [6] та інші.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Аналіз спеціальної літератури показав, що на сьогодні багатогранність проблеми та різноманітність чинників, що впливають на рівень фінансових ризиків промислового підприємства і прийняття управлінських рішень з метою мінімізації ризиків залишають поле для подальших досліджень, оскільки існують протиріччя у встановленні специфічних ознак категорії «фінансовий ризик» та у підходах щодо управління фінансовими ризиками промислового підприємства.

**Метою статті** є дослідження аспектів цієї проблеми, які потребують додаткової уваги та проведення більш глибокого розгляду, особливо у сфері вдосконалення механізму управління фінансовими ризиками промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансові ризики мають об'єктивну основу через невизначеність зовнішнього середовища підприємств. Зовнішнє середовище включає в себе об'єктивні економічні, соціальні та політичні умови, в яких підприємство працює і до динаміки яких вимушене пристосовуватись. Невизначеність зовнішнього середовища зумовлює залежність його від множинних змінних, контрагентів та осіб, поведінку яких не завжди можна передбачити з прийнятною точністю.

З іншого боку, фінансові ризики мають і суб'єктивну основу, оскільки завжди реалізуються через людину. Дійсно, адже саме підприємець оцінює ризикову ситуацію, формує безліч можливих результатів і робить вибір з безлічі альтернатив. Крім цього, сприйняття ризику залежить від кожної конкретної людини, а саме від її характеру, складу розуму, психологічних особливостей, рівня знань і досвіду у сфері його діяльності.

Фінансові ризики належать до групи спекулятивних ризиків, які в результаті виникнення можуть призвести як до втрат, так і до виграшу.

Нестабільне економічне середовище, всередині якої працюють підприємства, передбачає необхідність систематичного аналізу фінансового стану. При цьому основним об'єктом дослідження повинні стати фінансові ризики підприємства та можливі шляхи зниження їх впливу.

Фінансовий ризик виникає у процесі відносин підприємства з фінансовими інститутами (банками, фінансовими, інвестиційними, страховими компаніями, біржами та ін.). Причини фінансового ризику – це інфляційні чинники, зростання облікових ставок банку, зниження вартості цінних паперів та ін.

Особливістю фінансового ризику є імовірність збитку, який залежить від проведення яких-небудь операцій у фінансово-кредитній і біржовій сферах, здійснення операцій з фондовими цінними паперами, тобто ризику, який випливає з природи цих операцій.

Метою управління фінансовим ризиком є зниження втрат, пов'язаних із певним ризиком до мінімуму. Втрати можуть бути оцінені у грошовому вираженні, оцінюються також кроки щодо їх запобігання. Існує чотири методи управління ризиком: скасування, запобігання, страхування та поглинання. При виборі конкретного методу управління фінансовим ризиком фінансовий менеджер повинен виходити з таких принципів:

– не ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал;

– не ризикувати більшим заради малого;

– передбачати наслідки ризику.

Для зниження ступеня ризику застосовуються різні прийоми. Найбільш поширеними є: диверсифікація, придбання додаткової інформації про вибір і результати, лімітування, самострахування, страхування, страхування від валютних ризиків, хеджування, набуття контролю над діяльністю у пов'язаних областях, облік і оцінка частки використання специфічних фондів підприємства в її загальних фондах та ін. [1, с. 131].

Оскільки ризик – це взагалі фінансова категорія, то на ступінь і величину ризику можна впливати через фінансовий механізм. Такий вплив здійснюється за допомогою прийомів фінансового менеджменту і особливої стратегії. У сукупності стратегія і прийоми утворюють своєрідний механізм управління ризиком. В основі його побудови лежить цілеспрямований пошук і організація роботи зі зниження ступеня ризику та отримання і збільшення доходу у невизначеній господарській ситуації. Кінцева мета дії механізму управління фінансовим ризиком повинна відповідати цільовій функції підприємництва. Вона полягає в отриманні найбільшого прибутку при оптимальному, прийнятному для підприємця співвідношенні прибутку й ризику.

Управління фінансовим ризиком включає в себе стратегію і тактику управління. Під стратегією управління розуміють напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Цьому способу відповідає певний набір правил і обмежень для прийняття рішення. Стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на варіантах рішення, які не суперечать прийнятій стратегії, відкинувши всі інші варіанти. Після досягнення поставленої мети стратегія як напрям і засіб її досягнення припиняє своє існування. Нові цілі ставлять завдання розробки нової стратегії. Тактика – це конкретні методи і прийоми для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Завданням тактики управління є вибір оптимального рішення і найбільш прийнятних у певній господарській ситуації методів і прийомів управління.

Управління фінансовим ризиком промислового підприємства в широкому розумінні є особливим видом діяльності, спрямованої на зниження або повне усунення впливу його несприятливих наслідків на результати проведених господарських операцій. На практиці це передбачає пошук компромісу між вигодами від зменшення ризику і необхідними для цього витратами, а також прийняття рішення про те, які дії для цього слід реалізувати. Кінцева мета управління ризиком повинна сприяти реалізації загальної стратегії ведення підприємницької діяльності. У фінансовому менеджменті вона полягає в отриманні найбільшої вигоди при оптимальному або прийнятному для підприємця співвідношенні прибутку і ризику.

В сучасних економічних умовах виділяють п'ять основних областей ризику діяльності будь-якого промислового підприємства.

Так, безризикова область – при здійсненні операції нічим не ризикує, відсутні будь-які втрати, промислове підприємство отримує як мінімум розрахунковий прибуток. Теоретично при здійсненні господарської діяльності прибуток промислового підприємства не обмежений.

Область мінімального ризику – в результаті діяльності промислове підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку.

Область підвищеного ризику – промислове підприємство ризикує тим, що в гіршому випадку покриє всі витрати, а в кращому – отримає прибуток набагато менший від розрахункового рівня. У цій

області можлива виробнича діяльність за рахунок короткострокових кредитів.

Область критичного ризику – промислове підприємство ризикує не лише не отримати прибуток, але й недоотримати передбаченого доходу і буде вимушене витрати відшкодовувати за рахунок прибутку минулого періоду. Наслідки цієї події більш істотні, ніж перераховані вище, оскільки промислове підприємство вимушене буде скорочувати масштаби своєї діяльності через втрати оборотних коштів та борги.

Область неприпустимого (катастрофічного) ризику – діяльність промислового підприємства, як правило, призводить до банкрутства.

Із сучасних позицій прийняття рішення щодо попередження можливих втрат розрізняють такі підходи до управління ризиками: активний, адаптивний і консервативний (пасивний).

Активне управління означає максимальне використання наявної інформації і засобів для мінімізації ризиків. При такому підході управлінські дії повинні випереджати ризикові чинники та події, які можуть вплинути на реалізацію проведеної операції. Очевидно, що такий підхід передбачає витрати на прогнозування та оцінку ризиків, а також організацію їх безперервного контролю та моніторингу.

Адаптивний підхід до управління ризиком будується на принципі «вибору меншого зла», тобто на адаптації до ситуації, що склалася. При такому підході управлінські дії здійснюються в ході проведення господарської операції як реакція на зміни середовища. У цьому випадку вдається запобігти лише частини можливих втрат.

При консервативному підході управлінські дії запізнюються. Якщо ризикова подія настала, то збитку від неї зазнають учасники операції. За таких умов управління спрямоване на локалізацію збитку, нейтралізацію його впливу на наступні події. Зазвичай витрати на управління ризиком при такому підході мінімальні, проте можливі втрати можуть бути досить великі.

Система управління фінансовими ризиками складається з двох підсистем: керованої (об'єкта управління) і керуючої (суб'єкта управління). Об'єктом управління є ризикові операції та фінансові відносини, що при цьому виникають між учасниками господарської діяльності в процесі здійснення цих операцій. Суб'єктом управління виступає група людей (фінансовий менеджер, фахівець із ризиків тощо), яка за допомогою різних прийомів і методів здійснює цілеспрямований вплив на об'єкт управління.

Найважливіше значення для ефективного управління фінансовими ризиками має адекватне інформаційне забезпечення. Воно включає широкий спектр різних видів ділової інформації: статистичної, економічної, комерційної, фінансової, юридичної, технічної і т.п. Наявність надійної та актуальної інформації дозволяє швидко приймати управлінські рішення, що впливають на зниження ризиків і збільшення прибутку. Належне інформаційне забезпечення та його ефективне використання при проведенні ризикових операцій зводить до мінімуму ймовірність збитку і втрат [2, с. 15].

Організація управління фінансовим ризиком – це система заходів, спрямованих на раціональне поєднання всіх його елементів в єдиній технології процесу управління фінансовим ризиком.

Першим етапом організації управління фінансовим ризиком є визначення мети ризику і мети ризикових вкладень капіталу. Мета ризику – це результат, який необхідно отримати. Ним може бути виграш, прибуток, дохід і т.п. Мета ризикових вкладень капіталу – отримання максимального прибутку. Будь-яка дія, пов'язана з ризиком, завжди цілеспрямована, оскільки відсутність мети робить рішення, пов'язане з ризиком, безглуздим. Мети ризику і ризикових вкладень капіталу повинні бути чіткими, конкретизованими і порівнянними з ризиком і капіталом.

Другим етапом в організації управління фінансовим ризиком є отримання інформації про навколишнє оточення, яка необхідна для прийняття рішення на користь тієї або іншої дії.

Третім етапом є визначення ймовірності настання події, в тому числі страхової події, виявити ступінь ризику і оцінити його вартість. Для управлінця важливо знати дійсну вартість ризику, якому піддається його діяльність. Під вартістю ризику розуміють фактичні збитки підприємця, витрати на зниження величини цих збитків або витрати з відшкодування таких збитків та їх наслідків. Правильна оцінка фінансовим менеджером дійсної вартості ризику дозволяє йому об'єктивно оцінити обсяг можливих збитків і визначити способи їх запобігання або зменшення, а в разі неможливості уникнути збитків – знайти способи їх відшкодувати.

Четвертим етапом є розробка різних варіантів ризикового вкладення капіталу, коли проводиться оцінка їх оптимальності шляхом зіставлення очікуваного прибутку і величини ризику. Це дозволяє правильно вибрати стратегію і прийоми управління ризиком, а також способи зниження ступеня ризику.

У системі методів управління фінансовими ризиками промислового підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам їх нейтралізації. Такі механізми складаються із системи методів мінімізації їх негативних наслідків, що обираються і здійснюються в рамках самого промислового підприємства.

Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь альтернативності прийнятих управлінських рішень, що не залежать від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять з конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей, дозволяють найбільшою мірою врахувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків у процесі нейтралізації їх негативних наслідків [3, с. 571]. Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання основних методів:

– відмова від здійснення фінансових операцій, рівень ризику яких надмірно високий;

– лімітування їх концентрації. Цей метод реалізується шляхом встановлення на підприємстві відповідних внутрішніх фінансових нормативів у процесі розробки політики здійснення різних аспектів фінансової діяльності. Система фінансових нормативів, що забезпечує лімітування концентрації ризиків, може включати: граничний розмір (питома вага) позикових засобів, які використовують у господарській діяльності; мінімальний розмір активів у високоліквідної формі; максимальний розмір товарного (комерційного) або споживчого кредиту, наданого одному покупцеві; максимальний розмір депозитного вкладу, що розміщується в одному банку; максимальний розмір вкладання коштів у цінні папери одного емітента; максимальний період відволікання коштів в дебіторську заборгованість. Лімітування концентрації фінансових ризиків є одним з найпоширеніших внутрішніх механізмів ризик-менеджменту, що реалізують фінансову ідеологію підприєм-

ства в частині прийняття цих ризиків і не вимагають високих витрат;

– механізм диверсифікації використовується насамперед для нейтралізації негативних фінансових наслідків несистематичних видів ризиків. Принцип дії механізму диверсифікації заснований на поділі ризиків. В якості основних форм диверсифікації фінансових ризиків підприємства можуть бути використані такі її напрямки: диверсифікація видів фінансової діяльності, диверсифікація валютного портфеля, диверсифікація депозитного портфеля, диверсифікація кредитного портфеля, диверсифікація портфеля цінних паперів, диверсифікація програми реального інвестування. Характеризуючи механізм диверсифікації в цілому слід зазначити, що він вибірково впливає на зниження негативних наслідків окремих фінансових ризиків. Забезпечуючи безсумнівний ефект в нейтралізації комплексних, портфельних фінансових ризиків несистематичної групи, він не дає ефекту в нейтралізації переважної частини систематичних ризиків – інфляційного, податкового та інших. Тому використання цього механізму носить на промисловому підприємстві обмежений характер [4, с. 2];

– механізм самострахування фінансових ризиків, заснований на резервуванні підприємством частини фінансових ресурсів, що дозволяє долати негативні фінансові наслідки тих фінансових операцій, за якими ці ризики не пов'язані з діями контрагентів. Основними формами такого напрямку нейтралізації фінансових ризиків є: формування резервного (страхового) фонду підприємства; формування цільових резервних фондів; формування системи страхових запасів матеріальних і фінансових ресурсів по окремих елементах оборотних активів підприємства. Використовуючи цей механізм нейтралізації фінансових ризиків, необхідно мати на увазі, що страхові резерви у всіх їх формах, хоча й дозволяють швидко відшкодувати понесені підприємством фінансові втрати, проте «заморожують» використання достатньо відчутної суми фінансових ресурсів. У результаті цього знижується ефективність використання власного капіталу підприємства, посилюється його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Це визначає необхідність оптимізації сум резервованих фінансових ресурсів з позицій майбутнього їх використання для нейтралізації лише окремих видів фінансових ризиків. До числа таких ризиків можна зарахувати: види фінансових ризиків, що не страхуються; фінансові ризики припустимого і критичного рівня з невисокою ймовірністю виникнення; більшість фінансових ризиків припустимого рівня, розрахункова вартість передбачуваного збитку від яких невисока. Страхування є формою попереднього резервування ресурсів, призначених для компенсації збитку від очікуваного прояви різних ризиків. Економічна сутність страхування полягає у створенні резервного (страхового) фонду, відрахування в який для окремого страхувальника встановлюються в розмірі, значно меншому від сум очікуваного збитку і, як наслідок, – суми страхового відшкодування. Таким чином, відбувається передача більшої частини ризику від страхувальника до страховика [4, с. 4; 5, с. 98]. Серед інших методів внутрішньої нейтралізації фінансових ризиків, що використовуються підприємством, можуть бути: зняття з контрагента фінансової операції додаткового рівня премії за ризик; отримання від контрагентів певних гарантій; скорочення переліку форс-мажорних обставин в контрактах з контрагентами. У сучасній господарській діяльності промислових підприємств цей перелік необґрунтовано розширюється, що дозволяє партнерам підприємства уникати в ряді випадків фінансової відповідальності за невиконання своїх контрактних зобов'язань; забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за ризиками за рахунок системи штрафних санкцій [6, с. 158].

**Висновки та перспективи.**

1. У сучасних економічних умовах необхідно приділяти значну увагу питанням мінімізації фінансових ризиків промислового підприємства, що в перспективі дозволить зберегти свої позиції у конкурентній боротьбі.

2. Фінансовий ризик промислового підприємства знаходяться під впливом багатьох факторів, які, у свою чергу, ведуть до появи різних видів фінансових ризиків.

3. Вибір конкретних методів оцінки міри фінансового ризику повинен залежати від конкретного виду ризику, повноти та достовірності інформаційної бази.

Подальші дослідження необхідні для визначення факторів, що впливають на фінансовий ризик промислового підприємства, удосконалення методики кількісної оцінки рівня фінансового ризику промислового підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Сплетухов А.Н. Страхование : учебное пособие / А.Н. Сплетухов, М.В. Дюжиков. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 264 с.
2. Кабанов А.В. Основные способы минимизации финансовых рисков / А.В. Кабанов // Юрист. – 2006. – № 10. – С. 15–23.
3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент : учебник / И.Я. Лукасевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. – 768 с.
4. Москвин В.А. Механизмы нейтрализации финансовых рисков / В.А. Москвин. – СПб, 2008. – С. 2–4.
5. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: управление финансами предприятия : учебник для студентов вузов / Е.Ф. Тихомиров. – М. : Академия, 2006. – 157с.
6. Бочаров В.В. Финансовый менеджмент / Бочаров В.В. – Спб. : Питер, 2007. – 224 с.

УДК 658.1:075.8

**Бондаренко С.А.**
*кандидат економічних наук,*
*докторант, старший науковий співробітник*
*відділу економічного регулювання природокористування*
*Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень*
*Національної академії наук України*

# СУЧАСНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено основам формування нової парадигми інноваційного розвитку промислового підприємства. Проведено дослідження сучасних парадигм інноваційного розвитку, їх динаміки, теоретичних основ. Виділено в якості основного системний підхід щодо інноваційного розвитку підприємства. Вважається, що парадигма мережевої взаємодії в умовах відкритості систем повинна лежати в основі розробок теорії і тенденцій інноваційного розвитку в сучасних умовах.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний розвиток, інноваційний процес, інноваційна діяльність, парадигма, принципи інноваційного розвитку, система, мережева взаємодія.

**Бондаренко С.А. СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**
Статья посвящена основам формирования новой парадигмы инновационного развития промышленного предприятия. Проведено исследование существующих парадигм инновационного развития, их динамики, теоретических основ. Выделено в качестве основного, системный подход к инновационному развитию предприятия. Считается, что парадигма сетевого взаимодействия в условиях открытости систем должна лежать в основе разработок теории и тенденций инновационного развития в современных условиях.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, инновационный процесс, инновационная деятельность, парадигма, принципы инновационного развития, система, сетевое взаимодействие.

**Bondarenko S.A. MODERN PARADIGM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**
The article is devoted to the basics of forming a new paradigm of innovative development of industrial enterprises. A study of existing innovative development paradigms and their dynamics, theoretical foundations. Allocated as primary systemic approach to innovative development company. It is believed that the paradigm of networking in terms of transparency should be the basis of the theory and development trends of innovative development in modern conditions.

**Keywords:** innovation, innovative development, innovation process, innovation paradigm, principles of innovation, system, network interaction.

**Постановка проблеми.** В умовах конкурентного середовища особливої актуальності для промислового підприємства набуває інноваційний розвиток.

Нововведення на сьогодні вже не розглядаються як випадкові сплески в розміреному виробничому процесі. Визнано, що напрямок інновацій – єдиний можливий шлях, ключова парадигма економічного розвитку підприємництва.

Умовою розробки фундаментальних положень сучасної парадигми інноваційного розвитку промислового підприємства є формування вихідних наукових положень методології. Важливим є формування нової парадигми інноваційного розвитку промислового підприємства, яка б дала можливість комплексно враховувати усі чинники і результати, пов'язані з інноваційними змінами середовища функціонування. Не дивлячись на високий інтерес до питань інноваційного розвитку промислового підприємства, недостатньо дослідженими є проблеми формування науково-обґрунтованих рекомендацій щодо механізмів організаційно-методичного та інформаційного забезпечення безперервного інноваційного розвитку промислового підприємства, засобів активізації інноваційної діяльності на принципах самонавчання, самоорганізації та саморозвитку.

Об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних та методичних засад формування механізму інноваційного розвитку підприємства визначає актуальність теми роботи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення робіт [1; 5; 7] показало, що більшість вчених, які вивчають проблеми інноваційного розвитку підприємств найчастіше, досліджує: а) фактори інноваційного розвитку, б) форми та організаційні схеми виробничо-господарської інтеграції інноваційно-активних підприємств, в) способи акумулювання інноваційних ресурсів, г) формування пріоритетів інноваційного розвитку підприємства.

Дослідження питань інноваційного розвитку, ініційоване у працях австрійського економіста Й. Шумпетера, розвивається в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів. Також серед вітчизняних і зарубіжних фахівці проблеми інноваційних підходів у розвитку економічних систем були пріоритетними у дослідженнях В. Александрової, І. Ансоффа, В. Гейця, С. Ілляшенко, К. Павлюк, П. Саблука, М. Савлука, Л. Федулової, М. Чумаченка, І. Кузовлева, Ю. Шенгера, Й. Шумпетера, С. Юрія, Ю. Яковця та інших.

Разом з тим сучасні науково-теоретичні уявлення не можуть повною мірою відповісти на такі ключові питання:

– основні принципи і методичні підходи до економічної інтерпретації процесу інноваційного розвитку;

– варіативність параметрів інноваційного розвитку підприємств;

– методичне забезпечення структури інноваційного балансу підприємства – кількісні відносини між основними типами інновацій та відповідних рішень і змін;

– прогнозування та система управління динамічними процесами, послідовність реалізації продуктових, процесних, маркетингових, організаційних та екологічних інновацій в практиці господарської діяльності промислового підприємства.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у формулюванні сучасної парадигми інновацій-

ного розвитку промислового підприємства, виділення новітніх цілей, які дещо випереджають рівень зрілості нинішніх економічних відносин та інститутів. Це, у свою чергу, вимагає пошуку нових підходів, методів, інструментів, що у контексті цього дослідження, об'єднуючи органічну єдність усіх сторін поняття «парадигма», дає сенс розглядати її і як процес, що формує прорив, і як стратегічне визначення конкретних шляхів і напрямів розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційний тип розвитку (англ. innovation model of development) – характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку – створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності, софтизації та сервізації економіки.

Для обґрунтування розвитку підприємств вчені використовують закони організації, а сутність закону розвитку зводять до того, що кожна система прагне досягти найбільшого сумарного потенціалу при проходженні всіх етапів свого життєвого циклу [3; 7; 9]. Розумне поєднання векторів інноваційного розвитку зі складовими інноваційного потенціалу та інтелектуального капіталу підприємства забезпечить отримання доходу в процесі його економічного розвитку [2; 8].

Основною метою інноваційного розвитку підприємства є підвищення його конкурентоспроможності, що визначається такими факторами, як: управлінський ресурс, наявність визначеної стратегії, виробничий та інноваційний потенціал [6].

Основними принципами інноваційного розвитку підприємства є [2; 9]:

– пріоритетність цілей і завдань інноваційного розвитку;

– неперервність інноваційних процесів в усіх ланках виробництва і управління;

– перспективна направленість усіх робіт, пов'язаних з інноваціями;

– результативність і реальний відчутний ефект від впровадження інновацій в розробках, виробництві і управлінні;

– перехід від «реактивної» форми управління до управління на основі аналізу і прогнозів;

– усунення природного опору змінам;

– розподіл відповідальності, повноважень і «примушення» до прогресу (в інноваційній сфері), включаючи створення відповідних інститутів;

– реалізація наукового підходу до прийняття рішень по нововведенням;

– вивчення і впровадження досвіду передових вітчизняних і зарубіжних підприємств зазначеної галузі в області інноваційного розвитку;

– інформатизація на усіх рівнях функціонування інноваційної системи підприємства;

– врахування кінцевого попиту і формування потреб на результати інноваційної діяльності.

Отже, результатом інноваційного розвитку підприємства будуть постійні прогресивні зміни його якісного стану, а яким буде процес інноватизації – революційний або еволюційний – залежатиме від обраного інноваційного напряму, дієздатної стратегії інноваційного розвитку та рівня співвідношення власних та залучених інтелектуальних ресурсів та людського інтелектуального капіталу підприємства [5; 9].

Доцільним буде привести авторську позицію стосовно трактування категорії. Отже, «інноваційний розвиток підприємства» – це безперервний процес якісних необоротних змін цільового характеру, пов'язаних з інноваціями, які впроваджуються відповідно до стратегії розвитку підприємства за рахунок ефективного використання усіх наявних, зокрема й інтелектуальних ресурсів, як власних, так і залучених, і характеризується прогресивною зміною якісного стану усіх сфер діяльності підприємства.

Теорію інноваційного розвитку нині не вивчають як самостійну, методологічно виділену з певним колом питань галузь знань. Вона формується як компілятивна полідисциплінарна система знань, що включає принципи, методи і підходи теорії інноваційного та інвестиційного менеджменту, теорії економічного розвитку, еволюційної економічної теорії, econофізики, концепції самоорганізації нелінійних систем. Основним предметом дослідження цієї галузі знань є питання сталого розвитку підприємств, орієнтованих на інновації як ключовий фактор конкурентоспроможності. Актуальною областю вивчення визначаються питання балансу інноваційних рішень (продуктових, процесних, маркетингових, організаційних), що забезпечують поступальну реалізацію інноваційного потенціалу підприємства через відповідні механізми управління.

Інновації на підприємстві – форма прояву науково-технічного прогресу на мікрорівні. На успіх реалізації інновацій на підприємстві впливає безліч факторів, серед яких вчені [2; 4; 5; 9] відзначають такі: науково-технічний потенціал, рівень інноваційної активності, виробничо-технічну базу, основні види ресурсів, особливо інтелектуальних ресурсів; великі інвестиції, відповідну систему управління. Правильне співвідношення і використання цих факторів, а також тісний взаємозв'язок через систему управління між інноваційною, виробничою та маркетинговою діяльністю промислового підприємства дає позитивний результат здійснення інноваційної стратегії.

За визначенням Ф. Янсена, «інновації – це комерціалізація чогось нового» [12]. Тому комерціалізація інновацій тісно пов'язана зі стадіями інноваційного процесу і має такі аспекти:

– технологічний (Т), коли в якості первинного інноваційного результату науково-практичної діяльності виступає новітня технологія;

– прикладний (А – applied – прикладний), коли в якості вторинного результату інноваційного процесу виступають нові прикладні технології у вигляді нових продуктів і послуг;

– ринковий, або маркетинговий, і логістичний (М), коли продукти і послуги доводять до споживача засобами маркетингових інновацій (ринкова сегментація, або групування споживачів, комплекс маркетингових підходів тощо). Далі в дію вступає інноваційна логістика (операції і схеми логістичних ланцюжків обслуговування споживачів). Таким чином, формується нова ринкова стратегія;

– організаційно-управлінський (О), коли в результаті нововведень в організаційному механізмі й системі управління з'являються нові організаційно-управлінські рішення та інновації [12].

Формування новітньої парадигми інноваційного розвитку промислового підприємства є важливим і актуальним на сучасному етапі розвитку господарських відносин. Перехід промислових підприємств на інноваційну концепцію розвитку вимагає чіткої формалізованості методів і алгоритмів планування

нововведень, що забезпечують ефективність інвестування в інноваційних практику.

В економічній літературі другої половини XX ст. відбулася зміна парадигми інноваційного розвитку.

Так, лінійна парадигма набула широкого поширення в науковій літературі в 1950–70-і рр. у двох варіантах: 1) модель, в якій пріоритетом вважається пропозиція інновацій; 2) модель, в якій вирішальну роль відіграє попит на інновації. У першому випадку інноваційний розвиток спирається на розвиток науки, що здійснює пропозицію інновацій, тобто фундаментальна наука є базисом розвитку прикладної науки, на основі якої створюються інновації. У другому випадку вважається, що вихідний імпульс для інноваційного розвитку надходить з боку ділового сектора, а державна політика спрямована на комерціалізацію науково-технологічних послуг та підготовку спеціалістів з метою розвитку цього ринку, на субсидіювання технологічних розробок у приватних фірмах. Однак практичний досвід вказує на те, що досягнення в науці і техніці не завжди забезпечують конкурентоспроможний рівень в інноваціях.

Нині обидва варіанти лінійної моделі інноваційного розвитку оцінюють як спрощені й недостатні.

Інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання. Вони безпосередньо пов'язані з динамікою інвестиційної та загальною економічною активністю.

В. Мединський [9] визначив інноваційний процес як процес послідовного перетворення ідеї в товар, що проходить етапи фундаментальних і прикладних досліджень, конструкторських розробок, маркетингу, виробництва і збуту.

Ефективні зв'язки між учасниками інноваційного процесу, що відбуваються як у дослідницькому, так і не у дослідницькому секторі, є ключовою умовою побудови відкритих інноваційних систем.

У зв'язку із доповненнями до розуміння природи інноваційного процесу, відбувся перехід від лінійної парадигми, заснованої на лінійній моделі інноваційного процесу, до системної парадигми, заснованої на інтерактивній моделі.

Інноваційна система – це деяка сукупність елементів, що відповідальні за виникнення і розповсюдження інновацій, їх комерціалізація. Ядром інноваційної системи є промислове підприємство цієї галузі, канали виробничо-технологічної кооперації між підприємствами, інституціональні умови функціонування такої галузі і її підприємств, грошово-кредитне забезпечення діяльності новаторів, споживачів нових продуктів, технологій, засобів виробництва.

Метою організації інноваційної системи виробництва є підвищення конкурентоспроможності та фінансово-економічної стабільності підприємства за рахунок випуску нової наукоємної продукції. В основі інноваційного розвитку лежить інноваційний капітал – інтелектуальна власність, яка виражає здатність промислового підприємства до оновлення, тобто захищена комерційним правом, а також інші нематеріальні активи та цінності [5]. Інтелектуальні ресурси підприємства включають інтелектуальний капітал, інтелектуальну працю та інтелектуальні продукти, які також можуть бути використані як засоби виробництва. Таким чином, інтелектуальні ресурси трансформуються у інтелектуальний капітал, який у свою чергу виступає інтелектуальним ресурсом для нового обороту капіталу. Інтелектуальні ресурси виступають основою для визначення інтелектуального потенціалу.

При цьому, до завдань організації інноваційної системи виробництва належать такі:

1) збереження і нарощування інноваційного потенціалу підприємства, який охоплює:

– кадровий склад спеціалістів;

– структурний склад (організацію управління підприємством);

– фондоозброєність підприємства, сюди належать також енергетичне забезпечення, наявність та ступінь зносу техніки;

– інформаційне забезпечення (архіви, науково-технічна інформація, бібліотека, бази даних, комп'ютерні мережі, програмне забезпечення, засоби зв'язку і комунікації);

– інтелектуальна власність (ліцензії, патенти, комплекти конструкторської і технічної документації, технологічні процеси, ноу-хау і т.д.);

2) вибір базової стратегії та розробка плану маркетингу. Виділяють 5 базових стратегій: зниження собівартості, диференціація продукції, сегментація ринку, впровадження нововведень, негайне реагування на потреби ринку. Найбільш доцільним вважається вибір між 2-ю і 3-ю стратегіями;

3) аналіз цільових напрямків розвитку нових технологій, що вимагають оснащення підприємства новим обладнанням;

4) розробка нової нормативно-документальної бази (стандарти, інструкції, накази, положення тощо);

5) розробка методики та розрахунок основних показників фінансово-економічної ефективності інвестиційної програми інноваційної системи виробництва.

У рамках системного підходу розроблялися парадигмальні основи. Одна з них – синергетична. Синергетична парадигма інноваційного процесу враховує багатоваріантність, альтернативність розвитку систем інноваційних утворень, неминучість проходження ними безлічі точок біфуркацій, що утворюють поле рівноймовірних станів [10; 11]. При цьому важливим є вірне визначення «об'єму» інноваційної діяльності. Необхідно враховувати один з важливих принципів, який визначено в економічній синергетиці, згідно з яким зміна параметрів управління призводить до змін стану системи і виникає вірогідність в деяких масштабах дезорганізувати систему. Тобто кожен з обраних напрямків інноваційної діяльності підприємства здатний привести до відповідного дисбалансу діяльності підприємства, що може знизити параметри фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Отже, в результаті інноваційної діяльності значно зростає ймовірність наростаючої дисфункції підприємства, яке є відкритою системою.

Особливу увагу поняттям «інноваційний процес» та «інноваційна система» приділяють в рамках функціональної парадигми. Сутність функціонального підходу до інноваційного процесу полягає в тому, що потреба в інновації розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для задоволення потреби суспільства на певному етапі його розвитку. Послідовники функціонального підходу виділяють таких ключових учасників в інноваційному процесі: національна та міжнародна промисловість, споживачі, уряд та університети, державні дослідницькі організації. Проте складність використання функціонального підходу в тому, що практично не відпрацьовані механізми участі бізнес-сектору.

Для дослідження інноваційних процесів важливим є розуміння відкритості, як необхідної умови самоорганізації систем. НДДКР мають проводитися з урахуванням того, що вони є складовою частиною більш широких інноваційних процесів, що відповідає підходу «відкритих інновацій».

Термін «відкриті інновації» ввів у науковий обіг Г. Чесбро. Згідно з його концепцією, інновації на сьогодні набувають все більшої відкритості і доступності, і це веде до нових форм фінансування досліджень, до нових підходів щодо використання відкриттів і винаходів та новим способам захисту інформації.

Під відкритістю інновацій розуміють використання цільових потоків знань для прискорення внутрішніх інноваційних процесів, а також для розширення ринків, що дасть можливість більш ефективно використовувати інновації.

В основі сучасної парадигми інноваційного розвитку промислового підприємства покладено принцип мережевої співпраці, під яким розуміється ефективна організація взаємовідносин між науково-дослідними організаціями та іншими учасниками інноваційного процесу на всіх рівнях управління. Теоретичним базисом цієї парадигми можна вважати теорію трансакційних витрат, розроблену в рамках нової інституційної економіки О. Вільямсоном. Мережа розглядається як структура регулювання. До компонента інноваційного процесу додається одержання нових технічних рішень, при чому важливими елементами стають оригінальність рішень та рівень трансакційних витрат. В основі створення мереж в рамках інноваційних процесів лежить максимізація взаємної вигоди усіх учасників, їх взаємодія також з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, оптимального комбінування і використання ресурсів, включаючи знання. Підприємницька мережева взаємодія дозволяє адаптувати внутрішню структуру і зовнішні взаємозв'язки до динамічних змін зовнішнього середовища підприємства. Саме парадигма мережевої взаємодії в умовах відкритості повинна лежати в основі розробок теорії і тенденцій інноваційного розвитку в сучасних умовах.

**Висновки з проведеного дослідження.** Парадигма інноваційного розвитку, її системність, що виражається у плануванні та організаційно-економічному забезпеченні інноваційного розвитку підприємства, розуміється як перманентний (постійний, неперервний) процес нововведень, заснований на збалансованому розподілі інвестицій між технологічними, маркетинговими та організаційними рішеннями, дослідження яких дасть можливість виявити закономірності розвитку промислового підприємства.

Інноваційні процеси стають компонентом регулярної господарської діяльності підприємств, які вимагають чітких уявлень про методи організації, планування, управління і контролю. Спостерігається перехід від проектного підходу в організації нововведень до регулярного менеджменту інноваційної діяльності, перетворення її в системну компоненту операційної діяльності.

В умовах динамічного розвитку середовища функціонування підприємства спостерігається перехід від лінійної парадигми інноваційного розвитку до системної. Вважається, що створення мережевих систем формально незалежних суб'єктів інноваційного процесу лежить в основі сучасної парадигми інноваційного розвитку підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Алешина И.В. Открытые инновации: кросс-культурные факторы в условиях глобализации / И.В. Алешина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2010/2650.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют / М. Блауг ; пер. с англ. ; науч. ред и вступ. ст. В.С. Автономова. – М. : НП Вопросы экономики, 2004. – 416 с.
3. Дугин А.Г. Эволюция парадигмальных оснований науки / А.Г. Дугин. – М. : Арктогей-Центр, 2002. – 239 с.
4. Исакова Н.Б. Предприятия Украины: инновационная деятельность и сетевые взаимодействия / Н.Б. Исакова ; под ред. д.э.н., проф. В.П. Соловьева. – К. : Информ.-аналит. агентство, 2012. – 377 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 281 с.
6. Концепція розвитку інноваційної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-р.
7. Лепский В.Е. Субъектно-ориентированный подход к инновационному развитию – М. : Изд-во «Когито-Центр», 2009. – 208 с.
8. Манаков Л.Ф. Современная теория организации : учебное пособие / Л.Ф. Манаков, О.В. Бочарникова. – Новосибирск : НГАСУ, 2003. – 120 с.
9. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учебник / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – С. 168–173.
10. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен. – М. : Мир, 1985. – 424 с.
11. Япрынцева Е.В. Синергетический подход как новая управленческая парадигма [Электронный ресурс] / Е.В. Япрынцева. – Режим доступа : http://www.cs-alternativa.ru URL: text/2397/3.
12. Янсен Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен ; пер. с англ. – М. : Инфра – М, 2002. – 308 с.

УДК 338.45

**Романчук С.В.**
*аспірант*
*кафедри екологічного менеджменту та підприємництва*
*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

# ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ПЕРЕРОБКИ ВІДХОДІВ НА ЦУКРОВИХ ЗАВОДАХ

Розкрито екологічний аспект та його взаємозв'язок з ефективністю в сучасних умовах ведення бізнесу. Оцінено підходи різних вітчизняних авторів та зарубіжних шкіл до поняття екологічного виробництва та переробки відходів на цукрових заводах. Досліджено дискусійне питання категорії екологічного виробництва, зменшення екстерналій в контексті екологічної ефективності. Показано деякі загальні показники ефективності виробництва в поєднанні з державним регулювання стану довкілля. Поглиблено вивчення синтезу економічної та екологічної ефективності в уніфікованій категорії еколого-економічної ефективності, яка ставить нові виклики перед економістами та суспільством загалом.

**Ключові слова:** екологічна ефективність, економічна ефективність, еколого-економічна ефективність, переробка, відходи.

**Романчук С.В. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ НА САХАРНОМ ЗАВОДЕ**
Раскрыт экологический аспект и его взаимосвязь с эффективностью в современных условиях ведения бизнеса. Оценены подходы различных отечественных авторов и зарубежных школ к понятию экологического производства и переработки отходов на сахарных заводах. Исследован спорный вопрос категории экологического производства, уменьшение экстерналий в контексте экономической эффективности. Показаны некоторые общие показатели эффективности производства совместно с государственным регулированием состояния окружающей среды. Углублено изучение синтеза экономической и экологической эффективности в унифицированной категории эколого-экономической эффективности, которая ставит новые вызовы перед экономистами и обществом в целом.

**Ключевые слова:** экологическая эффективность, экономическая эффективность, эколого-экономическая эффективность, переработка, отходы.

**Romanchuk S.V. ENVIRONMENTAL ASPECT OF WASTE PROCESSING AT SUGAR FACTORIES**
In the article the author reveals the environmental aspect and its relationship to efficiency in today's business environment. Different approaches of local authors and foreign schools to the concept of ecological production and recycling in the sugar factories are assessed. The article examines disputable issue of the category of ecological production, reducing of externalities within the context of environmental performance. Some common indicators of production efficiency, combined with state environmental regulation are shown by the author. There is deepening of the study of the synthesis of economic and ecological efficiency in the unified category of environmental and economic efficiency, which poses new challenges for economists and society as a whole.

**Keywords:** eco-efficiency, economic efficiency, ecological and economic efficiency, recycling, waste.

**Постановка проблеми.** Гостра проблема енергозалежності та велика енергоємність економіки є гострою проблемою для України, що зумовлено політичними і економічними зрушеннями. Сформована істотна залежність від імпорту природніх енергоресурсів зараз заміщується альтернативними напрямками. Значне забруднення довкілля характеризується невмілим використанням ресурсів та використанням застарілих технологій, які перешли у спадок від Радянського союзу та за часів незалежної України не були модернізовані. В Україні одним із шляхів вирішення питання екологічних та економічних проблем є впровадження та використання нових інноваційних технологій, переорієнтація виробництва на скорочення та ліквідацію негативного впливу на довкілля. Зазначені зміни неможливі без чіткого розуміння понять економічної та екологічної ефективності у нерозривному взаємозв'язку. Виокремлення сутності еколого-економічної ефективності дозволить чітко окреслити розуміння екологічної складової та допоможе внести уточнення та групування за різними критеріями поняття «еколого-економічна ефективність у сучасному промисловому виробництві», дозволить чітко сформувати уяву про один із головних показників сталого розвитку економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зважаючи на актуальність, проблема залишається недостатньо вивченою вітчизняною наукою. Фундаментальні дослідження з питання ефективності розкриті у працях провідних вчених-економістів: В. Базилевич, В. Геєць, О. Бугуцький, Д. Черваньов, А. Чухно. Дослідження у сфері еколого-економічної ефективності сьогодні проводяться зазвичай в економічному та екологічному аспектах окремо. Зокрема проблеми економічної, екологічної ефективності, та їх взаємозв'язок у еколого-економічній ефективності знайшли відображення у наукових працях вітчизняних вчених: В. Андрійчук, Д. Баюра, Н. Вихор, Л. Гацька, Н. Гончаренко, Т. Довга, Г. Купалова, Л. Кожушко, М Лемешев, Ю. Сагайдак, Т. Харченко. Необхідно зазначити, що проблемами еколого-економічної ефективності в контексті сталого розвитку займалися класики економічної думки: Г. Брейнс, В. Ойкен, П. Самуельсон, Р. Солоу, Ф. Хайєку, Є. Шаго, С. Шрімпф.

**Мета статті.** Недостатнім є дослідження теоретичного аспекту сутності еколого-економічної ефективності як повноцінної категорії, існують різні тлумачення та підходи до її характеристики. Уточнення та уніфікація сутності еколого-економічної ефективності дозволить виокремити цю категорії і визначити її місце в бізнес-процесах в умовах реформування економіки України в контексті сталого розвитку. Головною метою статті є уточнення екологічних аспектів, засад переробки відходів на цукрових заводах. Співвідношення цього напряму з економічною ефективністю як сучасний виклик сталого розвитку країни.

Обрана мета визначає такі завдання: визначити сучасні теоретичні підходи до трактування категорій економічної та екологічної ефективності; дослідити взаємозв'язок та дати уточнення поняття «еколого-економічна ефективність переробки відходів на промислових підприємствах».

**Виклад основного матеріалу.** Неокласична економіка природокористування визначає об'єкт дослідження як «циркулярної економіки», в якому матеріальні ресурси випливають з «навколишнього середовища» до «економіки», і відходи від «економіки» до «навколишнього середовища». Більш формально включення екологічних проблем до неокласичного аналізу економіки розширив аналіз ефективності з використанням таблиці затрати-випуск. Загалом в неокласичному підході аналіз економічної ефективності доповнюється додатковими параметрами зменшення екологічної неефективності.

Також сучасні іноземні вчені вбачають поєднання екологічної та економічної ефективності в одне поняття еколого-економічної ефективності, що базується на потребах та викликах сталого розвитку людини – інноваційного розвитку, використання відновлюваних природних ресурсів [4, с. 8]. При екстенсивному розвитку економіки природоємкість дуже велика, отже ефективність виробництва мала. Зниження показника природоємності можливе за рахунок росту національного доходу без збільшення витрат природних ресурсів або їх зниження. Це можливо за рахунок впровадження нових технологій виробництва, переходу на маловідходні і безвідходні технології, енергозберігаючі технології, використання вторинної сировини і відходів.

Ефективність господарської діяльності знижується за рахунок забруднення навколишнього середовища. Збитки від забруднення навколишнього середовища враховуються за допомогою так званої еколого-економічної шкоди. Виходячи з концепції еколого-економічної системи, будь-яка шкода, що завдається природному середовищу, неминуче призводить до шкоди господарській та соціально-економічній (антропосній) підсистемам. Тобто, при розгляді категорії еколого-економічної шкоди необхідно виходити з поняття економічна шкода – економічні та виражені в грошовому виразі неекономічні втрати суспільства, яких можна було й уникнути при оптимальному стані природного середовища, що порушується в результаті техногенного впливу.

За своїм змістом економічні втрати від забруднення природного середовища становлять екологічну складову суспільно необхідних затрат, тобто витрат суспільства, що викликані негативним впливом на природні компоненти процесів виробництва та споживання продукції. Це насамперед витрати, шо пов'язані з впливом забруднення на здоров'я людей (недовиробництво національного доходу, додаткові витрати на лікування та профілактику хвороб, виплати із соціальних фондів), додаткові затрати на компенсацію інтенсивного зносу основних фондів промисловості, житлово-комунального господарства та викликані цим різноманітні витрати.

Для подальшого аналізу взаємозв'язку економічної та екологічної ефективності, як поєднаної категорії, та визначення синергетичного ефекту їх взаємодії, автором пропонується використовувати таке визначення екологічної ефективності: екологічна ефективність – це результат взаємодії суб'єктів економічної діяльності із навколишнім середовищем, коли обсяг використаних природних ресурсів за цього рівня технологічного прогресу і суспільно нормальних умов праці є найменшим для заданого попитом рівня виробництва і його зростання неможливо досягти за рахунок інтенсифікації використання цих ресурсів.

Автором підтримується думка, що взаємозв'язки, які існують між економічною системою та навколишнім природним середовищем, свідчать про те, що національна економіка є цілісною системою, де розуміння та бажання досягти максимальної еколого-економічної ефективності є першочерговою ціллю господарюючих суб'єктів. Визначення реальної еколого-економічної ефективності – надзвичайно складна проблема. Соціальні, моральні, екологічні наслідки шкоди, заподіяної господарською діяльністю навколишньому середовищу, не піддаються кількісному вираженню і не можуть бути відображені в економічній оцінці. Еколого-економічна оцінка ефективності виробництва характеризується тим, що до безпосередньо економічного ефекту додається прогнозований тривалий ефект, який враховує економічні наслідки від зміни навколишнього середовища в майбутньому. Складності економічно адекватної оцінки природних ресурсів і збитків, заподіяних господарською діяльністю навколишньому середовищу і людству, призвели до того, що часто еколого-економічну ефективність визначають як співвідношення витрат на охорону навколишнього середовища і традиційного економічного ефекту.

У працях західних учених еколого-економічна ефективність виробництва є одним із головних понять стійкого зростання (sustainable development). [9, с. 151]. Широке тлумачення еколого-економічної ефективності полягає у принципах господарювання за умов обмеженості природних ресурсів та необхідності їх збереження для майбутніх поколінь, для забезпечення постійного рівня споживання та справедливого розподілу ресурсів та благ у суспільстві. Ця позиція заснована на двох передумовах:

– немає майже ніяких меж для наукового та технічного прогресу для підвищення ефективності використання природних ресурсів (екологічна ефективність);

– капітал, праця і природні ресурси можуть бути взаємозамінними.

Отже, обмежена наявність природних ресурсів може бути стримуючим фактором для економічного зростання, але це тільки відносний бар'єр, який може зникнути у зв'язку із науково-технічнім прогресом. Все це відбувається, немов економічна система може рухатися плавно від ресурсної бази до іншої по мірі її вичерпання. Науково-технічний прогрес, в якості ключової змінної, робить процес заміни неперервним для економічного зростання, відтак гарантуючи його стійкість в довгостроковій перспективі. Такий підхід був названий Р. Солоу теоремою слабкого стійкого розвитку, що передбачає з часом повну заміну природних ресурсів відтворюваними, тобто максимізації еколого-економічної ефективності. [7, с. 74]. Для досягнення показників потрібно орієнтуватися на відновні ресурси та безвідходні виробництва, з допомогою яких можна досягати максимального ефекту.

Пояснення цього полягає в тому, що на ранніх стадіях процесу економічного розвитку погіршення навколишнього середовища сприймається як негативне, але неминуче явище. Тим не менше, після певного рівня економічного благополуччя люди стають більш чутливими і готові платити за поліпшення якості навколишнього середовища, що призведе до введення інституційних інновацій та організаційних заходів, щоб виправити провали ринку, пов'язані з суспільним характером більшості екологічних послуг. Ці інституційні та організаційні інновації, своєю чергою, гарантують впровадження технічних інновацій у виробничі процесі, здатних компенсувати тиск господарської діяльності на навколишнє середовище [9, с. 353].

Визначення економічної ефективності середовище захисних заходів містить дві групи взаємозв'язаних економічних і соціальних завдань:

1) раціональне використання ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових).

2) якнайкраще задоволення соціальних потреб природокористувачів у природних ресурсах і умовах, а також у чистоті та різноманітті довкілля.

Слід мати на увазі, що теоретично в чистому вигляді не існує ні економічних, ні соціально-екологічних завдань. Є завдання соціально-еколого-економічні, при вирішенні яких задоволення соціальних потреб є метою, а економічні можливості – засобом досягнення цілей. Крім того, оцінка ефективності природоохоронних заходів – це ще і морально-етична проблема, оскільки здійснення цих заходів торкається інтересів майбутніх поколінь.

Отже, вирішення загального завдання оцінки ефективності середовище захисних заходів пов'язане з труднощами при зіставленні витрат і результатів. Основними з них є: визначення величини різнорідних витрат і їх зіставлення; вимірювання кінцевих результатів і їх зіставлення за соціальною корисністю для різних природокористувачів; облік чинника різночасності витрат і результатів чи невизначеності, (ризику) соціально-економічних і екологічних процесів.

Принципова проблема тут полягає в тому, що результати природоохоронної діяльності досить різноманітні та немає єдиної кількісної міри їх вимірювання. Тобто результатом здійснення природоохоронних заходів є: не тільки зміна якісних і кількісних характеристик природоохоронних ресурсів і умов, але і зміна умов праці, побуту і відпочинку населення; зміна рекреаційної і естетичної цінності природних комплексів. Водночас необхідно враховувати як соціально-економічні, так і демографічні, політичні наслідки цих змін.

В економічній теорії виділяють дві групи узагальнюючих показників: абсолютні і порівняльні.

Для розвитку біоенергетики дуже важливим є формування інституційного середовища, яке сприятиме інтенсивному запровадженню еко-інновацій. Аналізуючи законодавчу базу України в галузі біоенергетики, ми бачимо, що незважаючи на низку прийнятих важливих законів і програм, ця база все ще потребує доопрацювання. Необхідно розробити і прийняти в Україні програму розвитку біоенергетики, а також пакет законів і підзаконних актів щодо біоенергетики з метою стимулювання, підтримки й розвитку біоенергетичних технологій, передусім технологій одержання та використання біогазу. Вважаємо за необхідне якнайшвидше увідповіднити «вузьке» трактування терміна «біомаса» в законі «Про електроенергетику» до визначення, даного в законі «Про альтернативні види палива». В іншому випадку сектор виробництва електроенергії з біомаси буде розвиватися значно повільніше, ніж це необхідно для України в теперішніх умовах.

В аналізі ефективності енергетичних проектів важливу увагу потрібно звертати на негативні екстерналії, які виникають при реалізації проектів і залишаються поза увагою фінансових аналітиків. Ігнорування негативних екстерналій, які виникають у процесі виробництва енергії на теплових і атомних електростанціях, призводить до заниження цін на електроенергію, вироблену з використанням викопних видів палива і перекладання частини витрат (негативних екстерналій) на суспільство. Проекти виробництва енергії з використанням альтернативних джерел мають низку позитивних екстерналій, які теж не потрапляють у контекст фінансового аналізу [5, с. 216]. Тому, щоб охопити всі впливи енергетичних проектів на суспільство, потрібно проводити не лише фінансовий аналіз ефективності проекту з погляду інвестора, але і аналіз привабливості проекту з точки зору суспільства, тобто його економічний аналіз.

Необхідність проведення оцінки ефективності інвестиційного проекту з економічної позиції, тобто з боку суспільства, зумовлена низкою причин. Насамперед це неспроможність ринку врахувати у ринкових транзакціях вартість ресурсів довкілля. Крім того, у фінансовому аналізі не розглядаються зовнішні ефекти, які можуть зробити фінансово непривабливий інвестиційний проект вигідним для суспільства, і навпаки. Ринкові ціни можуть відрізнятися від економічних внаслідок втручань уряду, асиметричності інформації. І ще один важливий аспект економічного аналізу – це намагання простежити хто саме і в який спосіб отримає вигоди від проекту, а чиї інтереси будуть порушені. Оцінити економічну (суспільну) ефективність проекту – означає перевірити доцільність з погляду суспільства виділення ресурсів на здійснення саме цього проекту за наявності альтернатив [2, с. 126].

Сьогодні все більшої актуальності у сфері державного регулювання та управління діяльністю сільськогосподарських підприємств та забезпечення екологічної безпеки регіонів набуває питання підвищення ефективності регулювання та управління з урахуванням розроблених прогнозів та цільових програм. Практика засвідчує недостатню ефективність існуючих фінансово-економічних та управлінських механізмів, які б змогли зацікавити у вирішенні екологічних проблем менеджерів різних рівнів управління у регіоні, у тому числі і керівників підприємств, які виступають головними господарюючими суб'єктами, що одночасно сприяють розвитку економіки, забезпеченню продовольчої безпеки та виступають джерелами екологічної небезпеки.

Формування методичних засад програм розвитку регіонів з урахуванням екологічної безпеки, що могло б забезпечити ефективне функціонування економіки аграрної сфери регіону та його суб'єктів, на сьогодні ускладнюється недостатністю аналізу фінансово-економічних та управлінських проблем еколого-орієнтованої діяльності. Так, у процесах управління господарською діяльністю із загальної сукупності економічних показників не виокремлюються екологічні, що заважає ефективному регулюванню та управлінню еколого-економічною діяльністю суб'єктів господарювання. Крім того, у процесі управління та регулювання еколого-економічним розвитком суб'єктів господарювання виникає необхідність скоординованості еколого-економічних перетворень на мега- та макрорівнях. З цією метою автор пропонує використання еколого-економічного індикативного планування, прогнозно-розрахункових методів, а також аналізу процесів відтворення суспільного продукту та навколишнього середовища.

Індикативному плануванню як методу державного регулювання соціально-економічного розвитку було присвячено багато робіт зарубіжними вченими, російськими вченими, а в останній час і вітчизняними науковцями підіймається це питання. Але у більшості робіт розглядаються загальні підходи до використання індикативного планування у державному регулюванні соціально-економічних процесів та аналізується зарубіжний досвід, водночас мало уваги приділяється конкретизації, систематизації та практичним рекомендаціям щодо застосування індикативного планування у сучасних умовах господарювання.

За таких умов актуальності набуває застосування індикативного планування як методу регулювання, що здатне сформувати раціональне співвідношення галузевої та територіальної структур регіону для його цілеспрямованого розвитку з урахуванням екологічної безпеки, а також дозволить ефективно та вчасно регулювати еколого-економічні процеси за допомогою визначення орієнтованих цілей та індикаторів розвитку виробництва та створення відповідних фінансових важелів впливу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств / В.Г. Андрійчук. – 2. вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 624с. – Бібліогр.: с. 612–614.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії.: навчальний посібник / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – 2-ге вид. – К. : Знання-Прес, 2008.– 263 с.
3. Бугуцкий А.Л. Повышение эффективности труда в сельском хозяйстве / А.Л. Бугуцкий. – Е. : Урожай , 1990. – 168 с.
4. Климко Г.Н., Несторенко В.П. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / Г.Н. Климко, В.П. Несторенко. – К. : Вища школа, 1994. – 560 с.
5. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнел, С.Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
6. Мельник Л.Г. Економіка підприємства : підручник. – Суми : Університетська книга, 2004. – 648 с.
7. Самуельсон П. Економіка: підручник / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1993. – 495 с.
8. Урсула А.Д. Проблема эффективности в современной науке / под ред. А.Д. Урсула. – Кишинев : Изд-во Штиинца, 1985. – 256 с.
9. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и приложения. В 2-х. т. / Д.Н. Хайман ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1992. – Т. II – 384 с.
10. Эрроу К. Переход к рыночной экономике: темпы и возможности : Лекция, прочитанная 5 октября 1993 г. в Китайском университете Гонконга // Проблемы теории и практики управления. 1995./5. – С. 8–13.
11. Grossman G.M., Krueger, A.B., 1995. Economic growth and the environment. Q.J. Econ. 110, 353–377 p.
12. Hartmut Hoh, Karl Scoer, Steffen Seibel /Eco-Efficiency Indicators in German Environmental-Economic Accounting/ Joint UNECE/EUROSTAT Work Session on methodological issues of environmental statistics/ Ottawa/Canada 1.- 4. 13p.
13. Livio D. DeSimone, Frank Popoff/Eco-efficiency: The Business Link to Sustainable Development/ MIT Press, 2000 – 280 p.
14. Paul Compton, Dimitri Devuyst, Luc Hens, Bhaskar Nath/ Environmental Management in Practice: Vol 2: Compartments, Stressors and Sectors/Taylor & Francis, 2002, 352 p.


УДК 338.012

**Скоморохова С.Ю.**
*асистент кафедри обліку і аудиту*
*Національного університету харчових технологій*

**Редзюк Т.Ю.**
*старший викладач кафедри обліку і аудиту*
*Національного університету харчових технологій*

**Пономаренко Р.А.**
*студентка*
*Національного університету харчових технологій*

# СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто структуру харчової промисловості. Проаналізовано стан молочної промисловості та фактори, які впливають на діяльність виробників молочної продукції. Проаналізовано умови торгівлі молочною продукцією з Європейським Союзом згідно з Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Подано структуру реалізованої молочної продукції. Досліджено основні показники зовнішньої торгівлі молоком та молочними продуктами. Запропоновано шляхи розвитку молочної галузі в Україні.

**Ключові слова:** розвиток, молочна промисловість, харчова промисловість, молочна продукція, сировина, тарифна квота, угода про асоціацію з ЄС.

**Скоморохова С.Ю., Редзюк Т.Ю., Пономаренко Р.А. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ**

Рассмотрена структура пищевой промышленности. Проанализировано состояние молочной промышленности и факторы, которые влияют на деятельность производителей молочной продукции. Проанализированы условия торговли молочной продукцией с Европейским Союзом по Соглашению об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским Сообществом по атомной энергии и их государствами-членами, с другой стороны. Подано структуру реализованной молочной продукции. Исследованы основные показатели внешней торговли молоком и молочными продуктами. Предложены пути развития молочной отрасли в Украине.

**Ключевые слова:** развитие, молочная промышленность, пищевая промышленность, молочная продукция, сырье, тарифная квота, соглашение об ассоциации с ЕС.

**Skomorokhova S.Y., Redzuk T.Y., Ponomarenko R.A. STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE DAIRY INDUSTRY IN UKRAINE**

In this paper the structure of the food industry. The state of the dairy industry and the factors that affect the activity of dairy products. Conditions of dairy products trade with the European Union under the Association Agreement between Ukraine, on the one hand and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part. Posted structure of sales of dairy products. The main figures of external trade in milk and milk products. The ways of the dairy industry in Ukraine.

**Keywords:** development, milk industry, food industry, milk products, raw material, tariff quota, Association Agreement with the EU.

**Постановка проблеми.** Харчова промисловість є основною переробною ланкою агропромислового комплексу України. До її складу належать такі галузі, як: м'ясна, молочна, борошномельно-круп'яна, консервна, олійна, цукрова, і крохмалепатокова галузі. Розглянемо детальніше молокопереробну галузь [1].

Молокопереробна промисловість займає одне з провідних місць серед харчових галузей. Молокопереробна галузь об'єднує такі основні групи виробництва, як: маслоробна група, сироробна, виробництво незбираного молока та молоко-консервне виробництво [1].

Проблема розвитку молочної промисловості є завжди актуальної, а у зв'язку з підписанням угоди з Європейським Союзом, вона стає більш гострою і болючою. Ця проблема полягає в нестачі якісної сировини, застарілому технологічному обладнанню, незадовільному маркуванню, виробництву продукції з порушенням рецептури, невідповідністю продукції за фізико-хімічними показниками, низьким рівнем перероблення сировини для молочної промисловості та відсутністю сертифікації за міжнародними стандартами. Всі ці фактори стають перешкодою для експорту продукції в країни ЄС.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню молокопереробної галузі присвячені праці таких вчених, як П.С. Березівський, С.В. Васильчак, П.І. Гайдуцький, Т.Г. Дудар, М.М. Ільчук, Т.Л. Мостенська, П.Т. Саблук. Однак стан та перспективи молочної галузі потребують подальшого дослідження розвитку галузі у зв'язку з погіршенням відносин між Росією та підписанням угоди з Європейським Союзом.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є аналіз стану та перспективи розвитку молочної промисловості. Дослідження експортно-імпортного потенціалу молочної галузі в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Серед галузей харчової промисловості молочна галузь займає четверте місце за обсягами реалізованої промислової продукції, про що свідчать дані таблиці 1.

Як бачимо, частка молочної продукції в реалізованих продуктах харчування у 2014 р. становить 14,83%, що на 2,26% більше ніж в 2014 р. за аналогічний період. Виробництво молочних продуктів порівняно з попереднім періодом зменшилося на 7,72%.

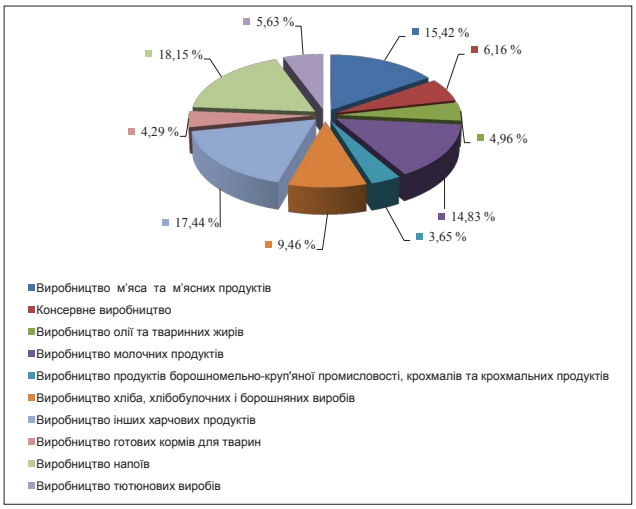


**Рис. 1. Структура реалізованої продукції харчової промисловості**

*Джерело: розроблено авторами за даними [2]*

Виробництво молока в Україні продовжує знижуватися. За останні 10 років Україна втратила 4 позиції у світовому рейтингу виробників молока, перемістившись із 10 на 14-е місце [2].

Сьогодні населення України повністю забезпечене молоком та експортує молочну продукцію. Серед основних виробників молочної продукції є такі області: Вінницька, Полтавська, Львівська, Житомирська та Хмельницька.

Так, за 11 місяців 2014 року збільшувались обсяги виробництва таких молочних продуктів як казеїн, масло вершкове, плавлений сир, сир кисломолочний, молоко і вершки сухі порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

На діяльність молочних підприємств впливають безліч факторів, серед яких виділимо політичні, географічні, конкуренція.

Таблиця 1

**Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за січень-липень 2013-2014 рр.**

| Найменування продуктів | Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу, млн.грн. | | | | Темп зростання, % | Відхилення | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | питома вага,% | 2014 | питома вага,% | | абсолютне | пунктів структури |
| Виробництво м'яса та м'ясних продуктів | 17898,5 | 12,93 | 16688,1 | 15,42 | 93,24 | -1210,4 | 2,49 |
| Консервне виробництво | 6925 | 5,00 | 6664,6 | 6,16 | 96,24 | -260,4 | 1,16 |
| Виробництво олії та тваринних жирів | 32172 | 23,25 | 5370,6 | 4,96 | 16,69 | -26801,4 | -18,29 |
| Виробництво молочних продуктів | 17384,6 | 12,56 | 16042,6 | 14,83 | 92,28 | -1342 | 2,26 |
| Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів | 4648 | 3,36 | 3950,1 | 3,65 | 84,98 | -697,9 | 0,29 |
| Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів | 10119,3 | 7,31 | 10237,2 | 9,46 | 101,17 | 117,9 | 2,15 |
| Виробництво інших харчових продуктів | 19607,5 | 14,17 | 18864,3 | 17,44 | 96,21 | -743,2 | 3,27 |
| Виробництво готових кормів для тварин | 4871,3 | 3,52 | 4640,9 | 4,29 | 95,27 | -230,4 | 0,77 |
| Виробництво напоїв | 17268,2 | 12,48 | 19639,2 | 18,15 | 113,73 | 2371 | 5,67 |
| Виробництво тютюнових виробів | 7482,4 | 5,41 | 6093,3 | 5,63 | 81,44 | -1389,1 | 0,22 |
| Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів | 138376,8 | 100 | 108190,9 | 100 | 78,19 | -30185,9 | X |

*Джерело: розроблено авторами за даними [2]*

Політичні фактори можуть проявлятися у наявності великої кількості нормативно-законодавчих актів, що регулюють молочну діяльність. Також цей фактор проявляється у членстві країни в різних організаціях, таких як Європейський Союз (далі ЄС), Митний Союз або Світова організація торгівлі. Останнім часом політичний чинник проявляється у відносинах з Росією: їхні обмеження на ввезення молочної продукції мають негативний вплив на експорт нашої продукції.

Географічний фактор суттєво впливає на формування ціни на продукцію. Розташування підприємства ближче до кінцевого споживача та до місць закупки сировини може зменшити витрати на транспортування як готової продукції, так і сировини.

Конкуренція має значний вплив на формування ринкової ціни, а отже є головною рушійною силою до постійного вдосконалення технологічної бази, прийняття інноваційних рішень у виробництві й збуті продукції та пошуку шляхів зменшення собівартості.

Молочна галузь України має величезний експортний потенціал (табл. 3).

Проаналізувавши угоду про асоціацію між Україною та ЄС, а саме Додаток IV Розділу «Тарифний графік ЄС» [4], можна зробити певні висновки щодо можливостей та перспектив вітчизняної молочної галузі в процесі виходу на європейський ринок і потенційно можливого повного закриття російського ринку для українських виробників. Згідно з Додат-

Таблиця 2

**Виробництво молочної продукції у натуральному виразі за січень-листопад 2014 року**

| № п/п | Найменування продукції | Фактично вироблено | | Темп зростання, зниження у % до відповідного місяця (періоду) попереднього року | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | за місяць | за період з початку року | за місяць | за період з початку року |
| 1 | Маргарин і жири харчові подібні, т | 24871 | 246743 | 96,3 | 97,3 |
| 2 | Молоко рідке оброблене | 83904 | 999664 | 110,0 | 114,7 |
| 3 | Молоко (та вершки) для дитячого харчування не згущене і без додавання цукру чи інших підсололожувальних речовин жирністю ›1%, але ‹=6% у первинних пакуваннях об'ємом ‹2л., т | 1454 | 12890 | 137,6 | 114,8 |
| 4 | Молоко та вершки жирністю більше 6%, неконцентровані та не підсолоджені, т | 4067 | 59015 | 110,1 | 136,2 |
| 5 | Молоко і вершки сухі, т | 2326 | 63451 | 98,6 | 128,8 |
| 6 | Масло вершкове,т | 6441 | 106891 | 103,6 | 126,7 |
| 7 | Сир свіжий неферментований (недозрілий і невитриманий), уключаючи сирну сироватку та кисломолочний сир, т | 6130 | 68591 | 84,2 | 92,2 |
| 8 | Сир кисломолочний та вироби з нього для дитячого харчування, т | 271 | 3972 | 79,5 | 109,5 |
| 9 | Сири сичужні (тертий, порошковий, голубий та інший неплавлений сир), крім свіжого сиру, сирної сироватки та кисломолочного сиру, т | 8846 | 96299 | 87,5 | 73,4 |
| 10 | Плавлений сир (крім тертого або порошкового), т | 2243 | 21840 | 109,2 | 103,0 |
| 11 | Молоко та вершки, згущені або з додаванням цукру чи інших підсолоджувальних речовин, крім молока та вершків у твердій формі, т | 4888 | 48209 | 94,6 | 91,4 |
| 12 | Йогурт та інші ферментовані чи сквашені молоко та вершки, т | 35294 | 435179 | 87,9 | 91,7 |
| 13 | Продукти кисломолочні для дитячого харчування (не ароматизовані), т | 422 | 6326 | 65,1 | 89,7 |
| 14 | Казеїн та казеїнати, т | 129 | 4695 | 460,7 | 173,9 |
| 15 | Морозиво та лід харчовий інший (уключаючи шербет, льодяники), крім сумішей і основ для приготування морозива, т | 465 | 94524 | 44,7 | 94,5 |

*Джерело: [2]*

Таблиця 3

**Обсяг експорту молочних продуктів за 1 півріччя 2013 та 2014 рр.**

| № | Найменування продукції | За відповідний період 2013 | | | З початку 2014 року | | | Темп зростання (зниження), % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Обсяги, тонн | Вартість, тис. $USD | Середня ціна, тис. $USD | Обсяги, тонн | Вартість, тис. $USD | Середня ціна, тис. $USD | |
| 1 | Молоко та вершки | 3289 | 2387 | 725,8 | 4013 | 2547 | 634,7 | 122,0 |
| 2 | Молоко згущене | 12013 | 23191 | 1930,5 | 20487 | 55567 | 2712,3 | 170,5 |
| 3 | Кисломолочна продукція | 1686 | 2484 | 1473,3 | 1388 | 1994 | 1436,8 | 82,3 |
| 4 | Молочна сироватка | 15384 | 17425 | 1132,7 | 12641 | 17004 | 1345,1 | 82,2 |
| 5 | Масло тваринне | 476 | 2071 | 4350,8 | 5098 | 23505 | 4610,6 | 1071,0 |
| 6 | Сири | 28994 | 166486 | 5741,1 | 16036 | 104148 | 6494,6 | 55,3 |
| 7 | Морозиво | 2003 | 4519 | 2256,1 | 1808 | 4323 | 2391,0 | 90,3 |
| 8 | Казеїн | 1295 | 11122 | 8588,4 | 1821 | 16006 | 8789,7 | 140,6 |
| 9 | Разом | 65140 | 229685 | - | 63292 | 225094 | - | 97,2 |

*Джерело: [3]*

ком встановлено певний перехідний період по кожному виду продукції , квоти на безмитне ввезення, а також базові ставки увізного мита за перевищення обсягів ввезеної продукції. Варто зазначити, що до окремих видів продукції мито не скасовується, до таких належать сири, молочна сироватка та інші. Більше 70% [3] сирів ми експортуємо до Росії, тож у випадку закриття російського ринку Україна не зможе повністю замістити його європейським, зважаючи також на те, що ринок ЄС насичений такими всесвітньо визнаними виробниками сирів як Lactalis (Франція), Arla Foods (Данія-Швеція) та Glanbia Group (Ірландія) і нашим підприємствам буде вкрай важко конкурувати з брендовою продукцією.

Така ситуація спостерігається і з молочною сироваткою. Ми експортуємо до Росії близько 26% і закриття цього ринку призведе до зменшення обсягів виробництва.

Дуже непроста ситуація може спостерігатися і з вершковим маслом. Росія імпортує близько 80% масла, виготовленого в Україні, що у натуральному вигляді дорівнює близько 4078 тонн за півроку. Згідно з Додатком ЄС встановив тарифну квоту на безмитний ввіз, яка становить 1500 т за перший рік і може бути збільшене до 3000 т/рік протягом 5-ти років [4]. Якщо ж російський ринок буде для нас закрито, то Україна не зможе повною мірою замістити його європейським.

Але все ж більшу частину асортименту молочної продукції ми експортуємо на російський ринок не в такій великій кількості, як сир та масло вершкове. Тож при відмові від експорту молочної продукції до Росії наші великі виробники зможуть знайти нові ринки збуту, а малі та середні підприємства, які постачали свою продукцію на російський ринок, дуже важко адаптувати до європейських стандартів через брак коштів.

З цих даних можна зробити висновок, що експорт молочної продукції суттєво зменшився порівняно з попереднім періодом. Найбільшим імпортером сирів та кисломолочної продукції є Російська Федерація, у зв'язку з чим спостерігається зменшення експорту цієї продукції, яке пов'язане з політичною ситуацією та нетарифними важелями впливу, які застосовує ця країна для обмеження експорту української продукції. Також маємо і позитивну тенденцію щодо таких молочних продуктів, як молоко згущене та масло тваринне, обсяги експорту яких суттєво зросли.

Більш детально розглянемо імпорт молочних продуктів (табл. 4).

З наведених даних можна зробити висновок, що порівняно з попереднім періодом обсяг імпорту молочної продукції зменшився. Також спостерігається різке збільшення обсягу імпорту таких продуктів як масло тваринне та казеїн. Найбільшими експортерами масла тваринного для України є Нова Зеландія – 50,96% та США – 35,78%, а постачальниками казеїну є Угорщина – 62,86%, Франція – 17,14% та Нідерланди – 17,14%.

**Висновки.** Серед основних проблем молочної галузі можна назвати такі: низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисока якість продукції підприємств молочної промисловості; обмеженість можливості широкої диференціації асортименту через низьку якість сировини; зниження попиту на продукти переробки в зв'язку із низькою купівельною спроможністю населення області, зокрема сільських районів; високий рівень конкуренції з боку потужних підприємств, оснащених сучасним обладнанням і технологіями [6].

Український експорт дуже залежить від ринку Росії, закриття якого може спричинити низку проблем для діяльності вітчизняних виробників. Ми вже спостерігаємо, що у наших виробників збільшуються залишки на складах готової продукції у зв'язку з введенням нетарифних важелів у Росії. Якщо так буде продовжуватися, то це призведе до зменшення обсягу закупівель сировини у населення, а це, своєю чергою, призведе до зменшення ціни на закупку молока.

2013-2014 роки були не простими для виробників молочної продукції: зростання цін на сировину, а, своєю чергою, і на готову продукцію, зміна в структурі споживання – це все внесло додаткові витрати і без того в не простий процес переробки молока. Є надія, що зі вступом в Європейський союз на зміну деструктивним процесам прийдуть конструктивні і зростаючий попит на молокопродукти на внутрішньому і зовнішньому ринках забезпечить зростання молочної галузі України [5].

Дослідивши основні тенденції функціонування молокопереробної галузі можна визначити такі перспективи розвитку цієї галузі:

- скорочення витрат на переробку молока, підвищення рівня якості готової молочної продукції завдяки застосуванню новітніх технологій з перспективою зниження ціни на необхідний товар для кінцевого споживача. Завдяки новітнім технологіям виробник має змогу скоротити витрати на перероблення молока, на здійснення закупівлі сировини,

Таблиця 4

**Обсяг імпорту молочних продуктів за 1 півріччя 2013 та 2014 рр.**

| № | Найменування продукції | За відповідний період 2013 | | | З початку 2014 року | | | Темп зростання (зниження), % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Обсяги, тонн | Вартість, тис. $USD | Середня ціна, тис. $USD | Обсяги, тонн | Вартість, тис. $USD | Середня ціна, тис. $USD | |
| 1 | Молоко та вершки | 2908 | 3252 | 1118,3 | 1901 | 2816 | 1481,3 | 65,4 |
| 2 | Молоко згущене | 3819 | 10807 | 2829,8 | 2749 | 9163 | 3333,2 | 72,0 |
| 3 | Кисломолочна продукція | 6049 | 10648 | 1760,3 | 4129 | 7854 | 1902,2 | 68,3 |
| 4 | Молочна сироватка | 1041 | 3421 | 3286,3 | 981 | 2523 | 2571,9 | 94,2 |
| 5 | Масло тваринне | 4144 | 19061 | 4599,7 | 9516 | 44999 | 4728,8 | 229,6 |
| 6 | Сири | 9065 | 50105 | 5527,3 | 6480 | 38791 | 5986,3 | 71,5 |
| 7 | Морозиво | 440 | 2525 | 5738,6 | 231 | 1471 | 6868,0 | 52,5 |
| 8 | Казеїн | 13 | 72 | 5538,5 | 35 | 242 | 6914,3 | 269,2 |
| 9 | Разом | 27480 | 99891 | - | 26022 | 107859 | - | 93,4 |

*Джерело: [3]*

підвищити якість кінцевої продукції тощо. А споживач, своєю чергою, може купити необхідний якісний товар за нижчою ціною;

- перспектива отримання додаткових доходів виробником та задоволення потреб споживачів різних контингентних груп шляхом створення інноваційних продуктів молокопереробними підприємствами [1].

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Цар Г.В. Основні тенденції та перспективи розвитку харчової промисловості в Україні / Г.В. Цар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20(13). – С. 262-268.
2. Статистична інформація: за даними Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Статистична інформація: за даними Національної асоціації молочників України «Укрмолпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua/analitika/zagalna-informatsiya/eksport-import/391-exp-imp-2014-1.
4. Урядовий портал: офіційний інформаційний сайт[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua.
5. Еш С. М. Сучасний стан і місце підприємств молочної промисловості на продовольчому ринку України / С.М. Еш // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 1. – С. 153-159.
6. Антонова І.В. Розвиток молочної промисловості в Україні / І.В. Антонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=428.

УДК 658.5(477):644

**Шевчук В.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування*
*та регіонального розвитку*
*Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

# ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ

Стаття присвячена можливості впровадження галузевого бенчмаркінгу, який полягає в оцінці позицій компанії у відповідній галузевій або функціональній сфері. Надані основні принципи і етапи застосування інструменту. Виконані висновки щодо ефективності застосування бенчмаркінгу в теплоенергетиці.

**Ключові слова:** бенчмаркінг, ЖКГ, теплоенергетика, якість комунальних послуг, еталонне порівняння, управлінські інструменти, господарська діяльність комунальних підприємств.

**Шевчук В.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ КОММУНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ БЕНЧМАРКИНГА**

Статья посвящена возможности внедрения отраслевого бенчмаркинга, который заключается в оценке позиций компании в соответствующей отраслевой или функциональной области. Предоставлены основные принципы и этапы применения инструмента. Выполнены выводы относительно эффективности применения бенчмаркинга в теплоэнергетике.

**Ключевые слова:** бенчмаркинг, ЖКХ, теплоэнергетика, качество коммунальных услуг, эталонное сравнение, управленческие инструменты, хозяйственная деятельность коммунальных предприятий.

**Shevchuk V.V. INCREASING THE MANAGEMENT EFFECTIVITY BY THE QUALITY SERVICES OF MUNICIPAL ENTERPRISES REGARDING THE PRINCIPLES OF BENCHMARKING**

The article issue is devoted to the possibility of industry benchmarking usage, which is focused on the pointing of the company's position in the relevant industry or functional area. The majority principles and application stages are proposed in the article. The followings according the effectivity of using the benchmarking in the heat power area are performed.

**Keywords:** benchmarking, utilities, heat power, quality of municipal services, reference comparison, managing tools, economical activity of municipal enterprisers.

**Постановка проблеми.** Економіка міста та будь-якого іншого територіального утворення характеризується розвитком діяльності підприємств сфери матеріального виробництва та галузі комунального господарства. Саме виникнення цих підприємств та їх діяльність зумовили зростання міст і утворення агломерацій. Оптимізація діяльності цих підприємств та якості послуг, які вони надають, безпосередньо впливають на якість життя населення. В деяких випадках навіть на здоров`я населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним концепціям управління якістю послуг та реформуванням сфери комунального господарства, її розвитком в ринкових умовах займаються Л. Беррі, О.В. Димченко, Д.В. Ісаєнко, Е.А. Ісмаілов, П.Я. Калита, О.В. Малюта, С.Н. Нотенко, Н.Г. Салухіна, О.І. Славута, О.М. Язвінська та ін.

Не дивлячись на велику кількість досліджень у даній сфері, методам оцінки якості наданих послуг комунальними підприємствами та методам управління якістю приділено недостатньо уваги.

**Мета статті.** Розробка методів управління якістю послуг, наданих комунальними підприємствами, та надання рекомендацій щодо підвищення ефективності та якості комунальних послуг на засадах бенчмаркінгу.

**Виклад основного матеріалу.** Для успішного реформування галузі житлово-комунального господарства необхідно створення єдиної нормативно-правової бази, заснованої на продуманих і взаємопов'язаних законодавчих і нормативних актах, а також система обміну наявної інформації з аналізом позитивного та негативного досвіду в діяльності підприємств комунальної енергетики для побудови нової системи управління якістю наданих послуг.

Не менш важливу роль у реформуванні ЖКГ грає його інформаційне забезпечення. Аналіз стану інформаційного забезпечення системи управління ЖКГ виявив такі проблеми: відсутність єдиного підходу до вирішення завдань управління на основі врахування взаємодії всіх керованих процесів території або галузі з макро- і мікропроцессами, що відбуваються в межах і за межами керованого суб'єкта; відсутність єдиного і доступного інформаційного простору.

Ці проблеми необхідно вирішувати негайно, але для цього треба підібрати ефективний спосіб. Останні роки дуже поширеним способом вирішення проблем у різних галузях економіки та життя суспільства є бенчмаркінг. Відповідно до класичного визначення, бенчмаркінг (benchmarking) – це спосіб оцінки стратегій і цілей роботи організації в порівнянні з першокласними підприємницькими організаціями для визначення свого місця на конкретному ринку та покращення її функціонування. Бенчмаркінг, який у деяких наукових школах (наприклад, у французькій) називають бенчмаркетінг, представляється як використання методів управління, які успішно використовуються підприємницькими організаціями після того, як у результаті порівняння з іншими сферами підприємницької або іншої діяльності конкурента були виявлені слабкі сторони своєї організації. При використанні бенчмаркінга виробничі і маркетингові функції стають більш керованими, тому що після досліджень впроваджуються кращі методи і технології інших організацій. Даний спосіб можна використовувати в різних сферах – не тільки у підприємницькій діяльності, але й у комунальному господарстві або енергетичному господарстві.

Бенчмаркінг у сучасності використовується багатьма країнами у різних галузях. Наприклад, у Великобританії існує рада з теплопостачання та індустрії водяного опалення (Heatingand Hotwater IndustryCouncil). Також існує ЕРРА – Регіональна асоціація органів регулювання енергетики – це проведення великого бенчмаркінг-дослідження п'яти європейських країн: Угорщини, Польщі, Литви, Естонії, Фінляндії; у США: AWWA – Американська асоціація водопровідних споруд (American Water Works Association); у Латинській Америці, Центральній і Східній Європі, Південно-Східної Азії IBNET –Міжнародний бенчмаркінг мережа водопостачання і каналізації [11].

Існує шість правил ефективного бенчмаркінгу:

– база для порівняння повинна включати широке коло компаній, у тому числі світових лідерів галузі;

– для коректних порівнянь необхідно провести нормалізацію показників з урахуванням особливостей компанії і аналогів;

– порівняння важливо проводити не тільки за показниками економічної ефективності, але і з прив'язкою до показників надійності (або якості обслуговування);

– просто оцінити розриви недостатньо. Важливо зрозуміти, як лідери досягають своїх показників і які можливості застосування їх практики в компанії;

– «дорожня карта» щодо впровадження змін має бути узгоджена зі стратегічними пріоритетами компанії;

– максимальну користь приносить бенчмаркінг, поставлений на регулярну основу.

Дуже поширеним і зручним методом бенчмаркінгу є створення єдиного інформаційного простору, де акумулюються інформація про функціонування конкретних підприємств і обмін досвідом. Це хороший спосіб вирішення проблем підвищення якості послуг на підприємствах ЖКГ. Для реалізації цієї ідеї необхідно пройти такі етапи:

– збір інформації про дану галузь та підприємства, які діють в ній;

– обробка і систематизація отриманої інформації;

– аналіз інформації на основі порівняння з підприємством-аналогом;

– розробка і впровадження заходів по підвищенню ефективності діяльності та ефективності управління якістю послуг комунальних підприємств.

На сучасному етапі на даних підприємствах існує низка проблем, які потребують негайного рішення. Вже тривалий час в Україні проводяться спроби реформування даної галузі, направлені на покращення результатів діяльності підприємств, підвищення якості послуг. Але все одно галузь залишається однією з найбільш проблемних і потребує пошуку і застосування більш дієвих інструментів реформування. Бенчмаркінг є одним із кращих інструментів аналізу, що дозволяє поглибити позитивний досвід одиничних організацій для учасників ринку. Але необхідно враховувати особливості даного методу для підвищення його ефективності. Слід використовувати такі рекомендації:

– при виборі партнерів по бенчмаркінгу вести пошук не тільки в своїй галузі, а й за її межами;

– стимулювати партнерів до участі в проекті;

– орієнтуватись на передові методи роботи, а не на показники;

– вивчати не тільки результативність кращих у своєму класі компаній, але і те, як вони досягли такого рівня (визначитися з інструментами реалізації);

– включити в групу бенчмаркінгу як прихильників, так і скептиків.

Якщо враховувати ці рекомендації, бенчмаркінг стає потужним інструментом підвищення ефективності діяльності підприємств ЖКХ і виявлення передових методів роботи.

У сферу комунальної енергетики бенчмаркінг прийшов відносно недавно, але вже встиг зарекомендувати себе як надійний, а головне – ефективний управлінський інструмент, який, при правильному його застосуванні, дає відчутний результат.

Конкуренція в комунальній сфері має обмежений вплив, оскільки тут менше стимулів в економії витрат ресурсів, ніж в комерційних організаціях. За допомогою бенчмаркіну, за умови використання його ефективно, можна створити систему індикаторів, які будуть стимулювати комунальні підприємства до підвищення ефективності і утримання зростання тарифів.

Через відсутність у комунальній сфері конкуренції, оскільки більшість комунальних підприємств є монополістами, корисним буде розгляд можливості впровадження галузевого бенчмаркінгу, який полягає в оцінці позицій компанії у відповідній галузевій або функціональній сфері. Наприклад, комунальні підприємства можуть проводити еталонне порівняння за всіма основними напрямками діяльності: використання основних фондів, енергоефективність, кваліфікація персоналу, стан мереж і інших об'єктів інфраструктури, якість роботи зі споживачами ті ін. За результатами порівняння приймаються рішення про модернізацію обладнання, зміну системи мотивації персоналу, впровадження сучасної системи оплати праці, пошук нових методів роботи зі споживачами.

На базі КП «Харківські теплові мережі» пропонується зробити єдину інформаційну площину для

проведення бенчмаркінгового дослідження у сфері комунальної теплоенергетики. Створення єдиної інформаційної площини дозволить акумулювати інформацію по бенчмаркінгу.

В результаті дослідження підприємства при абсолютно незначних витратах матеріальних та інших ресурсів отримують доступ до найкращих технологій експлуатації теплових об'єктів і мереж. Також на основі експертної думки будуть вироблятися рекомендації по досягненню кращих параметрів господарської діяльності. Крім того, бенчмаркінг дозволить визначити розкид в технічних показниках і виявити тих учасників дослідження, яким необхідно удосконалювати свою діяльність.

На сьогодні бенчмаркінгове дослідження звичайно займає біля шести місяців. Керівники, що ініціюють бенчмаркінг, повинні усвідомлювати, що більш короткого шляху немає. Якщо потрібні швидкі зміни, краще вибрати інший спосіб. Успіх проекту бенчмаркінга полягає в строгому дотриманні послідовності процесу еталонного зіставлення. Алгоритм бенчмаркінга включає сім основних етапів [8]: оцінка організації і визначення областей для поліпшень, визначення необхідних ресурсів; визначення предмета еталонного зіставлення, розробка плану проведення бенчмаркінгу; пошук еталонної компанії; збір інформації, верифікація, співставлення отриманих даних, візуалізація, визначення розривів; аналіз інформації, визначення обмежень по реалізації проекту; звіт, опис найкращого досвіду; впровадження отриманого досвіду в діяльність організації, повторна самооцінка й аналіз поліпшень.

Етап 1. Оцінка організації і визначення областей для поліпшень. Ефективним підходом до визначення слабких сторін організації й областей першочергових поліпшень, що мають сформовану методологічну базу, є SWOT-аналіз моделі організаційної самооцінки.

Етап 2. Визначення предмета еталонного зіставлення. Для підприємства, що вирішило переймати досвід інших, необхідною умовою є чітке розуміння своєї діяльності, свого бізнес-процесу. Проблема полягає в тому, щоб «порівнювати яблука з яблуками». Існують різні підходи до опису бізнес-процесу.

Етап 3. Пошук еталонної компанії. Невеликі компанії знаходять контрагента для бенчмаркінга переважно через споживачів, з газетних і журнальних статей, на конференціях і комерційних виставках.

Етап 4. Збір інформації. Для збору інформації про систему управління підприємством використовувався «контрольний перелік», де дані процесів еталонної компанії систематизувалися по критеріях якості.

Етап 5. Аналіз інформації, визначення обмежень по реалізації проекту.

Етап 6. Впровадження отриманого досвіду в діяльність організації. Здійснення змін на підставі результатів бенчмаркінга варто робити, керуючись принципом, проголошеним ще Едвардом Демінгом: „Застосовуй, але не приймай". Повторна самооцінка й аналіз поліпшень. Моніторинг ходу виконання робіт і оцінка кінцевих результатів формують пакет інформації для повторної самооцінки й аналізу поліпшень.

Важливим етапом при проведенні бенчмаркінгу є розробка системи вхідних і вихідних показників, які дозволять всебічно оцінити діяльність підприємств теплоенергетичного комплексу за найважливішими показниками ефективності. Така система повинна являти собою набір взаємозалежних параметрів, які відображають як технічні, так і організаційні показники діяльності. При розробці системи вхідних і вихідних показників необхідно дотримуватися таких основних принципів [11]:

– об'єктивність. Значення показників відображають реальний стан справ, незалежно від суб'єктивних факторів;

– обмеженість. Кількість критеріїв повинно бути кінцевим і чітко визначеним;

– інформативність. Кожен критерій несе певне інформаційне навантаження;

– системність. Показники оцінки повинні відображати інформацію за всіма основними напрямками діяльності досліджуваного підприємства;

– порівнянність. Можливість оцінити показники, отримані незалежно від часу і місця їх фіксації;

– єдність вимірювань. Повинні застосовуватися єдині методи збору та обробки даних.

Комунальним підприємством розробляється система вхідних і вихідних показників, яка складається з шести основних блоків, в їх числі: відносини зі споживачем; стан об'єктів і мереж; виробництво і споживання; якість роботи персоналу; охоплення послугами; енергоефективність.

У свою чергу, кожен з цих блоків містить групи, що характеризують якість роботи зі споживачем, стан об'єктів, аварійність системи, втрати енергії, обсяг виробництва і споживання, контроль обліку відпускається енергії, екологічну безпеку, ефективність роботи персоналу, кадрову політику фірми, доступність послуг для споживача, охоплення послугами теплопостачання і ресурсну ефективність. Далі ці групи розглядаються більш докладно [9].

В якості вхідних параметрів для оцінки якості роботи зі споживачем застосовуються такі показники, як: кількість скарг на якість послуг теплопостачання у розрахунку на 1000 абонентів; частка відповідей на скарги на якість послуг теплопостачання протягом 10 днів; спосіб прийому звернень.

На виході отримуємо комплексну оцінку задоволеності споживача якістю надання послуг теплопостачання.

Для оцінки платіжної дисципліни споживачів, а отже, і фінансової стабільності використовуються два показники: сума виставлених рахунків до оплати на кінець року (або іншого періоду) і сума сплачених рахунків за аналогічний період. Їх зіставлення дозволить визначити рівень збору платежів і заборгованість споживачів за надані послуги [14].

Стан об'єктів і мереж та їх надійність характеризують такі показники: загальна протяжність мереж на початок і кінець року; протяжність мереж, що потребують заміни, за станом на початок року; протяжність мереж, що потребують заміни, станом на кінець року; протяжність мереж, які були замінені протягом року; частка мереж зі 100%-вим зносом (на початок року); частка мереж зі 100%-вим зносом за станом на кінець року, але без урахування нових.

При зіставленні даних за цими показниками між собою в якості вихідних показників отримуємо інтенсивність заміни мереж, що потребують заміни, і коефіцієнт будівництва нових мереж. Це дозволить визначити реальний стан мереж, надійність їх функціонування і потреба в інвестиціях.

В якості показників надійності і стійкості мереж використовуються [5]:

– кількість пошкоджень в системі теплопостачання на рік у розрахунку на 100 км мереж;

– кількість пошкоджень в системі теплопостачання на рік у розрахунку на 1000 абонентів. Обидва

ці показники враховуються без урахування пошкоджень, що виникли при планово-попереджувальному ремонті. Відображення обох, по суті, ідентичних показників обумовлюється різною щільністю підключення абонентів до системи теплопостачання в різних регіонах;

– середня тривалість усунення пошкоджень. Детальний аналіз цього показника дозволить дізнатися методи діагностики пошкоджень і способи організації робіт щодо якнайшвидшого усунення пошкоджень;

– тривалість перебоїв у роботі системи, що призвели до повного або часткового припинення надання послуг теплопостачання;

– втрати в мережах теплопостачання.

Умови функціонування, масштаб виробництва і розподілу теплової енергії характеризують такі показники, як використовуване паливо, кількість виробленої та реалізованої теплової енергії, завантаженість котелень та їх коефіцієнту корисної дії, тривалість опалювального періоду, середня температура зовнішнього повітря за цей період, а також частка днів в опалювальному періоді з відхиленням від температурного графіка [6].

Для оцінки ефективності роботи персоналу використовуються наступні показники: загальна чисельність персоналу, зайнятого в теплопостачанні; питома чисельність персоналу на 100 км мереж; продуктивність праці.

Дані за цими показниками застосовуються для узагальненої оцінки ефективності використання праці працівників.

Кадрова політика компанії характеризується плинністю кадрів, наявністю програм підвищення кваліфікації і атестації персоналу.

Охоплення послугами теплопостачання – це їх фізична доступність для споживача. А вартість підключення до системи та тариф за спожиту теплову енергію показують економічну доступність послуг.

Ресурсна ефективність підприємств визначається питомою витратою електроенергії, умовного палива і води і порівнянням цих значень з нормативними.

Розгляд та аналіз зазначених показників дозволить всебічно оцінити і контролювати надійність, стійкість і якість послуг теплопостачання, визначити вектор розвитку.

Очевидно, що реалізація бенчмаркінгового дослідження багато в чому залежить від готовності теплоенергетичних компаній подолати «комплекс засекреченості» і надати реальні дані про діяльність підприємства. При цьому основу закритої інформації, як правило, складають фінансово-економічні показники діяльності. Незважаючи на те що звітність таких підприємств публікується у відкритих джерелах, в достовірності цих даних варто засумніватися, так як ситуація української системи бухгалтерського обліку не дозволяє побачити реального стану справ. Ось чому запропонована система показників включає надання фінансової інформації, що дозволить компаніям, що бажають взяти участь у дослідженні, з легкістю надати запитувані дані. Поліпшення технічних показників, безсумнівно, призведе, у свою чергу, і до поліпшення фінансових показників [3].

Таким чином, отримана в ході дослідження інформація дозволить скласти рейтинг підприємств теплопостачання України та визначити основний вектор подальшого їх розвитку. Від створення такої системи порівняльного аналізу виграють і самі підприємства, і держава, і суспільство (рис. 1).

**Рис. 1. Ефект від бенчмаркінгу у сфері теплопостачання**

Так, в умовах браку фінансування підприємства при порівняно невеликих витратах отримують доступ до найкращих доступним технологіям, що дозволяє удосконалювати свою роботу.

Слід відмітити, що в Японії і США програми бенчмаркетингу розвиваються за державною підтримкою. Вважається, що за таким обміном досвідом виграє економіка держави в цілому. Держава отримує повну картину стану справ у теплоенергетиці і, отже, можливість коректувати інвестиційну діяльність, а також зробити прозорою тарифну політику, що дозволить стримувати зростання цін. Підприємства, у яких видаткові статті (питомі витрати) мають мінімальні значення, беруться за основу при встановленні тарифів для інших підприємств, що працюють у схожих умовах [7].

Так, наприклад, скорочення витрат на оплату праці за рахунок оптимізації чисельності персоналу та застосування автоматичних систем управління, а також зменшення витрат на власне енергоспоживання за рахунок використання енергозберігаючих технологій дозволять знизити собівартість послуги. Це призведе до перегляду тарифної політики у бік пониження цін. У той же час суспільство отримує якісні послуги за прийнятними тарифами.

**Висновки.** Досліджена система показників після додаткового збору експертної думки підприємств, що брали участь в дослідженні, може використовуватися для оцінки надійності, стійкості та ефективності енергопостачальних організацій України та розробки конкретних пропозицій для поліпшення їх фінансово-господарської діяльності та якості послуг. Особливо ефективним буде використання інструменту бенчмаркінгу у сферах управління багатоквартирними будинками (порівняння результатів роботи управлінських компаній в місті), надання послуг водопостачання і водовідведення (порівняння роботи підприємств в різних містах та населених пунктах), генерації теплової і електричної енергії (порівняння ефективності роботи котелень, ТЕЦ з аналогічними об'єктами в інших регіонах).

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Аудиторський звіт Державної контрольно-ревізійної служби України. – К., 2011 – 83 с.
2. Беррі Л. Якість послуг / Л. Беррі, В. Цайтман. – К.: Основи, 1998. – С. 64.
3. Возможности бенчмаркинга для управления предприятиями коммунального комплекса [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/330/image/330-126.pdf.
4. Ісаєнко Д.В. Стратегія формування державної соціальної політики регулювання розвитку житлового будівництва в Україні / Д. В. Ісаєнко // Публічне управління: теорія та практика : зб. наук. пр. Асоціації докторів наук з державного управління – Х.: Вид-во «ДокНаукДержУпр». – 2011. – № 4(8). – С. 96–102.

5. Исмаилов Э.А. Повышение эффективности системы управления функционированием жилищно-коммунального хозяйства посредством создания эффективно работающей системы управления качеством / Э.А. Исмаилов // Реконструкція житла: інформаційні технології. – 2005. – № 6. – С. 408–412.
6. Калита П.Я. Україна та якість / П.Я. Калита // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2005. – № 3. – С. 51–53.
7. Качественные жилищно-коммунальные услуги – общее дело власти и громады : материалы III Всеукр. науч.-практ. конф. по вопросам самоорганизации населения (Одесса, 17–18 сент. 2007 г.). – Одесса, 2007. – 120 с.
8. Коваленко-Кужольна З.М. Вигідно: і державі, і працівнику, і споживачу / З.М. Коваленко-Кужольна // Міське господарство. – 2010. – № 4. – С. 35–36.
9. Малюта О.В. Удосконалення організації надання житлово-комунальних послуг / О.В. Малюта // Менеджер: ДонДУУ. – 2008. – № 4(46). – С. 184–189.
10. Мельник С.М. Теоретичні аспекти розвитку монополізованих ринків житлово-комунальних послуг / С.М. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9(51). – С. 21–29.
11. Методология бенчмаркинга для повышения уровня энергоэффективности промышленных предприятий Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journal.esco.co.ua/esco/2014_6_7/art29.pdf.
12. Нотенко С.Н. Управление качеством жилищно-коммунальных услуг / С.Н. Нотенко, С.В. Донсков, Ю.Л. Чекановский // Жилье и реформы. – 2003. – №2(4). – С. 185–189.
13. Основні причини збитковості (низької рентабельності) підприємств та організацій житлово-комунального господарства у 2004–2010 роках : Стан міського житлово-комунального господарства в Україні та перспективи його реформування очима громадян (червень 2011 р.): соціологічне опитування [Електроний ресурс] // Центр соціальних технологій «Соціополіс», 2011 – Режим доступу: http://www.sociopolis.com.ua/Research/Message/?id=361&.
14. О разработке и внедрении системы менеджмента качества жилищно-коммунальных услуг [Электронный ресурс] // Омсктест – сертификация, экспертиза, услуги бизнесу. – 2005. – Режим доступа: http://www.omsktest.ru/.
15. Овсянко А. Управление качеством и стандарты ISO 9000: мыльный пузырь или новая парадигма бизнеса [Электронный ресурс] / А. Овсянко // Ответственность высшего менеджмента. – 2003. – Режим доступа: http://www.klerk.ru/.
16. Полуянов В.П. Питання підвищення якості житлово-комунальних послуг як резерву урегулювання обсягів дебіторської заборгованості галузі / В.П. Полуянов, О.М. Попович // Проблеми розвитку соціально-економічних систем: підприємництво, глобалізація, економічне зростання. – Київ-Дубно, 2010. – Вип. І. – С. 11.
17. Про результати експертно-соціологічного опитування стосовно якості ЖКП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusanivka.org.ua/?page_id=810.
18. Салухіна Н.Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг : підручник / Н.Г. Салухіна, О.М. Язвінська. – К.: Центр учб. л-ри, 2010. – 336 с.
19. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / упоряд.: О.В. Богачова, К.С. Винокуров та ін. – К.: Оріяни,1999. – 502 с.
20. Стасюк Г.А. Розвиток підприємництва в інфраструктурному секторі економіки як шлях створення в ньому конкурентного середовища та підвищення якості послуг / Г.А. Стасюк // Актуальні проблеми сучасних наук: теорія та практика: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Т. 1: Економічні науки. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 34–37.

# СЕКЦІЯ 5
# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 323.358.439.6

**Морозюк Н.С.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*
*Одеського державного аграрного університету*

## ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ТА ЇЇ СУТНІСТЬ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Статтю присвячено визначенню сутності продовольчої безпеки регіону в системі економічної безпеки держави. Обґрунтовано складові продовольчої безпеки регіонів у системі держави. Висвітлено чинники, які сприятимуть формуванню необхідних і достатніх рамкових умов як для розвитку бізнесу, так і для економічного зростання у державі в цілому.
**Ключові слова:** стан продовольчої безпеки, регіон, екологічно-економічна система, моніторинг, інфраструктура, економічне зростання.

**Морозюк Н.С. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА И ЕЁ СУЩНОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**
Статья посвящена определению сущности продовольственной безопасности региона в системе экономической безопасности государства. Обосновывается составляющие продовольственной безопасности регионов в системе государства. Определяются факторы, способствующие формированию необходимых и достаточных условий как для развития бизнеса, так и для экономического роста страны в целом.
**Ключевые слова:** состояние продовольственной безопасности, регион, экологически-экономическая система, мониторинг, инфраструктура, экономический рост.

**Moroziuk N.S. FOOD SECURITY OF THE REGION AND ITS ESSENCE IN SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF THE STATE.**
Article is devoted to defining essence of food security in the region in the country's economic security. The components of food security in the regions of the state are substantiated . The factors contributing to the formation of necessary and sufficient conditions for business development and economic growth in the country as a whole.
**Keywords:** status of food security, region, ecologically-economic system, monitoring, infrastructure, the economic growth.

**Постановка проблеми.** Проблема продовольчої безпеки не має кон'юнктурного характеру. Вона буде існувати доти, поки є держава, визначальним фактором сили і авторитету якої є підтримка відповідного рівня продовольчої безпеки. Підтвердженням цього є правове забезпечення та постійна увага до проблем продовольчої безпеки у країнах ЄС, США, Японії та ін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні та зарубіжні науковці провели ґрунтовні дослідження продовольчої безпеки держави, тоді як продовольчій безпеці регіону наразі приділено значно менше уваги. Зокрема, фрагментарно та уривчасто представлені результати вирішення сукупності завдань щодо моніторингу продовольчої безпеки регіону, виявлення загроз доступності продовольства в регіоні, організації інформаційно-аналітичного забезпечення продовольчої безпеки регіону й оцінювання його продовольчої безпеки.

На актуальність проблеми продовольчої безпеки, як пріоритету агропродовольчої політики, вказують численні теоретичні дослідження і узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема праці А.А. Балабанова, А.С. Белкіна, П.П. Борщевського, П.Т. Бурдукова, О.І. Гойчук, А.В. Гордєєва, Т.І. Егорової-Гудкової, Ю.Б. Іванова, Е.В. Корнілова, В.М. Олійника, А.Б. Осканова, Р.З. Саєтгалієва, І.Н. Топіхи, І.Г. Ушачева, Д.В. Шахова та інших вчених-економістів, а також деякий власний нагромаджений досвід з досліджуваного питання.

Напрями продовольчої політики держави необхідно визначити стратегічно, що повинно забезпечувати ефективний розвиток агропромислового комплексу, як основи продовольчого забезпечення населення відповідно до раціональних норм харчування на основі підвищення фізичної і економічної доступності продуктів харчування різних соціальних груп населення, вимагати розроблення відповідних теоретико-методологічних основ продовольчої безпеки, формування її концепції, кількісних та якісних параметрів продовольчої безпеки, організаційно-економічних і соціальних механізмів забезпечення.

Необхідність комплексного системного обґрунтування основних теоретико-методологічних підходів до формування стійкої системи продовольчої безпеки в умовах формування ринкового господарства зумовлюють саме ці складові, а також інституційні змін в економіці України.

**Постановка завдання.** Головною метою дослідження є визначення сутності продовольчої безпеки регіону в системі економічної безпеки держави, яка потребує вивчення теоретичного підґрунтя. Сьогодні практично не існує усталеного визначення категорії «продовольча безпека», методології, яка б дозволяла використовувати об'ємні дослідження стану територій для визначення факторних полів, що формують продовольчу безпеку, врахувати вплив розвитку економіки АПК на всі галузі економіки країни та збалансованість роботи підсистем АПК. Ця ситуація вимагає розроблення інформаційних та методичних основ, фрагментів програмного забезпечення досліджень цього напрямку, спонукає на використання різноманітних методів економічного аналізування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основними показниками забезпечення міжнародної продовольчої безпеки вважається розмір перехідних запасів зерна у світі й середній рівень виробництва зерна на душу населення. Вважається стійким продовольче становище у світі, і є гарантії на випадок надзвичайних обставин (стихійні лиха, неврожаї, війни і т.п.), якщо рівень перехідних запасів зерна дорівнює 17% від усього споживання за рік (що відповідає 60 дням світового споживання зерна). Падіння запасів нижче від цього рівня свідчить про критичний стан світової продовольчої безпеки, тому що при цьому починається різке зростання міжнародних цін на зерно, й воно стає недоступним для багатьох слаборозвинених країн.

Інший показник стану продовольчої безпеки – це виробництво зерна в середньому на душу в динаміці, що характеризує тенденції розвитку світового продовольчого стану [4, с. 211–214].

Яка ж дійсна мета продовольчої безпеки і який її кількісний вимір? У Декларації прав людини ООН (1948 р.) у ст. 25 право на їжу погоджується з підтримкою здоров'я, тобто продовольча безпека повинна гарантувати підтримку здоров'я.

Проблема гарантування продовольчої безпеки є надактуальною і постійно контролюється керівництвом країни. Так, щорічно, у грудні, згідно з планом, затвердженим Президентом України Рада Національної безпеки та оборони (РНБО) розглядує ці питання та питання розвитку агропромислового комплексу країни.

У більшості країн існує система правового забезпечення національної продовольчої безпеки. Так, у Німеччині в 1955 р. прийнято закон «Про сільське господарство Німеччини», у якому визначено, що держава зобов'язана розглядати проблему постачання населення продовольством як стратегічну, формувати продовольчі фонди, використати весь комплекс заходів щодо економічного стимулювання та підтримки і не ставити продовольче постачання в залежність від третіх країн.

Державна політика розвитку АПК та забезпечення продовольчої безпеки має розпочинатись на регіональному рівні. Підґрунтям цього є ресурсний потенціал регіону та функції місцевого самоврядування.

Метою продовольчої безпеки людини, співтовариства, країни й світу має бути забезпечення такого доступного всім продовольчого постачання, при якому досягається максимально можлива в сучасних умовах середня тривалість життя населення Землі.

Покажемо схему причинно-наслідкових зв'язків між забезпеченням продовольством і здоров'ям населення у таблиці 1.

Таблиця 1

**Причинно-наслідкові зв'язки між забезпеченням продовольством і здоров'ям населення**

| Захворювання, пов'язані з харчуванням, передчасна смерть і непрацездатність | Симптоми й ознаки здоров'я |
|---|---|
| Недостатній, незбалансований раціон харчування | Прямі причини |
| Недостача виробництва їжі, неповноцінність їжі, відсутність коштів для придбання | Більш глибинні причини |
| Нестача ресурсів для виробництва їжі, невідповідний потребам розподіл їжі, екстенсивне сільське господарство, неефективне використання ресурсів та їх розподіл | Головні істотні причини |

Методологічний підхід до здійснення ринкових перетворень в економіці країни вимагає теоретичного переосмислення концепції функціонування регіональних соціально-економічних систем передусім з точки зору їх локальної відносної самостійності, а також вдосконалення механізму ефективного державного регулювання регіонального розвитку. Практичне здійснення ринкових перетворень має ґрунтуватися на розумному поєднанні ринкових і адміністративних методів управління національним господарством, сукупність яких забезпечувала б його нормальне функціонування і розвиток на всіх рівнях: від країни в цілому і до окремих її регіонів (районів).

Оскільки саме регіон складає найважливішу і у багатьох відношеннях визначальну частку спільної соціально-економічної системи країни, то завдання вдосконалення системи управління продовольчою безпекою особливо актуальні для регіонального рівня. Водночас будь-який регіон в масштабах країни є відносно відособленою і самостійною підсистемою, що має свою внутрішню структуру, економіку, власні цілі і інтереси у сфері господарського розвитку. Тому при формуванні стосунків продовольчої безпеки як складової ринкових стосунків необхідно враховувати економічні інтереси як країни в цілому, так і окремих її регіонів.

Перенесення центру тяжіння забезпечення продовольчої безпеки на регіональний рівень і посилення ролі регіонів в реалізації економічної політики держави в частці забезпечення продовольчої безпеки держави абсолютно виправдане, оскільки, саме з регіонального рівня починається формування соціально-економічної ситуації, інтеграційних процесів, конкурентних переваг регіону в масштабах країни [1, с. 23–42].

Важливим елементом державного регулювання розвитку регіонального ПК, який сприятиме встановленню раціональних відтворювальних пропорцій міжгалузевого характеру, формуванню перспективних шляхів інтенсифікації виробництва та підвищенню ефективності функціонування ПК, а також максимальному задоволенню соціальних потреб, є стратегічне планування.

В основі економічних відносин на рівні регіону є розподіл всієї продукції на три групи:

– продукція, необхідна для забезпечення повсякденних потреб населення і стійкої роботи підприємств;

– продукція, яка залежно від певних умов може випускатися тільки в одному або декількох регіонах країни;

– продукція, випуск якої значно перевищує місцеві потреби, і яка може реалізовуватися як в інші регіони країни, так і експортуватися.

Дослідимо, як можна трактувати поняття «регіон».

Представник новосибірської економічної школи Р.І. Шніпер значення поняття «регіон» розкриває таким чином: «регіон – самостійна економічна система» і виділяє чотири основні ознаки, що обґрунтовують такий підхід:

1. Регіон володіє прямими і зворотними зв'язками з єдиною економічною системою держави.

2. На рівні регіону здійснюються повні цикли відтворення трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, грошового звернення, стосунків з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції.

3. На рівні регіону відбувається взаємодія органів управління підприємств і об'єднань з органами місцевого управління на користь забезпечення комплексного соціально-економічного розвитку регіону.

4. До компетенції регіону належить раціональне використання трудових ресурсів і природного комплексу відповідно до регіональної спеціалізації і участі регіону в територіальному розподілі праці [7, с. 17].

Е. Куклінськи розглядає регіони як складові частини просторової економічної системи, де панують сили конкуренції. «Регіони, які завдяки своїй вищій конкурентоспроможності можуть привабити значну частку вітчизняного і зарубіжного ринку. Таким чином, регіони можна в принципі розглядати як острови інновацій і духу підприємництва в широкому контексті просторової мережі» [3, с. 51].

На нашу думку, поняття «регіон» необхідно розглядати значно ширше, а саме як економічну категорію, яка описується такими характеристиками:

– регіон – невід'ємна частка економічної системи країни, яка пов'язана з нею складними і взаємозалежними стосунками, а також володіє власними трудовими, природними, економічними, фінансовими і іншими ресурсами;

– регіон – складна сукупність взаємин його економічних суб'єктів, що формує баланс ринкового попиту і пропозиції, а також сприяє максимізації соціально-економічного ефекту;

– регіон – самостійна екологічно-економічна система, в рамках якої реалізуються стосунки між людьми, що населяють її, з приводу території мешкання як найважливішого об'єкту, що забезпечує нормальні умови існування людини.

Узагальнюючи викладені вище підходи до визначення аналізованого поняття, можна стверджувати, що під регіоном прийнято розуміти цілісну економічну систему зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення. Ця система характеризується: високою розмірністю; великою кількістю взаємозв'язаних підсистем різних типів з локальними цілями; багаторівневою організацією управління; ієрархічністю структури; значним запізнюванням координуючих дій при високій динамічності елементів; неповною визначеністю станів її окремих елементів.

До першочергових проблем вдосконалення регіонального розвитку можна віднести такі:

– підвищення ефективності управління людським та іншими ресурсними потенціалами регіону;

– забезпечення економічного взаємозв'язку, збалансованості і реалізації місцевих, регіональних і загальнодержавних соціально-економічних інтересів;

– формування інфраструктури регіональних ринків;

– обґрунтування інвестиційної політики регіонального розвитку;

– забезпечення на регіональному рівні рівних умов функціонування підприємств всіх форм власності;

– вирішення екологічних проблем.

Недооцінка регіонального чинника в розвитку може призвести до виникнення регіональних диспропорцій, здатних вплинути на загальноекономічну, соціальну і політичну ситуацію в державі.

Оскільки продовольча безпека є складовою економічної безпеки, то представимо структуру системи продовольчої безпеки регіону.

Будь-яка країна виділяє продовольчий комплекс як один з пріоритетних напрямів розвитку, як головну передумову забезпечення стійкості соціально-економічного становища та динамічного зростання.

Головна мета державного регулювання в сучасних умовах – стійкість соціально-економічного розвитку, досягнення економічної і продовольчої безпеки, що забезпечуються на основі структурних перетворень і оптимізації темпів розвитку галузей групи А, оскільки диспропорції їх розвитку були одним з головних чинників кризи в економіці при започаткуванні ринкових реформ.

Розглянемо рисунок 1, на якому схематично представлено авторське бачення системи продовольчої безпеки регіону та її зв'язки.

Стійкий економічний розвиток продовольчого комплексу не обмежується тільки стабілізацією виробництва, охоплюючи фінансову, фінансово-кредитну, інвестиційну, управлінську, соціальну та інші сфери.

Враховуючи, що ринковий механізм майже не діє в інноваційному процесі, особливо в науці, то виникає необхідність державного регулювання в таких сферах, як соціальна орієнтація розвитку, наука, екологія. Стійкою буде тільки така соціально-економічна система, в основі якої лежить ринковий механізм господарювання, а державне регулювання виступає як соціальний обмежувач, модифікатор даних механізмів і додаткового джерела стимулювання стійкого розвитку [5, с. 4].

**Висновки з проведеного дослідження.** В Україні необхідно створення оптимальної пропорційності розвитку всіх сфер галузей, що мають забезпечити стійкість їх функціонування. Всі необхідні заходи можна провести лише за допомогою організації додаткових інституційних утворень, одним з яких може бути служба моніторингу стану продовольчої безпеки в регіоні.

Стабільне продовольче самозабезпечення регіону, що досягається на основі стійкого функціонування його АПК необхідно розглядати спочатку як соціально-економічну систему, що вимагає дотримання певних умов для свого розвитку. У зв'язку з цим, вивчення проблеми продовольчої безпеки має бути зорієнтовано на вирішення таких завдань:

– наукового обґрунтування політики виробництва якісного, але дешевого продовольства;

– мінімізації отримання продовольчої допомоги регіонами;

– взяття курсу на самозабезпечення регіону продовольством і продовольчою сировиною для переробної промисловості;

– створення нових форм організації великотоварного

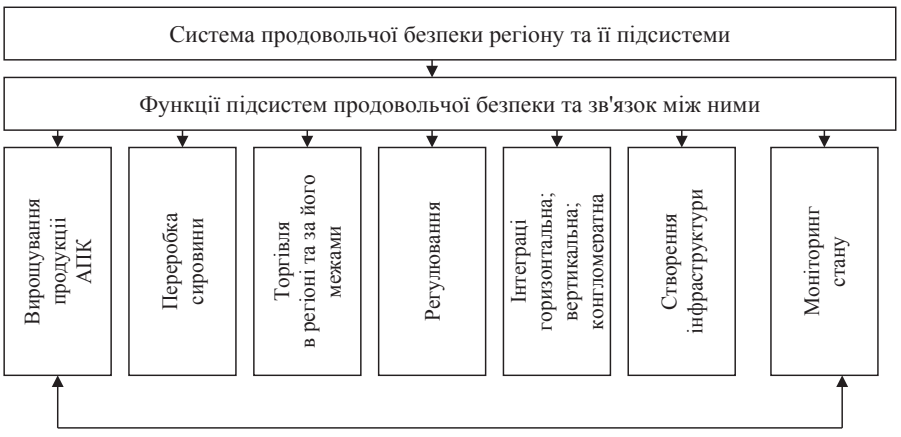


**Рис. 1. Система продовольчої безпеки регіону та її зв'язки**

виробництва за принципом продуктових ланцюгів на основі мінімізації витрат і розвитку процесів агропромислової інтеграції;

– оптимізації територіальної організації і розміщення виробничих сил в АПК зі створенням перспектив для кластеризації;

– стандартизації і розвитку методів зберігання і транспортування продукції АПК;

– узгодження і координації розвитку АПК з розвитком виробництва паливно-енергетичних ресурсів і мінеральних добрив;

– впровадження досягнень науково-технічного прогресу, якості і наукоємності продукції АПК, впровадження високоврожайних сортів, боротьби з шкідниками і втратами;

– орієнтації на диференційовані потреби в продовольстві (дитяче, лікувальне харчування).

Слід зазначити, що продукцією сільського господарства в нормальних, некризових умовах, користується близько 90 галузей, а саме воно використовує товари і послуги майже 80 галузей економіки країни.

Сільськогосподарську галузь можна вважати за базову галузь економіки, оскільки вона вирішує головне соціальне завдання: вирішення проблеми харчування людини, що є підґрунтям найважливішої системи продовольчої безпеки країни, водночас забезпечуючи інші галузі і сфери діяльності фінансовими, трудовими і матеріальними ресурсами.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Єгорова-Гудкова Т.І. Вдосконалення системи моніторингу на принципах самоорганізації як умова забезпечення продовольчої безпеки / Т.І. Єгорова-Гудкова, Н.С. Морозюк // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2012. – Ч. 2, № 11(182). – С. 285–291.
2. Морозюк Н.С. Продовольственная безопасность и её мониторинг в системе экономической безопасности государства // Экономическая безопасность: новая парадигма формирования и обеспечения : монография / Н.С. Морозюк ; под ред. Э.М. Сороко, И.А. Белоусовой, Т.И. Егоровой-Гудковой. – Одесса : Изд-во Института креативных технологий, 2011. – С. 488–499.
3. Куклински Э. Региональное развитие – начало поворотного этапа / Э. Куклински // Региональное развитие и сотрудничество. – 1997. – Вип. 4. – С. 49–62.
4. Лушпаєв С.О. Деякі аспекти поняття продовольчої безпеки України / С.О. Лушпаєв // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 2. – С. 211–214.
5. Прущак О.В. Условия и цели устойчивого развития продовольственного комплекса региона / О.В. Прущак // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 12. – С. 65–69.
6. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, Ю.С. Погорелов та ін.]. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
7. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления / Р.И. Шнипер ; под. ред. Д.М. Казакевич. – Новосибирск : Наука, 1991. – 320 с.
8. Экономическая безопасность: новая парадигма формирования и обеспечения : монографія / [под ред. Э.М. Сороко, И.А. Белоусовой, Т.И. Егоровой-Гудковой]. – Одесса : ИКТ, 2011. – 544 с.


УДК 339.330.342.2

**Пепчук С.М.**
*викладач кафедри економічної кібернетики та маркетингу*
*Черкаського державного технологічного університету*

# МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ІДЕОЛОГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті обгрунтовано розмежування понять «інноваційний маркетинг» та «маркетинг інновацій». Розглянуто та охарактеризовано можливі сфери застосування маркетингових інновацій на регіональному рівні. Визначено основні цілі та завдання формування та реалізації товарної політики регіону, його цінової, збутової стратегії та стратегії просування з точки зору інноваційного маркетингу. Виділено основні суб'єкти управління інноваційним процесом регіону через призму взаємовідносин науки, виробництва, підприємництва, управління і маркетингу. Визначено пріоритетні завдання інноваційного маркетингу регіону, пов'язані з формуванням нової економіки, заснованої на знаннях та інноваціях.

**Ключові слова:** інноваційний маркетинг, маркетинг інновацій, концепція інноваційного маркетингу, регіональна стратегія маркетингу, інноваційний процес.

**Пепчук С.М. МАРКЕТИНГОВЫЕ ИННОВАЦИИ В ИДЕОЛОГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

В статье обоснованно разграничение понятий «инновационный маркетинг» и «маркетинг инноваций». Рассмотрены и охарактеризованы возможные области применения маркетинговых инноваций на региональном уровне. Определены основные цели и задания формирования и реализации товарной политики региона, его ценовой, сбытовой стратегии и стратегии продвижения с точки зрения инновационного маркетинга. Выделены основные субъекты управления инновационным процессом региона через призму взаимоотношений науки, производства, предпринимательства, управления и маркетинга. Определенны приоритетные задания инновационного маркетинга региона, связанные с формированием новой экономики, основанной на знаниях и инновациях.

**Ключевые слова:** инновационный маркетинг, маркетинг инноваций, концепция инновационного маркетинга, региональная стратегия маркетинга, инновационный процесс.

**Pepchuk S.M. MARKETINGS INNOVATIONS ARE IN IDEOLOGY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS**

In the article grounded differentiating of concepts “innovative marketing” and “marketing of innovations”. Possible application of marketings innovations domains are considered and described at regional level. Certainly primary purposes and tasks of forming and realization of commodity policy of region, him price, sale strategy and strategy of advancement from point of the innovative marketing. The basic subjects of innovative process control of region are selected through the prism of mutual relations of science, production enterprise, management and marketing. Certainly foreground jobs of the innovative marketing of region, related to forming of new economy, based on knowledges and innovations.

**Keywords:** innovative marketing, marketing of innovations, conception of the innovative marketing, regional marketing strategy, innovative process.

**Постановка проблеми.** Інноваційні процеси – це найбільш перспективна форма розвитку сучасної економіки. Ряд структурних перетворень, зумовлених активізацією інтеграційних та глобалізаційних процесів, передбачає активний пошук інноваційних шляхів і засобів для кардинального оновлення економіки. Вибір на користь інноваційного розвитку обумовлений тим, що інновації, з одного боку, забезпечують стійкість соціально-економічного розвитку регіону, а з іншого боку, сприяють перманентній зміні внутрішніх і зовнішніх його умов. Так, в розвинених країнах від 50 до 90% зростання ВВП визначається інноваціями й технологічним прогресом.

Сучасна практика маркетингу накопичили достатню кількість ефективних інструментів та методів, які можна застосовувати у відношенні до території. Однак небагато регіонів України, маючи значний інноваційний потенціал, використовують можливості маркетингу для залучення інноваційних інвесторів, просування регіональних інноваційних проектів і брендів, зміцнення власного іміджу і просування інноваційної продукції та послуг.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В останні роки в економічній літературі часто використовують поняття «маркетинг інновацій». Свій внесок у дослідження проблем, пов'язаних з дослідженням та застосуванням маркетингу інновацій здійснили такі учені, як І. Ансофф, М. Бітнер, Дж. Вествуд, А.Г. Войчак, К. Гренроос, П.Р. Диксон, С.М. Ілляшенко, В. Кондратьєв, Ф. Котлер, Н.В. Кузнєцова, Ж. Ламбен, К. Менгер, М. Портер, Е.О. Уткін, Р.А. Фатхутдінов, К. Фрімен, Ф. Хайєк, Н.Д. Чала, Н.І. Чухрай, Й. Шумпетер та інші.

В сучасних наукових дослідженнях недостатньо широко висвітлено проблему застосування маркетингових інновацій на регіональному рівні. Неповно розкрито можливості вдосконалення комплексу маркетингу «4Р» регіону через підвищення рівня використання потенціалу марктетингових інновацій.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення ролі маркетингу в соціально-економічному розвитку інноваційно та інтелектуально-орієнтованих регіональних систем.

**Викладення основного матеріалу.** З теоретичної і практичної точки зору поняття «інновація», «інноваційний продукт», «нововведення» є синонімічними. Етимологічно ці терміни походять від англійського слова «innovation» і переводяться одноманітно як «інновації». У статті розглядатимемо інновацію як діяльність індивідів, груп, компаній, а також цілих регіонів і країн у створенні нового продукту, процесу, технології, ринку, методів і організації управління у будь-якій сфері життєдіяльності з метою здобуття позитивного додаткового ефекту від їх використання після комерціалізації. Поняття інновацій (новизни, нововведення) застосовне з моменту створення ідеї до її реалізації і практичного втілення. Часовий період, за який інновація переходить від стадії виникнення ідеї до стадії комерціалізації, називається інноваційним лагом.

Для теорії інноваційного маркетингу найбільший інтерес представляють маркетингові інновації. Поняття маркетингових інновацій належить до сфери здійснення інноваційної діяльності компаній, країн, регіонів. Вони можуть належати до різних напрямів маркетинговій діяльності: від вдосконалення комплексу маркетингу до брендингу і нових способів ведення конкурентної боротьби. Можливі області застосування маркетингових інновацій зображено на рисунку 1.

Інновації виникають як відповідь системи на виклики навколишнього середовища. Якщо система не здатна своєчасно і адекватно відповідати на ці виклики, її можна визнати нежиттєздатною. Виклики навколишнього середовища умовно можна розбити на дві групи – це технологічний поштовх і зміни структури ринкового попиту.

Теорію технологічного поштовху розвивав М.Д. Кондратьєв у роботі «Проблеми економічної діалектики» (1989 р.), де він стверджує, що інноваційний потенціал суспільства визначається існуючим рівнем технологічного розвитку. Згідно зі створеною ним теорією довгих хвиль, технологічні уклади змінюються кожні 50 років, оскільки науково-технічний розвиток відбувається хвилеподібно і причиною зміни укладів є інновації. Довгі хвилі Кондратьєва призводять до радикальних змін: появи нових технологій, галузей, ринків та ін. [1, с. 154].

Теорія ринкового поштовху розглядається з позицій інноваційного маркетингу як постійне прагнення ринку отримувати нові товари і послуги, що відповідають поточним потребам населення. З цього погляду інноваційний маркетинг – це така управлінська концепція, яка спрямована на вдосконалення продуктів і пов'язана з перманентним розвитком філософії і методології самого маркетингу.

Сучасні визначення інноваційного маркетингу розглядаються в рамках теорії інноваційного менеджменту. Проте в науковій літературі на сьогоднішній день не сформувалася єдина система ключових понять інноваційного маркетингу, так, наприклад, немає чіткого розмежування понять «інноваційний маркетинг» і «маркетинг інновацій». Найчастіше ці поняття розуміють як синонімічні, проте, на наш погляд, їх необхідно розрізняти.

**Рис. 1. Можливі сфери застосування маркетингових інновацій**

Так, маркетинг інновацій – це діяльність, пов'язана з безпосереднім просуванням інновацій на ринок, сприяючи їх успішній адаптації і прийняттю з боку споживачів [2]. Інноваційний маркетинг – поняття ширше. Він передбачає впровадження управ-

лінських, організаційних, економічних, соціальних змін, пов'язаних з пошуком нових ринків, споживачів з метою комерціалізації і прискорення реалізації новинок. Інноваційний маркетинг покликаний відстежувати динаміку і тривалість кожного етапу життєвого циклу інновацій і обумовлювати необхідність модернізації та оновлення інноваційного рішення [3, с. 49]. Таким чином, він дозволяє ефективно управляти інноваціями як на рівні підприємства, так і на рівні цілого регіону, країни.

Концепція інноваційного маркетингу вписується в класичну теорію маркетингу, проте має свої особливості, які виявляються насамперед у комплексі «4Р». Кажучи про інноваційний маркетинг, що реалізовується на рівні регіону, слід зазначити, що суб'єктом управління в цьому випадку, виступає обласна адміністрація. Саме вона формує асортиментну, цінову, розподільчу і комунікативну стратегії, що забезпечують в комплексі досягнення стратегічних цілей розвитку регіону з урахуванням заданих економічних обмежень. З погляду інноваційного маркетингу, товарна політика регіону передбачає виявлення перспективних інноваційних напрямів (галузей, конкретних товарів, послуг), які можна поставляти на зовнішній і внутрішній ринки, в певних об'ємах, на певних умовах і для визначеного кола споживачів [4, с. 47]. Правильний вибір перспективних напрямів науки і виробництва в майбутньому дозволить отримати всім суб'єктам регіону комерційні, політичні, соціальні результати, а комерціалізацію товарів і послуг щонайкраще сприйме ринок (внутрішній і зовнішній). Такий підхід до визначення пріоритетних для регіону напрямів розвитку її науково-технічного потенціалу, заснований на маркетинговому аналізі і оцінці ринку, дозволяє, на думку автора, з більшою визначеністю здійснювати планування, організацію і фінансування робіт, оскільки передбачає не лише вибір нових, нехай навіть принципово нових, техніко-технологічних інновацій, а виділення створюваних на їх основі товарів і послуг, таких, які будуть досить конкурентоздатні на ринку (зовнішньому і внутрішньому).

Цінова стратегія маркетингу на рівні регіону передбачає розробку принципів планування цінових характеристик, пропонованих для ринку інновацій, внесених в товарну стратегію регіонального маркетингу. Цінова стратегія регіону повинна сприяти позиціюванню регіону як інноваційно-орієнтованого, сприяти досягненню бажаних ринкових позицій регіону. Цей аспект створення і просування на ринок інноваційних продуктів важливий для нашої країни через істотну деформацію системи цін, що склалася, зокрема через неадекватну роль посередників у процесі руху товару і збуту.

Збутова стратегія маркетингу, що визначає способи доведення інновацій до цільових споживачів, передбачає вибір конкретних місць (областей, міст) для їх виробництва з подальшим привласненням їм особливих статусів (наприклад, вільних економічних зон) з метою забезпечення доступності новин для цільових споживачів.

Стратегія просування полягає в сукупності дій, спрямованих на формування і передачу позитивної інформації про регіон, для створення сприятливого іміджу як в його зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, а також інноваційних продуктів, що випускаються на його території, регіональних умов ведення інноваційного бізнесу, його підтримка з боку регіональних органів влади. Це досягається передусім засобами реклами і PR.

Ф. Котлер розширив класичний комплекс «4Р» до «6Р», додавши елементи «politics» (політика) і «public opinion» (громадська думка) [5, с. 47]. Виділення політики як окремого самостійного елементу комплексу регіонального маркетингу представляється нам обгрунтованим, оскільки інноваційний розвиток регіону прямо залежить від тієї соціальної, законодавчої, економічної стратегії, якої дотримуються регіональні органи влади. Маніпулюючи тими або іншими політичними рішеннями, вони можуть досягати необхідних результатів у сфері інноваційного маркетингу. Наприклад, прогресивне інвестиційне і податкове законодавство, надання грантів на інноваційні розробки сприяють підвищенню привабливості регіону, поліпшенню його іміджу і репутації в очах потенційних споживачів. Проте включати «політику» як окремий і самостійний інструмент в комплекс інноваційного маркетингу регіону вважаємо зайвим, оскільки цей елемент є характеристикою суб'єкта (регіональних органів влади), а не чинником маніпулювання поведінкою цільових аудиторій. Політика, як система стратегій, установок, планів регіональних органів влади, якраз і обумовлює особливості планування і реалізації інноваційного комплексу маркетингу регіону.

Виділення як шостого «Р» зв'язків з громадськістю здається менш обґрунтованим, оскільки громадська думка належить до комплексу маркетингових комунікацій, який доцільно розглядати в єдиному інтегрованому ключі в рамках четвертого «Р» – просування.

Таблиця 1

**Комплекс маркетингу інноваційного регіону**

| «4Р» інноваційного маркетингу регіону | | | |
|---|---|---|---|
| Продуктова політика | Цінова політика | Політика розподілу | Комунікаційна політика |
| 1. Інноваційно-активні галузі регіону, інноваційні регіональні продукти | 1. Пільгове оподаткування для інноваційних підприємств регіону | 1. Вибір розподілу інноваційних продуктів | 1. Зв'язки з громадськістю |
| 2. Стартапи.<br>3. Проекти-переможці конкурсів інновацій | 2. Ставки на кредити для бізнесу | 2. Доступність каналів розподілу | 2. Реклама (Інтернет-маркетинг, телебачення, радіо, преса, зовнішня реклама) |
| 4. Регіональні інноваційні інститути (технопарки, інкубатори і т.п.) | 3. Адміністративні витрати інноваційних компаній в регіоні | 3. Можливості створення нових каналів розподілу в регіоні | 3. Стимулювання збуту (податкові скидки, преференції, інші стимули) |
| 5. Особливі економічні зони регіону | 4. Вартість інноваційних продуктів в регіоні | 4. Розвиненість інфраструктури регіону для розподілу інновацій | 4. Маркетинг подій (ярмарки, виставки, конкурси, гранти) |
| 6. Інноваційні ідеї, проекти і т.д. | | | 5. Особисті продажі |

Розроблений автором в ході дослідження комплекс маркетингу інноваційного регіону наведено в таблиці 1.

Інноваційний маркетинг в розрізі соціально-економічного розвитку регіону неможливо розглядати як сукупність дискретних заходів, пов'язаних з підтримкою і просуванням окремих інновацій. Він є складовою і невід'ємною частиною інноваційного перманентного процесу та представляє певну послідовність стадій інноваційної діяльності:

1) стадія НДДКР;

2) випуск дослідних партій продукції;

3) масове виробництво;

4) реалізація інноваційної продукції.

По суті, ці стадії є життєвим циклом інновацій, який безперервно поновлюється і збільшує їх кількісні та якісні параметри на кожному наступному витку розвитку. Інноваційний процес об'єднує науку, виробництво, підприємництво, управління і маркетинг, тому в якості його учасників можна виділити такі суб'єкти:

– держава, яка виконує в інноваційному процесі підтримуючу роль;

– бізнес в особі великих, середніх і малих інноваційних компаній, що безпосередньо займаються інноваційною діяльністю. Організація інноваційного процесу вимагає значних інвестицій, тому інноваційна діяльність найчастіше представлена на великих підприємствах;

– фінансові посередники, що здійснюють інвестиції в інновації регіону, представлені такими учасниками, як банки та інші суб'єкти боргового фінансування; венчурні фонди як найважливіші джерела фінансування інноваційних проектів для малих і середніх інноваційних приватних компаній, що реалізовується у формі інвестицій в акціонерний ринки цінних паперів зростаючих компаній регіону (вивільнення капіталу таких компаній відбувається за рахунок продажу акцій зовнішнім інвесторам); інноваційні компанії і т.д. [6]. На стадії наукових досліджень інноваційна діяльність фінансується, як правило, із засобів державного і регіонального бюджетів шляхом надання грантів і т.п., на подальших стадіях інноваційного процесу підключається приватний капітал;

– населення, а саме заощадження населення, які розглядаються як потенційне джерело інвестицій в інновації.

Інноваційний процес можна умовно розбити на декілька смислових етапів: науково-дослідна діяльність (охоплює НДДКР), пробне виробництво, масове виробництво (безпосередньо практична діяльність з випуску інноваційних продуктів) і маркетинг інноваційної продукції. Таким чином, в рамках інноваційного процесу ми можемо говорити про науково-дослідну і практичну, інноваційну діяльність.

Здійснення інноваційної діяльності в регіоні неможливе без створення відповідної інноваційної інфраструктури, що є сукупністю суб'єктів (інститутів), сприяючих реалізації інноваційної стратегії розвитку регіону [7, с. 354]. Чим більш вона розвинена, тим вище вірогідність залучення в регіон додаткових інвестицій в нові розробки та реалізацію венчурних проектів.

Інноваційна інфраструктура регіону має ряд підсистем, рівень розвиненості яких свідчить про інноваційний потенціал регіональної системи:

1) фінансова підсистема – об'єднує банки, страхові компанії, інвестиційні фонди; відображає фінансову політику регіону у сфері інновацій, державну підтримку інноваційної сфери;

2) виробничо-технологічна підсистема – відображає загальний стан основних виробничих фондів в регіоні, рівень їх фізичного і морального зносу, продуктивність праці і т.д.;

3) інформаційна підсистема – відображає розвиненість і рівень проникнення інформаційних технологій в ділове середовище і в повсякденне життя регіону;

4) кадрова підсистема – відображає забезпеченість інноваційної системи регіону людськими ресурсами;

5) маркетингова підсистема – описує стан і рівень розвиненості маркетингу на рівні регіону і на його підприємствах;

6) правова і управлінська підсистеми – характеризують правове забезпечення і управлінську підтримку інноваційної і маркетингової діяльності в регіоні.

На нинішньому етапі соціально-економічного розвитку України і її регіонів інноваційний маркетинг покликаний вирішити багато завдань, пов'язаних з формуванням нової економіки, заснованої на знаннях та інноваціях:

– формування і збереження конкурентоздатних підприємств, розташованих в регіоні;

– формування сприятливого і привабливого іміджу регіону з метою залучення інтелектуальних, трудових, інвестиційних ресурсів;

– підвищення привабливості й просування регіону, а також його окремих галузей, інноваційних проектів на зовнішній ринок;

– формування нового, «ринкового» стилю управління регіоном, орієнтованого на потреби цільових споживачів і інтереси контактних груп;

– створення в регіоні інноваційної інфраструктури, що дозволяє налагоджувати комунікацію зі споживачами і ефективно розподіляти інноваційні продукти;

– стратегічне планування і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону з використанням маркетингового інструментарію.

**Висновки.** Застосування маркетингового інструментарію на регіональному рівні передбачає адаптацію основних методів маркетингового аналізу до особливостей соціально-економічного, природно-кліматичного, етно-культурного і промислово-технологічного розвитку регіону.

Регіональний маркетинг дозволяє оцінювати поточну ринкову ситуацію, прогнозувати перспективи просування регіональних інноваційних продуктів, здійснювати заходи з формування позитивного іміджу регіону і посилення його конкурентних переваг.

Тому важливо зауважити, що маркетингові інструменти стимулювання інноваційного розвитку повинні застосовуватися на регіональному рівні, оскільки вони сприяють: реалізації інноваційного потенціалу регіону, підвищенню привабливості регіону для великих інноваційних компаній, задоволенню потреб цільових ринків через створення інноваційної продукції, розвитку взаємовідносин інноваційного бізнесу з науковими організаціями і регіональними органами влади.

Таким чином, роль маркетингу в соціально-економічному розвитку інноваційно та інтелектуально-орієнтованих регіональних систем є визначальною.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М., 2002. – 383 с.
2. Комаріст О.І. Визначення сутності марктеингу інновацій [Електронний ресурс] / О.І. Комаріст, Н.І. Алдохіна. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/22.pdf.
3. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій як концепція ведення інноваційного бізнесу / С.М. Ілляшенко // Тези доповідей І Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика», (Луганськ, 7–8 квітня 2011 р.). – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля., 2011. – С. 47–50.
4. Чухрай Н.І. Комплексне застосування маркетингу міст в Україні: аналіз теорії та практики / Н.І. Чухрай, О.І. Карий // Аспекти самоврядування. – 2006. – № 3. – С. 42–49.
5. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без. – СПб. : Нева, 2004. – 192 с.
6. Чала Н.Д. Маркетинг регіонів як інструмент залучення інвестиційних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/352/Chala_Marketing.pdf.
7. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу : монографія / за ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.

УДК 336.767.2

**Петик Л.О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри міжнародної економіки та теорії грошей*
*Львівської державної фінансової академії*

# ПУБЛІЧНЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ: СУТНІСТЬ ТА ВИДИ

Публічне розміщення цінних паперів є одним з перспективних варіантів залучення додаткових коштів для компанії. Автор розглянув та охарактеризував види публічного розміщення акцій. Особливу увагу приділив первинному публічному розміщенню акцій («initial public offering», або IPO), а також визначив переваги й недоліки здійснення IPO для емітентів, акціонерів та інвесторів.

**Ключові слова:** публічне розміщення акцій, фондова біржа, емітент, інвестор, капіталізація.

**Петык Л.О. ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ**

Публичное размещение ценных бумаг является одним из перспективных вариантов привлечения дополнительных средств для компании. Автором рассмотрены и охарактеризованы виды публичного размещения акций. Особое внимание уделено первичному публичному размещению акций («initial public offering», или IPO), определены преимущества и недостатки осуществления IPO для эмитентов, акционеров и инвесторов.

**Ключевые слова:** публичное размещение акций, фондовая биржа, эмитент, инвестор, капитализация.

**Petyk L.O. PUBLIC OFFERING: ESSENCE AND TYPES**

Public offering of securities is one of the most perspective variants for raising additional funds for the company. The author considered and characterized types of initial public offering. The special attention is given to the initial public offering ("initial public offering" or IPO), advantages and disadvantages of implementation of IPO for issuers, shareholders and investors are determined.

**Keywords:** initial public offering, stock exchange, issuer, investor, capitalization.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх років в Україні спостерігається підвищений інтерес вітчизняних компаній до первинного публічного розміщення акцій («initial public offering», або IPO). Причинами цього є, по-перше, попит на нові інструменти інвестування на рику капіталів; по-друге, максимізація капіталізації компаній; по-третє, необхідність диверсифікації інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** показує, що питанню дослідження теоретичних та практичних засад первинного публічного розміщення акцій («initial public offering», або IPO) присвячено наукові праці М. Благонравіна, С. Гвардіна, П. Гулькіна, К. Кость, Т. Кутового, А. Лукашова, Д. Редхеда, М. Роні, М. Стефанишина, С. Хюса, К. Шелехова та ін. Проте недостатньо уваги приділено різновидам публічного розміщення цінних паперів.

**Постановка завдання.** Метою статті є характеристика видів публічного розміщення цінних паперів компанії, визначення сутності первинного публічного розміщення акцій («initial public offering», або IPO) як способу залучення додаткового капіталу компанії та аналіз його переваг та недоліків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** IPO (initial public offering) – це первинне публічне розміщення акцій. Ця процедура означає, що компанія виходить на фондовий ринок і проводить перший публічний продаж своїх акцій [1]. У світовій практиці здійснення IPO вважається одним з найбільш ефективних та детально відпрацьованих засобів залучення інвестицій. Завдяки IPO фінансується близько 10–15% від всіх інвестицій в основний капітал на ринках розвинених країн [2].

Слід зауважити, що, окрім IPO, існують інші види публічного розміщення [3]:

1. Follow on (FO) – це встановлена законом процедура будь-якого наступного за IPO публічного розміщення акцій компанії на фондовій біржі за умови, що акції основного випуску вже обертаються на цій біржі, в результаті чого компанія-емітент отримує оплату за свої акції. Як видно з цього визначення, Follow on відрізняється від IPO лише порядковим номером емісії акцій при збереженні решти ознак. Обов'язковим також є факт обертання акцій основного випуску на тій самій біржі, на якій розміщуються акції додаткового випуску. Тому Follow on і перекладають деколи як «дорозміщення» тих акцій, які вже випущені.

2. Primary Public Offering (PPO) – також часто називають "public offering" або "public distribution". На думку більшості спеціалістів, при PPO можуть розміщуватися не тільки акції, а й інші цінні папери компанії. По-друге, при PPO розміщуються цінні папери нового, додаткового випуску. Таким чином, PPO не є IPO, оскільки при IPO випускаються лише акції, і вони випускаються вперше. Поняття PPO є ширшим від поняття Follow on, тому що при PPO розміщуються будь-які цінні папери компанії, а при Follow on – тільки акції, і при PPO відсутня вимога щодо обертання цінних паперів компанії на тій самій біржі.

3. Secondary Public Offering (SPO) має два значення. По-перше, SPO дослівно перекладається як вторинна публічна пропозиція. Тобто компанія, яка уже провела IPO, випускає нові акції і пропонує їх до публічного продажу. У цьому значенні SPO подібне до PPO і в деяких випадках до Follow on, і тому, щоб уникнути плутанини, в цьому значенні SPO практично не використовується. Метою такого розміщення є виключно підвищення капіталізації компанії. До цього слід додати також, що SPO зменшує власність тих акціонерів, які придбали акції компанії за результатами IPO (тобто при первинному розміщенні).

По-друге, під SPO розуміють продаж акціонерами компанії всіх або частини своїх акцій. Тобто акціонери, які придбали акції в результаті IPO, пропонують ці акції або їх частину широкому колу інвесторів. Виручка від продажу надходить не компанії, а акціонерам, які продають акції. У цьому випадку кількість акцій компанії не збільшується і, відповідно, власність існуючих акціонерів не розмивається.

4. Direct Public Offering (DPO) – це встановлена законом процедура публічного розміщення акцій компанії безпосередньо для індивідуальних інвесторів, минаючи фондову біржу, в результаті чого компанія-емітент отримує плату за свої акції.

DPO за своєю суттю є альтернативою IPO, і тому DPO не можна прирівнювати до IPO. DPO часто використовують невеликі компанії, які не мають достатнього капіталу для проведення IPO. DPO є менш затратним, ніж IPO, проте за допомогою DPO можна залучити набагато менше капіталу порівняно з IPO. DPO є прийнятним для тих компаній, які зарекомендували себе на ринку.

5. Private placement – це встановлена законом процедура приватного розміщення цінних паперів компанії серед обмеженого кола інвесторів поза межами фондової біржі, в результаті чого компанія-емітент отримує плату за свої цінні папери. Private placement протилежна процедурі public offering (публічного розміщення), тому Private placement не слід вважати різновидом IPO. До професійних інвесторів, серед яких розміщуютья цінні папери при Private placement, належать страхові компанії, пенсійні фонди, акціонерні фонди, мезанінові фонди і трасти. Такі інвестори ще називаються «акредитованими інвесторами». Цінними паперами, що розміщуються при Private placement, можуть бути облігації, акції та гібридні цінні папери.

6. Piggyback Offering (PBO) має місце, коли компанія та її акціонери, які бажають продати свої акції, одночасно публічно розміщують такі цінні папери. При цьому компанія оплачує всі витрати на реєстрацію.

В основі Piggyback offering лежить поділ реєстраційних прав на цінні папери на два види: право вимоги, яке дозволяє інвесторам ставити питання про реєстрацію своїх акцій для продажу при публічному розміщенні акцій будь-коли; право на включення (piggyback) своїх акцій у публічну пропозицію, яка вже ініційована.

Процедура IPO вважається одним з найефективніших механізмів залучення інвестицій на фондовому ринку та є досить важливим і відповідальним кроком у намаганні компаній вийти на більш цивілізований рівень ведення бізнесу.

Будь-яка компанія, що виходить на IPO, переслідує як мінімум дві цілі: залучення інвестицій і перехід компанії на новий рівень управління за рахунок надання їй статусу публічної. Одночасно з цими цілями IPO можна розглядати як ефективну та довготермінову PR-акцію для компанії, адже сам факт підготовки до IPO дає компанії можливість докорінно змінити управління бізнесом, зробити його якіснішим і досконалішим.

Розглянемо докладніше переваги IPO для компанії-емітента, акціонерів та інвесторів:

1. Залучення довгострокового капіталу, який не потрібно повертати. IPO не створює боргового тягаря. Ця обставина робить привабливим залучення інвестицій і дозволяє використовувати IPO для збалансування власних і позикових коштів компанії [5]. Це покращує фінансовий стан компанії, забезпечуючи її засобами для додаткового розвитку. Залучені на таких умовах кошти компанія може використовувати на свій розсуд, але з врахуванням очікувань інвесторів.

Крім того, фондовий ринок, особливо західний, є акумулятором значних фінансових ресурсів і здатний задовольнити будь-які потреби компанії в грошових коштах. До того ж він має значно ширший набір фінансових інструментів, які відповідають цілям і завданням емітента.

Можливість залучення значних грошових коштів, не лімітованих за часом їх використання, є для компанії найпривабливішою перевагою застосування IPO. При цьому грамотний підхід до використання можливостей фондового ринку дозволяє компанії дозовано залучати фінансові ресурси. Іншими словами, компанія може сама регулювати міру залучення коштів шляхом розміщення на ринку своїх акцій.

2. Отримання ринкової вартості та підвищення капіталізації компанії. Лише завдяки IPO компанія отримує дійсно ринкову капіталізацію. Таке визначення ринкової вартості компанії не лише підвищує її рейтинг, а й відкриває доступ до дешевших фінансових ресурсів, сприяє переходу компанії на новий рівень розвитку.

Ринкова вартість показує адекватну оцінку інвестиційним співтовариством дійсної вартості компанії. Така оцінка дає акціонерам і менеджменту компанії інформацію про відповідність власних і ринкових оцінок вартості бізнесу. Її аналіз дозволяє розробити подальші заходи, спрямовані на збільшення капіталізації компанії і підвищення вартості компанії в очах інвесторів [5]

3. Покращення фінансового стану компанії. При IPO відбувається збільшення власного капіталу компанії (по-перше, за рахунок збільшення акціонерного капіталу внаслідок продажу акцій компанії, по-друге, за рахунок додаткового капіталу внаслідок отримання емісійного доходу). Крім цього, акції можуть бути засобом платежу. Тому активна торгівля акціями компанії на престижних зарубіжних площадках дозволяє компанії використовувати їх

як заставу при отриманні боргового фінансування, а також як засіб платежу при купівлі цінних паперів інших гравців ринку, при оплаті консалтингових та PR- послуг, при стимулюванні менеджменту компанії (так звані опціонні програми) та ін. [6]. Таким чином, здійснення IPO сприяє не лише встановленню реальної ринкової ціни компанії, але й підвищенню ліквідності її акцій як засобу платежу. Це приносить вигоду акціонерам, що висловлюють бажання здійснити продаж своїх акцій, а також самій компанії, яка зменшує можливість свого поглинання [5].

4. Залучення інвестицій у майбутньому на більш вигідних умовах. Отримання статусу публічної компанії супроводжується, як правило, ростом її чистої вартості та збільшенням власних коштів. Покращення співвідношення між позиковими та власними коштами дозволяє компанії за необхідності залучати додатковий позиковий капітал під менші відсотки. Окрім цього, якщо попит на акції компанії доволі високий, то компанія може здійснити додаткову емісію на вигідних умовах [4].

5. Покращення іміджу, кредитного рейтингу та престижу компанії. Високий публічний статус дає компанії безперечні переваги в налагодженні комерційних стосунків з потенційними контрагентами, оскільки з точки зору контрагентів, компанія, чиї акції котируються на фондовому ринку, є надійним діловим партнером, що гарантовано виконує свої зобов'язання. Це особливо важливо для компаній, які прагнуть вийти на зарубіжні ринки і розширити свої ділові зв'язки з відомими західними компаніями. Крім цього, підвищення кредитного рейтингу компанії сприяє зниженню вартості позикових коштів, які залучаються за кордоном.

Зростання кількості бажаючих придбати акції компанії може призвести до розширення масштабів її діяльності, тому що нові акціонери будуть більше зацікавлені у налагодженні ділових стосунків з такою компанією. Вартість акцій може суттєво зрости порівняно з ціною первинної пропозиції [4].

Увага, з якою фінансове співтовариство і преса стежать за компанією, що оголосила про плани IPO, забезпечує такій компанії безкоштовну рекламу, що позитивно позначається на її корпоративному іміджі. Крім того, біржа, на якій обертаються папери компанії, зацікавлена у збільшенні обсягів торгів її акціями, а значить, проводить додатковий активний маркетинг, який через з фінансовими обмеженнями не завжди впорається сама компанія-емітент.

Отже, публічне розміщення дає певні маркетингові переваги, оскільки підвищує впевненість покупців у стабільності бізнесу підприємств та їх високої ділової репутації. До того ж підвищення кредитного рейтингу компанії сприяє зниженню вартості позикових коштів та підвищенню загального статусу компанії, завдяки якому сприйняття компанії споживачами стає більш позитивним, що сприяє збільшенню обсягу продажів [5].

Окрім того, що IPO свідчить про суспільну підтримку компанії, публічний статус дозволяє власникам компаній в певному значенні посилити економічну безпеку свого бізнесу. Це відбувається за рахунок переміщення в міжнародну площину адміністративних, політичних і страхових ризиків, оскільки наявність у списку іноземних акціонерів дозволяє користуватися послугами міжнародних судів і нормами міжнародного права для відстоювання своїх прав і запобігання їх утиску. Акціонери (зокрема іноземні), в свою чергу, можуть виступати сильним лобістським ресурсом [7].

IPO є досить вигідною процедурою, що зумовлюється наданням інформації про попит на інвестиції відразу великій кількості потенційних інвесторів. Такі інвестори потім формують пропозицію на конкурсній (аукціонній) основі. Спроба ж залучити аналогічні засоби на основі операцій приватного характеру, на зразок переговорів з одним або кількома стратегічними інвесторами або ж отримання кредиту, супроводжується відсутністю конкурсного підходу, що в підсумку може істотно збільшити вартість залучених коштів.

На регульованому ринку є ще одна незаперечна перевага: розміщення акцій на основному фондовому майданчику країни, що є членом Євросоюзу, дозволяє вивести цінні папери на основний ринок будь-якого іншого члена ЄС за спрощеною процедурою, що отримала назву «паспортизація». Таким чином, емітент розширює свої можливості торгівлі акціями без великих додаткових витрат [5].

6. Отримання дивідендів та доходу за рахунок зміни вартості ціни акції. Ця перевага передусім стосується інвесторів, адже вони купують акції, розраховуючи на те, що у майбутньому вони продадуть ці акції дорожче. Зміна вартості акцій безпосередньо залежить від стану справ самої компанії.

7. Диверсифікація капіталу. Це ще одна перевага IPO для інвесторів, адже купуючи акції різних компаній, інвестор страхує себе від можливих втрат.

8. Довгострокове інвестування. Участь в IPO можна рекомендувати довгостроковим інвесторам, котрі можуть перечекати погіршення ринкової кон'юнктури.

9. Придбання акцій. Завдяки IPO інвестори мають можливість придбати акції, які досить важко придбати на вторинному ринку.

Тепер розглянемо окремі негативні моменти IPO:

1. Вимоги до розміру компанії (величина капіталу). Одним з обмежень для використання можливостей IPO є розмір компанії. Більшість середніх та дрібних вітчизняних компаній не можуть вийти на публічний ринок через відсутність попиту на них. Це зумовлено слабким розвитком українського фондового ринку та низькою присутністю багатьох груп інвесторів. Вихід на зарубіжні фондові площадки (наприклад, на NYSE, LSE та ін.) компанії можуть здійснити, якщо їхня капіталізація перевищує, як правило, 50 млн дол. США. А якщо капіталізація перевищує 1 млрд дол. США, то коло інвесторів може суттєво доповнитися іноземними інвестиційними, пенсійними фондами, страховими компаніями та ін. [4].

2. Значні витрати на здійснення IPO. IPO передбачає витрати на послуги фінансового консультанта, біржі, реєстратора, андерайтера, юристів, аудиторів, а також на маркетингову та інформаційну підтримку. Вважається, що здійснення IPO є одним з найдорожчих способів залучення фінансування, проте в деяких випадках саме IPO є найбільш ефективним та необхідним інструментом.

3. Залежність від кінцевого результату, оскільки після IPO у компанії з'являються зобов'язання, від яких вона вже не може відмовитись. Перехід компанії від закритої до публічної вимагає чіткого розуміння того, що тепер її діяльність контролюють інвестори.

4. Зміна часток акціонерів. У частини акціонерів може відбутися розпилення їхньої частки, що може призвести на зниження можливості управляти компанією. Може виникнути конфлікт інтересів акціонерів щодо обсягу пакету, що розміщується. Тому цей фактор також слід враховувати при прийнятті рішення про IPO.

5. Великі ризики для інвесторів та тимчасове їхнє перебування у збитковій зоні. Адже вкладені кошти не відразу приносять дохід. Перебування довгострокових інвесторів у зоні збитковості зумовлене невизначеністю щодо поведінки ринку у тій чи іншій ситуації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Викладені вище переваги IPO – це лише вершина айсберга. Сам факт проведення IPO є позитивним для компанії, тому що це означає, що вона достатньо виросла, щоб претендувати на залучення капіталу таким чином. Адже IPO застосовують тоді, коли у компанії є потреба у достатньо великому обсязі коштів на масштабне розширення.

Компанія, яка прагне провести вдале розміщення своїх акцій, вирішує достатньо великий обсяг завдань, деякі з яких не могли би бути вирішені без проведення IPO. IPO – це передусім черговий ступінь у розвитку компанії.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Зачем проводят IPO? Бизнес и инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.andreykagala.com/chto-takoe-ipo/.
2. Залучення інвестицій шляхом IPO [Електронний ресурс] // Цінні папери України : газета. – 2008. – № 29(521). – Режим доступу : http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=521&num=521.
3. 3.IPO (Публичное размещение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forexaw.com.
4. Библиотека трейдера. Выходим на IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.finam.ru/investor/ library 00038000A4/?material=372.
5. Кость К. Переваги IPO як засобу здійснення інвестицій / К. Кость // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 74–78.
6. Таранченко З. Стратегия выхода на IPOдиум / З. Таранченко // Стратегии. – 2006. – № 11 – С. 32–33.
7. Благонравин М. Как сделать будущее прозрачным / М. Благонравин // Эксперт Украина. – 2006. – № 5(56). – С. 22–27.

УДК 368.03 (477)

**Тимчак М.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів і банківської справи*
*Ужгородського національного університету*

# СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню органів, що здійснюють регулювання страхового підприємництва в Україні. Процес переходу страхового ринку України від централізованої до децентралізованої системи відбувається складно, безсистемно й суперечливо. Природою існуючих проблем розвитку страхового підприємництва України є відсутність продуманої стратегії й тактики трансформації страхових відносин у нових умовах. Очевидно, що концентрація зусиль на демонтаж старої, централізованої системи страхування не означає перехід її до хаотичного, аморфного стану, отже, регулювання цього процесу є першоосновою на сучасному етапі.

**Ключові слова:** страховик, страхова діяльність, страхувальник, страхове підприємництво, страховий ринок, державне регулювання, страховий нагляд, кредитні установи.

**Тымчак М.В. СИСТЕМА ОРГАНОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ**

Статья посвячена исследованию органов, которые осуществляют регуляцию страхового предпринимательства в Украине. Процесс перехода страхового рынка Украины от централизованной к децентрализованной системе происходит сложно, бессистемно и противоречиво. Природой существующих проблем развития страхового предпринимательства Украины является отсутствие продуманной стратегии и тактики трансформации страхових отношений в нових условиях. Очевидно, что концентрація усилий на демонтаж старой, централизованной системы страхования не означает переход ее к хаотическому, аморфному состоянию, следовательно, регуляція этого процесса является первоосновой на современном этапе.

**Ключевые слова:** страховщик, страховая деятельность, страхователь, страховое предпринимательство, страховой рынок, государственная регуляция, страховой присмотр, кредитне учреждения.

**Timchak M.V. THE SYSTEM OF ORGANS OF ADJUSTING OF INSURANCE ENTERPRISE IS IN UKRAINE**

The Article is devoted research of organs which carry out adjusting of insurance enterprise in Ukraine. The process of transition of insurance market of Ukraine from centralized to the decentralizing system takes place difficultly, unsystematic and contradictory. Nature of existent problems of development of insurance enterprise of Ukraine is absence of carefully thought out strategy and tactic of transformation of insurance relations in new terms. Obviously, that the concentration of efforts on dismantling of the old, centralized system of insurance does not mean passing of it to the chaotic, amorphous state, consequently, adjusting of this process is fundamental principle on the modern stage.

**Keywords:** insurer, insurance activity, insure, insurance enterprise, insurance market, government control, insurance supervision, credit establishments.

**Постановка проблеми.** В існуючих дослідженнях регіональним проблемам регулювання розвитку страхового підприємництва не приділено достатньої уваги. В сучасних кризових умовах страхове підприємництво регіонів України розвивається безсистемно, характеризуючись лише максимальним залученням страховиками премій від страхувальника, а також тенденцією до мінімізації страхових виплат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні науковці Т. Ротова і Л. Руденко [10, с. 165] зазначають, що метою державного регулювання є дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективний розвиток ринку страхових

послуг, запобігання неплатоспроможності страховика і захист інтересів страхувальників.

На думку З.П. Плиси [8, с. 210–211], суть державного регулювання страхового підприємництва визначено як систему економічних й адміністративно-правових відносин, які виникають між учасниками страхового ринку та державою у процесі цілеспрямованого державного впливу на страховий ринок. Зміст державного регулювання страхових відносин становить система методів, форм й інструментів регулювання, за допомогою яких державні органи впливають на всі грані функціонування страхового ринку.

В.М. Фурман вважає, що державне регулювання страхової діяльності становить собою створення державою рамочних умов для функціонування страхового ринку, в межах яких його суб'єкти вільні у прийнятті своїх управлінських рішень [12, с. 139–140].

На думку вітчизняного науковця Л.О. Позднякової [9, с. 6], державне регулювання страхової діяльності – це сукупність економічних, правових, соціальних та кредитно-фінансових механізмів, що сприяють контролю та регулюванню складної системи економіко-правових відносин між державою, страховиком і страхувальником з метою гармонійного, збалансованого і пропорційного розвитку страхового ринку.

**Мета статті.** Дослідження способів регулювання страхового підприємництва, а саме державне регулювання та саморегулювання.

**Виклад основного матеріалу.** Не слід ототожнювати категорії «державне регулювання страхового ринку», «державне регулювання страхової діяльності», «державне регулювання страхового підприємництва» і «державний страховий нагляд». Вважається, що перше з них є найширше, оскільки воно стосується всього страхового ринку як єдиної системи, всіх його суб'єктів і процесів взаємодії між ними. Друге – поняття вужче, стосується тільки тих процесів у діяльності суб'єктів страхового ринку, які безпосередньо пов'язані з проведенням страхових операцій. «Регулювання страхового підприємництва» стосується, з одного боку, тільки суб'єктів страхового підприємництва, що здійснюють свою діяльність на підставі ліцензії, але, з іншого боку, не тільки страхових операцій, що проводяться ними, але й інвестиційної діяльності, діяльності як емітента власних цінних паперів тощо.

«Державний страховий нагляд» охоплює регулювання і контроль діяльності суб'єктів страхового ринку, здійснюють його виключно органи страхового нагляду (на практиці і регулювання, і контроль страхування частково здійснюють без його участі – податкові органи, НБУ тощо). Крім того, в це поняття не входить застосування економічних регуляторів (наприклад, податкових).

Отже, страхове підприємництво має двосторонню взаємодію з системою державного регулювання. З одного боку, воно є об'єктом державного регулювання, тобто державою визначаються умови діяльності страховиків, встановлюються «правила гри» (єдині правові рамки), ведеться нагляд за їх дотриманням з метою захисту прав страхувальників. З іншого боку, страхові підприємства забезпечують безперебійний процес суспільного виробництва, безпосередньо не беручи участь у ньому, забезпечують відтворювальний процес грошовими ресурсами [7, с. 263].

Вплив держави на страхове підприємництво відбувається двояким чином: введенням державного страхування та державним наглядом у цій сфері. У першому держава поряд з іншими суб'єктами страхового підприємництва є активним учасником ринку страхових послуг на конкурентних засадах. У другому – здійснюється вплив на ринкові процеси шляхом прийняття нормативно-правових актів та здійсненням інших регулятивних заходів.

Головним аргументом на користь державного регулювання страхового підприємництва в розвинених країнах є необхідність оперативного вирішення проблем, передусім у випадках, коли діяльність страхових підприємств не забезпечує формування належного та ефективного механізму захисту від ризиків. Розумне поєднання ринкових і державних регуляторів дає змогу реалізувати цілі розвитку страхового ринку України, недостатність якого гальмує інвестиційні процеси, стримує структурну перебудову вітчизняної економіки, що унеможливлює підвищення її конкурентоспроможності [8, с. 210].

Державне регулювання передбачає наявність механізмів саморегулювання, основним завданням якого є коригування їх дії так, щоб в економіці дотримувався баланс інтересів населення, суб'єктів страхового підприємництва та держави.

Під саморегулюванням розуміється підтримане державою делегування регулюючих функцій окремим об'єднанням учасників страхового ринку. Ключовим завданням делегування є максимальне усунення впливу держави на страховий ринок з метою забезпечити конкуренцію всіх з усіма і, таким чином, підвищити якість та урізноманітнити кількість страхових послуг при менших цінах.

В Україні створення саморегулівних організацій стало можливим з прийняттям відповідного законодавства. Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», саморегулівна організація – це неприбуткове об'єднання фінансових установ, що створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг. Об'єднання фінансових установ набуває статусу саморегулівної організації після внесення запису про нього до відповідного реєстру, який ведеться державними органами з питань регулювання діяльності фінансових установ та ринків [2].

Об'єднання страховиків створюються на добровільній основі для координації діяльності та захисту інтересів своїх членів, здійснення спільних програм. Об'єднання, спілки, асоціації не здійснюють страхову діяльність. Вони є, як правило, громадськими, неприбутковими організаціями, професійними об'єднаннями.

У цілому, роль самоорганізації суб'єктів страхового підприємництва залежить від стадії розвитку цих сегментів, а також ступеня технологічних взаємозв'язків між учасниками. На сьогодні учасники страхового ринку розуміють, що самоорганізація потрібна для захисту цілісності ринку. Однак як і в більшості новостворених ринкових економік, важливість залучення якомога більшої кількості учасників і необхідність у зацікавленості підприємницької спільноти в стимулюванні регуляторних процесів страховики тільки-но починають усвідомлювати.

Слід зазначити, що саморегулювання суб'єктів страхового підприємництва сприяє пристосуванню функцій регулювання та нагляду до сфери діяльності останніх. При саморегулюванні норми пове-

дінки розробляють самі учасники ринку, які добре знають особливості цього ринку та можуть зробити переваги від регулювання та нагляду найбільш ефективними (впорядкований страховий ринок, захист споживачів страхових послуг, зниження системних ризиків, зменшення витрат на ведення страхової підприємницької діяльності).

Як державне регулювання, так і саморегулювання здійснюється прямими (адміністративними) і непрямими (економічними) методами. Пряме регулювання реалізується через нормативно-правові акти різного рівня, а економічне – через усі сфери й ланки фінансово-кредитної системи [5, с. 16].

Державне регулювання та саморегулювання взаємодоповнюють одне одного, але пріоритет зберігається за першим: воно може делегувати деякі регулятивні повноваження саморегулівним організаціям, проте не навпаки.

У той же час, державне регулювання є загальним, а саморегулювання – конкретно-обов'язковим, тобто обов'язковим лише для членів об'єднань страхових підприємств [7, с. 263].

Слід зазначити, що регулювання діяльності суб'єктів страхового підприємництва здійснюється як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Причому функції регулювання страхової галузі можуть бути розподілені за рівнями впливу на процеси цього сегменту фінансового ринку.

Саморегулівні організації відіграють помітну роль у механізмі регулювання страхових відносин у державі. Особливо посилилась їх роль у зв'язку з прийняттям відповідного нормативного акту [11] щодо делегування їх частини повноважень державою.

Сучасна практика страхування виробила різноманітні форми існування саморегулівних організацій страховиків у залежності від особливостей проведення діяльності їх учасниками. Узагальнюючи інформацію про присутність на страховому ринку об'єднань страховиків, виділяємо такі класифікаційні ознаки їх функціонування: за територіальною ознакою; за галузевою ознакою; за формою створення.

Активна робота об'єднань страховиків спостерігається саме в періоди реформ. Тому при прийнятті Податкового кодексу України та інших нормативно-правових актів важливе місце у відстоюванні інтересів страховиків та інших суб'єктів страхових відносин відіграють Ліга страхових організацій України (ЛСОУ), Асоціація «Страховий бізнес» (АСБ) та Українська федерація убезпечення (УФУ).

Ліга страхових організацій України є одним із провідних об'єднань учасників страхового ринку країни. Воно є неприбутковим об'єднанням учасників ринку страхових послуг України, яке створене у 1992 р. з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринку страхових послуг. Здійснює свою діяльність на засадах законності, гласності, самостійності та незалежності від державних структур, рівноправності членів ЛСОУ, довіри та взаємодопомоги в їх відносинах.

Діяльність ЛСОУ як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках відіграє важливу роль у процесі входження України до міжнародної системи страхування, ознайомлення закордонних партнерів з можливостями та перспективами розвитку української індустрії страхування.

Ліга страхових організацій України здійснює свою діяльність на засадах законності, гласності, самостійності та незалежності від державних структур, рівноправності її членів, довіри та взаємодопомоги у відносинах між членами Ліги [6]. За роки свого існування ЛСОУ досягла значних успіхів і має авторитет та повагу серед страхових компаній, органів державної влади та організацій – партнерів Ліги страхових організацій України.

Створена в кінці 2008 р. 14 класичними страховими компаніями асоціація «Українська федерація убезпечення» має на меті сприяння розвитку прозорого класичного убезпечення в Україні, недопущення недобросовісної діяльності її членів, гарантування високого рівня страхування учасниками асоціації, а також з метою інтеграції українського та європейського страхових ринків, захист інтересів учасників асоціації.

Ця саморегулівна організація створена як альтернативна асоціація ЛСОУ, що є результатом конфлікту інтересів членів останньої. Фактично найвпливовіші компанії страхового ринку покинули ЛСОУ і стали учасниками УФУ.

У зв'язку з існуванням в Україні ядерного ризику, згідно з Законом України «Про цивільну відповідальність за ядерний збиток і її фінансове забезпечення», передбачено, що страхові підприємства, які отримали ліцензію на проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки, повинні створити ядерний страховий пул (ЯСП). Останній створено в 2003 р. 17 страховиками. ЯСП функціонує на принципах солідарної системи відповідальності по ядерним ризикам, тобто кожен із членів пулу відповідає за весь об'єм застрахованого незалежно від того, яку частину ризику було ним прийнято.

Іншим об'єднанням, що діє в Україні, є Асоціація «Українське медичне страхове бюро», що було створене в 1999 р. Основною її метою є сприяння розвитку відкритого та доступного для всіх медичного страхового ринку в Україні шляхом впровадження єдиних правил, вимог і стандартів діяльності, забезпечення необхідної допомоги страховим компаніям в проведенні медичного страхування, організація юридичного захисту прав страховиків та страхувальників, координація зусиль страховиків на ринку послуг медичного страхування і забезпечення рівних умов для всіх страхових компаній в Україні.

Для забезпечення гарантій виконання зобов'язань страхових компаній – членів Асоціації УМСБ перед страхувальниками з метою акумулювання фінансів для проведення взаєморозрахунків з медичними закладами передбачається створення при Асоціації Медичного фонду страхових гарантій.

Морське страхове бюро України створюється страховиками, які мають дозвіл (ліцензію) на здійснення морського страхування та обов'язкового страхування пасажирів від нещасних випадків, що виникають під час морського перевезення, орган управління яких прийняв рішення про вступ до Бюро. Бюро створюється зазначеними страховиками шляхом укладення установчого договору. Засновниками і членами асоціації УМСБ є 30 страхових компаній України та інших юридичних осіб. Страхові компанії – члени Асоціації УМСБ представляють 17 областей України, Автономну Республіку Крим та м. Київ.

Авіаційне страхове бюро створено у відповідності до Закону України «Про страхування» [1] і ст. 3 Повітряного кодексу України [3] у зв'язку з обов'язковістю проведення авіаційного страхування цивільної авіації. Це бюро створюється страховими підприємствами, які мають ліцензію на проведення обов'язкового авіаційного страхування та зареєстро-

вані у Державній авіаційній службі України. На сьогоднішній день членами АСБ є 52 страхові компанії, які працюють на ринку авіаційного страхування України.

Страховики, яким дозволено займатися страхуванням цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, за шкоду, завдану третім особам, є членами Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ). Для забезпечення виконання зобов'язань членів МТСБУ перед страхувальниками і третіми особами при ньому створюються такі централізовані страхові резервні фонди: фонд страхових гарантій та фонд захисту потерпілих у дорожньо-транспортних пригодах.

За регіональною ознакою існує єдина саморегулівна організація – Харківський союз страховиків (ХСС), створена в 1993 р. з метою формування і розвитку в Харківському регіоні розвинутого ринку страхових послуг, координації діяльності суб'єктів регіонального страхового підприємництва, захист інтересів своїх членів в органах державної влади та управління, здійснення спільних програм, захист прав та інтересів учасників ринку страхових послуг, а також забезпечення зв'язків з громадськістю. Станом на початок 2011 р. ця регіональна саморегулівна організація об'єднує 24 учасники – страхову компанію, у тому числі 13 з них – Харківські (регіональні) страховики [4, с. 30].

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

1. Важливою специфікою діяльності об'єднань страховиків є те, що страховики можуть бути одночасно учасниками різних саморегулівних організацій, причому самі об'єднання також можуть бути учасниками іншого.

2. Страхове підприємництво є принципово важливим для соціально-економічного розвитку як на національному, так і на регіональному рівнях.

3. Переважна частина національних страховиків дедалі більше інтегрує у глобальний ринок, актуальним стає посилення ролі регулювання страхової діяльності в сучасних умовах.

4. Ті вимоги, які перед суспільством ставлять глобалізаційні процеси, обумовлюють необхідність дослідження страхової діяльності в контексті пізнання та врахування багатофакторних наслідків цієї діяльності, інтернаціоналізації регулювання.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Закон України «Про страхування», №85/96-ВР від 07 березня 1996 року зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12 липня 2001 року зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14
3. Повітряний кодекс України № 3167-XII від 4 травня 1993 року зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3393-17
4. Страховий ринок України'2010 [альманах]. – К.: ПП «Поліграфічні послуги», 2010. – 320 с.
5. Жилкина М.С. Государственное регулирование страхового рынка в зарубежных странах / М.С. Жилкина // Фінансовий бізнес. – 2001. – № 1. – С. 13–16.
6. Звернення ЛСОУ до учасників страхового ринку щодо конструктивного діалогу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uainsur.com/wp-content/uploads/2010/86.doc
7. Залєтов О.М. Убезпечення життя: [монографія[ / О.М. Залєтов. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
8. Плиса З.П. Модель державного регулювання страхового ринку в Україні / З.П. Плиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.10. – С. 209– 215.
9. Позднякова Л.О. Страхові процеси в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. … канд. ек. наук: 08.04.01. / Л.О. Позднякова. – Ірпінь: Нац. академія ДПС України, 2004. – 18 с.
10. Ротова Т.А. Страхування: [навч. посіб.] / Т.А. Ротова, Л.С. Руденко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 400 с.
11. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Положення про делегування Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України окремих повноважень об'єднанню страховиків» № 1000 від 21 серпня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apitu.org.ua/node/924
12. Фурман В.М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: монографія/ В.М. Фурман. – К.: КНЕУ, 2005. – 342 с.

УДК 378.1(481+492)

**Швець Д.Є.**

# ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИЩОЮ ОСВІТОЮ НОРВЕГІЇ ТА ГОЛЛАНДІЇ

Статтю присвячено проблемі визначення концептуальних засад системи управління вищою освітою Норвегії та Голландії.
**Ключові слова:** освіта, вища освіта, управління вищою освітою, управління вищою освітою Норвегії та Голландії.

**Швец Д.Е. ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ НОРВЕГИИ И ГОЛЛАНДИИ**
Статья посвящена проблеме определения концептуальных основ системы управления высшим образованием Норвегии и Голландии.
**Ключевые слова:** образование, высшее образование, управления высшим образованием, управления высшим образованием Норвегии и Голландии.

**Shvets D.Y. FEATURES OF HIGHER EDUCATION MANAGEMENT SYSTEM OF NORWAY AND HOLLAND**
The article is devoted to the definition of the conceptual foundations of higher education in Norway and the Netherlands.
**Keywords:** education, higher education, higher education management, governance of higher education in Norway and Holland.

**Постановка наукової проблеми.** Система вищої освіти країн Півночі Європи пов'язана із особливостями скандинавського соціалізму (демократичного соціалізму), що представляє собою практичну реалізацію ідей соціал-демократії у вирівнюванні соціальної структури суспільства та досягненні егалітарної моделі держави добробуту. Остання представляє собою соціально-державний устрій, в соціальній структурі якого олігархічні соціальні групи (якщо про такі можна вести мову) є політично-залежними від середнього класу в силу потужної репрезентації останнього на рівні багатьох громадських організацій. Отже, вища освіта в країнах Північної Європи може розглядатись не просто як соціальний інститут серед інших соціальних інститутів, а передусім як соціальна дія, що має державно-інституційну спрямованість.

У зв'язку з цим варто пригадати, що М. Вебер [7, с. 112] критерієм класифікації ідеальних типів дії обирає міру їх раціональності у співвідношенні цілей і засобів. Ним виділяються чотири типи раціональної дії: 1) цілераціональний (раціонально вибраним цілям відповідають раціонально вибрані засоби їх досягнення); 2) ціннісно-раціональний (індивід керується у своїй поведінці певною системою цінностей, а отже, його поведінка настільки раціональна, наскільки раціональні цілі, що наявні в даній системі, і можливі засоби їх досягнення); 3) традиційний (індивід керується прийнятим в тій чи іншій культурі звичним еталоном поведінки, його дії настільки раціональні, вважає Вебер, наскільки раціональні традиції, звичаї тощо його соціального оточення); 4) афективний (індивід керується почуттям, пристрастю, емоційним станом, тобто його дії раціональні в межах раціональності емоційних станів індивіда, які є основою соціальної дії).

**Цілі статті та постановка завдань.** Метою статті є побудова описової моделі концептуальних засад системи управління вищою освітою Норвегії та Нідерландів.

**Завданнями** статті, у зв'язку з вищезазначеним, є:

А) побудова описової моделі особливостей системи управління вищою освітою Норвегії.

Б) побудова описової особливостей системи управління вищою освітою Нідерландів.

**Невизначена наукова проблема, якій присвячено статтю.** Статтю присвячено проблемі визначення концептуальних засад системи управління вищою освітою Норвегії та Нідерландів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання наукової проблеми.** Теоретико-соціологічним базисом для формування унітарної системи вищої освіти країн півночі Європи виступають 2 групи теорій

А) теорії конвергенції (50-рр. XX ст.), що можуть бути покладені в основу концептуалізації процесів зміни в інституціях вищої освіти;

Б) теорії соціального капіталу, які дозволяють концептуалізувати управління вищою освітою передусім як інституцією, яка сприяє накопиченню, поруч із інтелектуальним капіталом, соціального капіталу.

Термін «конвергенція» перекладається як «наближення», «зближення». У природознавстві він означає виникнення в процесі еволюції у відносно далеких груп організмів однакових рис у будові і функціях внаслідок їхньої життєдіяльності за схожих умов навколишнього середовища. Зарубіжні соціологи застосовували цей термін до аналізу явищ суспільного життя. Вони стверджували, що капіталізм і соціалізм під впливом сучасного індустріального розвитку набувають спільних рис, зближуються, зливаються в якесь «змішане суспільство». Воно не буде ні капіталістичним, ні соціалістичним, а втілюватиме переваги обох систем.

З обгрунтуванням теорій «конвергенції» у 50-х рр. XX ст. виступили економісти й соціологи П. Сорокін (США), Р. Арон (Франція), Ж. Еллюль, В. Бакінгем (США). Значного поширення теорія набула у 60-х рр., завдяки працям таких учених, як У. Ростоу (США), Ян Тінберген (Голландія), П. Дракер (США), Дж. Гелбрейта (США) та інші [див: огляд в: 6, с. 20-42].

Французький соціолог Р. Арон [1, с. 14-22], визнає наявність спільних рис і для капіталізму і для соціалізму: індустріалізація, урбанізація, розвиток освіти. Він критикує марксистський формаційний підхід до аналізу суспільного розвитку, заявляє, що він не виправдав себе, що фактом такого розвитку став плюралізм. І капіталістична, і соціалістична системи розвиваються і змінюються. У процесі розвитку відбуваються «спільні для обох систем» зміни. Арон не ставив завдання дати чітке прогнозування майбутнього, хоч і висував ідею плюралізму всесвітнього розвитку, для якого характерним є існування індустріальних суспільств різного типу.

М. Дюверже майбутнє соціалізму і капіталізму уявляв як систему «демократичного соціалізму», яка утвориться в результаті неминучих процесів лібера-

лізації на Сході і соціалізації на Заході. Буде відбуватися мирне автоматичне зближення двох систем [1, с. 12].

Для доказу процесів «конвергенції» широко використовувалась проблема зростання впливу держави на економічне життя в капіталістичних країнах. Це стало підставою для заяв про те, що соціалізм і капіталізм подібні в тому, що в них здійснюється державний контроль над економікою.

В обґрунтуванні теорії «конвергенції» західні вчені зверталися не лише до економічних, а й до загальносоціологічних аспектів, вони поширювали ідеї «конвергенції» на всі сфери суспільного життя. Соціологічна аргументація «конвергенції» полягає у визначенні спільних рис двох систем в галузі виховання, освіти, культури, мистецтва, науки. Так, П. Сорокін підкреслював певну схожість систем виховання й освіти в США і СРСР. Він намагався також встановити схожі тенденції в розвитку соціальних наук і філософії. Ця схожість, на його думку, полягає в тому, що значна частина радянських вчених не стоїть нібито на позиціях діалектичного матеріалізму, тоді як значна частина американських учених більш схильна до матеріалістичного світогляду [9, с. 108].

Різні варіанти і відтінки теорії «конвергенції» не дають підстав твердити про їх суттєві відмінності. Пропагуючи зближення соціалізму і капіталізму, більшість теоретиків «конвергенції» насправді мали на увазі поглинання соціалізму капіталізмом через формування демократичного соціалізму, втіленням якого в системі управління вищої освіти і стали країни Півночі Європи.

Зазначені автори підкреслювали, що цей процес виявиться насправді у збереженні принципово важливих аспектів капіталістичної системи і відмиранні ознак соціалізму, зокрема комуністичної партії і її монополії на владу. «Таким чином, – робили висновок автори, – за ближчого розгляду виявляється разюча обставина, що більшість теорій так званої «конвергенції» в дійсності постулюють не «конвергенцію», а поглинання протилежної системи» [1, с. 22].

**Виклад основного матеріалу дослідження та обґрунтування отриманих наукових результатів.** Обмін соціальним капіталом передбачений в проектах «освіти для дорослих («folkeopplysning»). Термін «folkeopplysning» українською як «освіта для народу». Сьогодні цей термін застосовується серед норвезьких фахівців щодо освіти для дорослих у найширшому сенсі цього слова, з меншою увагою до професійної освіти. В цілому «folkeopplysning» передбачає, що люди можуть вчитися одне у одного, ділячись своїм життєвим досвідом і працюючи разом у різних проектах.

Отже, в управлінні вищою освітою Норвегії можна вести мову про скеровувану управлінцями спонтанну соціалізацію, яка набуває рис інституційності, сприяючи накопиченню соціального капіталу за рахунок державно-орієнтованого підключення малознайомих людей до мережі соціальних контактів через навчальний процес.

Вища освіта не є в Норвегії обмеженою рамками певної вікової групи, а представляє собою прижиттєвий процес, доступний для будь-якої групи, включаючи пенсіонерів [12, с. 7-8].

В типових норвезьких коледжах навчальний процес здійснюється на основі письмових проектних робіт – переважаючої в системі норвезької вищої освіти дидактичної форми групових завдань. Для виконання проекту студенти розбиваються на групи і розподіляють об'єм тексту, який має бути зданий до визначеного терміну. Якщо робота прийнята викладачем, він виставляє всім однакову кількість балів (у Норвегії їх називають векталами), якщо ж ні – пояснює студентам, що необхідно переробити.

Проектні роботи сприяють вихованню у студентів навичок соціальної кооперації і сприяють розбудові соціальної демократії [12, с. 60]. Таким чином, вища освіта, орієнтована на розбудову соціальної демократії, сприяє розбудові соціальних мереж і деанонімізації соціальних комунікацій. Тим самим вищою освітою з управлінської точки зору виконується спільного-інтеграційна функція.

На першому курсі ВНЗ студент має, окрім чотирьох обов'язкових предметів, обрати один за своїм бажанням. На другому курсі предметів за вибором навчальним планом передбачається вдвічі більше. І, якщо студент за рік набирає потрібну кількість балів (векталів), його переводять на наступний курс.

Студенти коледжів навчаються на стипендію, яка надається урядом Норвегії. Стипендія для іноземних студентів у Норвегії зазвичай видається на три роки. Але якщо студент демонструє добрі результати, і коледж зацікавлений у ньому, виплату стипендії можуть продовжити ще на рік.

В Норвегії нараховується п'ять університетів. Найстаршим є університет Осло, заснований у 1811році. Сьогодні на його восьми факультетах навчаються близько 33 тис. осіб, включно із 2 тис. іноземців. Останні три університети відкрилися в середині XX століття в містах Бергені, Тромсі і Тронхеймі. В 2005 році відбулося відкриття наймолодшого університету в Крістіансанді.

Навчання в університеті триває від 3,5 до 4 років. «Квотні» студенти відразу отримують місце в гуртожитку. Як правило, на гуманітарних факультетах студенти навчаються на півроку довше, аніж на факультетах природничих наук. Після закінчення університету всі студенти пишуть дипломну роботу і, незалежно від того, на якій спеціальності вони навчалися, обов'язково складають іспит із філософії.

Оплата навчання в університетах і коледжах Норвегії виглядає радше символічним внеском в розмірі 30 $ і подальші щосеместрові символічні внески у розмірі 37$. Будь-який студент у Норвегії, у тому числі і іноземний, може одержати кредит або стипендію у Державному фонді освітніх кредитів. Кредит надається на двадцятирічний термін і може бути частково погашений університетом під час навчання студента.

Переважна більшість студентів закінчує університет в двадцятип'яти-тридцятирічному віці. Нормальним соціальним явищем, у зв'язку із впровадженням «освіти для народу» вважається зріле студентство (40-50 років) та геронтостуденство (навчання людей похилого віку, старших 60 років). Вони, звичайно ж, працюють до вступу у ВНЗ і продовжують працювати, навчаючись при цьому паралельно в університеті або коледжі. Але мова йде не про заочну або вечірню форму навчання. У Норвегії будь-хто має право складати університетські іспити, навіть не будучи студентом. Всі університети пропонують здобуття післядипломної освіти. Дворічний курс закінчується присвоєнням кандидатського ступеня (PhD).

Продовження наукової кар'єри і дослідницької діяльності може відбуватися до отримання ступеня доктора. На 2010 рік у Норвегії нараховувалося 360 науково-дослідних інститутів і близько 58 наукових товариств, що виступають свого роду «мережевими адаптерами» для науковців. В країні на цей

же період було представлено 30 освітніх асоціацій, в складі яких перебуває 550 членських організацій з представників різних соціальних груп. Близько 1 млн. дорослих залучені до соціальних проектів, що сприяють популяризації вищої освіти серед населення [15].

З моменту утворення Королівства Нідерландів в 1813 році держава взяла на себе турботу про достатню і якісну вищу освіту. Основним Законом 1848 років була встановлена свобода освіти, що означає можливість створення групами людей шкіл на основі власних релігійних, світоглядних або педагогічно-дидактичних поглядів. Систему вищої освіти Голландії відрізняє гнучкість програм навчання, постійне вдосконалення і відповідність сучасним вимогам.

Міністерство освіти Нідерландів гарантує однаково високі стандарти якості в будь-якому університеті. Освіта в Голландії і дипломи голландських університетів користуються заслуженим визнанням у всьому світі. Система освіти в Нідерландах постійно удосконалюється, є конституційно вільною в плані створення учбових закладів, їх організації і визначення принципів роботи, що є однією з причин широкої соціально-організаційної різноманітності ВНЗ в Нідерландах. Більше 70% шкіл в Нідерландах створено приватними організаціями і товариствами, решта припадає на державні школи. Державною мовою країни є голландська. Англійською мовою володіє все населення країни, поширеною є також французька і німецька [14].

Перший голландський університет було засновано в 1575 році в м. Лейдені. В Нідерландах нараховується 14 університетів, три з яких (Делфта, Твента і Ейндхофена) спеціалізуються на інженерних дисциплінах. Окрім цього, в країні є широко розвиненою система вищої професійної освіти (hogescholen) (їх аналогами є німецькі Fachhochschulen, французькі Ecoles des Commerces або Ecoles d''ingenieurs).

У Нідерландах ведеться моніторинг якості навчання, за допомогою якого здійснюється контроль за виконанням навчальними закладами країни відповідних міжнародних стандартів. У 2002 році було ухвалено Закон про вищу освіту, відповідно до якого всі навчальні програми, запропоновані ВНЗ, повинні оцінюватися з точки зору їх відповідності спеціально розробленим критеріям Міносвіти.

До використання в навчальному процесі допускаються лише ті програми, які пройшли відповідну науково-освітню експертизу [13].

У Нідерландах, згідно з Законом про вищу освіту, розрізняють три типи ВНЗ: університети, політехнічні навчальні заклади і інститути міжнародної освіти [14].

Освіта англійською мовою у вищих учбових закладах Нідерландів має співвідносний з іншими країнами триваліший період розвитку. Вже в 1950-і роки в країні були створені так звані вузи міжнародної освіти (International Education Institutes – IE). Сьогодні 15 інститутів міжнародної освіти, що працюють як самостійні установи, або входять до складу інших ВНЗ, пропонують велику кількість спеціальностей, що викладаються англійською мовою.

Університети (universiteiten) спеціалізуються на викладанні гуманітарних наук і на проведенні наукових досліджень. У країні налічується 14 університетів. Велика частина студентів, що закінчили університет, працюють в різних структурах, що займаються науковими дослідженнями.

Інститути міжнародної освіти (Institutes of internationa leducation – IE) призначені для вчення іноземних студентів, переважно з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. Перші такі інститути з'явилися в Нідерландах в 1950-х роках. В даний час налічується 15 інститутів міжнародної освіти, які пропонують іноземним студентам більше 500 навчальних курсів і програм. Викладання ведеться англійською мовою, причому, багато викладачів приїжджають з різних країн світу [14].

Система вищої освіти Нідерландів має особливості в порівнянні з іншими країнами Європи. В законодавстві країні відсутнє поняття «престижних (елітних) ВНЗ» (як, наприклад, в США або Великобританії). Дипломи всіх нідерландських університетів мають однакову цінність і визнаються іншими країнами. Тому ВНЗ обирається не за його популярністю, а за тією спеціальністю, яку студент бажає отримати.

Керівники місцевих фірм і компаній при прийомі фахівця на роботу в першу чергу звертають увагу на якість диплому про вищу освіту, а не на те, в якому навчальному закладі він отриманий.

Для голландської моделі вищої освіти є характерними спадкоємність і взаємозв'язок всіх ланок навчання. Вища освіта включає 2 основних кваліфікаційних рівня: бакалавр (undergraduate) і магістр (graduate).

Голландські університети відомі своїми прогресивними освітніми методиками і програмами, орієнтованими на практичну діяльність. Найбільш поширеними серед спеціальностей, що викладаються в Нідерландах англійською мовою, вважаються право, готельний менеджмент і MBA.

У зв'язку з проведеною реформою вищої освіти у Нідерландах у 2004/05 навчальному році передбачається перехід на згадану систему «бакалавр – магістр». Уже з 2001/02 навчального року в університетах з деяких дисциплін запроваджено міжнародні бакалаврські програми англійською мовою тривалістю три роки.

Академічна програма вищих професійних шкіл також відрізняється від дворівневої англосаксонської системи. Вона включає тільки один диплом, що видається після чотирьох років навчання. Важливим елементом програми є стажування і робота в компаніях – програма акцентує увагу на професійних навичках студентів. На відміну від університетів, навчальні заклади професійної освіти Нідерландів не проводять дослідницької роботи і не пропонують своїм студентам можливості продовжити навчання для здобуття наступного наукового ступеня.

Усі випускники вищої професійної школи одержують диплом, еквівалентний бакалаврському, і можуть продовжити навчання в аспірантурі. Деякі вищі професійні школи пропонують магістерські програми навчання, які здійснюються англійською мовою, тому що націлені на іноземних студентів (термін навчання 1–2 роки). Головною вимогою є наявність диплома про вищу освіту, а для іноземних студентів – диплома бакалавра або еквівалентного йому.

Голландські ВНЗ, згідно з даними МОО ООН, сприяють інтернаціоналізації навчальних програм, наповнення їх міжнародними дисциплінами, дисциплінами, що сприяють крос-культурній комунікації, введення програм, які охоплюють специфіку не тільки країни навчання, але й інших країн і регіонів, проблематику глобального розвитку, запровадження програм, що дозволяли б отримувати декілька дипломів, курсів, розрахованих на іноземних студентів тощо. Водночас університети працюють не тільки на

потреби виробництва і ринків праці. Їх важливою місією було і залишається забезпечення національно-культурної ідентифікації, розроблення, збереження та індоктринація національно-культурних кодів» [13].

Показовим з точки зору розвитку наукових досліджень в університетах країни є те, що голландці отримали п'ятнадцять Нобелівських премій за досягнення в області хімії, фізики, медицини, економіки і премію світу. І хоча розмір Нідерландів є невеликим, в організації управління виявляється високий рівень соціальної раціональності, особливо коли йдеться про економіку, культуру, сільське господарство, науку, історію, мистецтво, про проведення прогресивної соціальної політики, про проблеми співіснування груп населення з різними культурними витоками, про вищу освіту передусім.

У Голландії студенти сплачують лише 30 відсотків вартості навчання, тобто, 1400$ на рік. Для порівняння, в Англії та США навчання повністю сплачується студентами і сума сплати складає, як мінімум, 6000– 8000$ на рік [13].

Отже, в системі освіти Нідерландів утворюється освітньо-кваліфікаційний ланцюжок, який в своїх базових рисах нагадує модель вищої освіти, представленої нині в Україні: диплом за 11 років навчання в школі (Havo); диплом за 12 років навчання в школі (VWO); диплом випускника hogeschool (ступінь бакалавра – 4 роки навчання (Bachelor)) (HBO); диплом магістра (MBA); диплом докторанта (Doctoraal). Неспівпадаючою рисою є наявність дворівневої системи наукових ступенів та присвоєння вчених звань, яка є рецепцією британської моделі.

Для зарахування на певні курси університету або політехнічного інституту необхідно пройти додаткові або вступні іспити. Вони можуть провадитись у вигляді тестування для перевірки рівня володіння голландською або англійською мовою (для певних курсів). Для проходження цих так званих додаткових іспитів можна одержати дозвіл на проживання максимум на один рік. За цей час особа повинна підготуватися до іспитів. Однак якщо наприкінці дозволеного року особа вирішила пройти інший курс навчання, вона не матиме права на новий підготовчий період. Рік починається з моменту в'їзду в Нідерланди. Час дії цього дозволу не може бути продовжений особами [13].

Для оплати навчання і проживання в Нідерландах потрібно мати достатні фінансові кошти. Необхідно довести, що особа має відповідній дохід упродовж не менш одного року Якщо особа збирається навчатися шість місяців, вона повинна доказати, що у неї буде достатній дохід протягом цього часу. Якщо є гроші на банківському рахунку, то їх сума має принаймні в 12 разів (або кратну числу місяців дійсного перебування) перевищувати прийнятний рівень місячного доходу. Цей пункт дотримується за умови, що банківський рахунок є ексклюзивним рахунком студента або використовується студентом разом з іншими особами [13].

В Нідерландах у випадку наявності сумнівів щодо безперервності доходу фізична особа або організація (юридична особа) повинні виступити гарантом внесення оплати за навчання. Це означає, що уряд матиме гарантію того, що будь-які видатки по перебуванню особи будуть покриті. Навчання може бути також сплачене в інший спосіб, наприклад, шляхом видачі в країні проживання гранта на навчання приватним фондом. Цей дохід повинен бути безперервним і достатнім для оплати видатків на проживання й навчання.

**Висновки.** Як випливає із проведеного аналізу, спільними рисами системи освіти системи вищої освіти зокрема в Норвегії та Голландії є:

- Централізоване державне регулювання освітнього процесу на всіх його ланках через органічне законодавство (остання обставина є свідченням відповідної розстановки соціальних пріоритетів: соціально-інституційне регулювання відбувається безпосередньо через представницький орган відповідної країни, а не органи виконавчої влади);
- Інституційна організація освіти, що характеризується кількісною та якісною специфікою елементів та взаємодій між ними; цілеспрямованістю (кожна ланка освіти орієнтована на розв'язання відповідних завдань); гетерогенністю (кожна підсистема в системі освіти, у свою чергу, складається з локальних підсистем); розподіленість (кожна локальна підсистема спеціалізується на розв'язанні відповідних локальних завдань); ієрархічністю (локальні підсистеми освіти утворюють субординовані ієрархічні рівні); стійкістю (сталістю в часі щодо зовнішніх впливів); продуктивністю взаємодії (освіта працює на створення відповідного продукту соціалізації); супроводом кожної вікової стадії розвитку людини відповідною підсистемою освіти (йдеться не лише про формально-державну, але і про так звану соціально-педагогічну освіту, що відбувається в поза інституційних формах на засадах общинної організації). Норвегія та Голландія є тими країнами, де вперше було впроваджено освіту для пенсіонерів (геронтоосвіту) та соціальних груп, що мають певні обмеженні фізичної та соціальної мобільності через ті або інші життєві обставини (ув'язнені, інваліди, особи із повною зайнятістю на держслужбі тощо);
- Створення системи освіти (в т.ч. вищої) на засадах компенсаторного підходу (вища освіта розглядається передусім як механізм відновлення соціальної справедливості в суспільстві соціальної нерівності, а також як інструмент деаристократизації та згладжування поляризованостей соціальної структури суспільства);
- Переважання серед форм фінансування вищої освіти субсидій (субвенцій), що в значній мірі приглушує соціальну конкуренцію та знижує відповідний тиск ринкових інституцій на сектор освіти;
- Можливість конверсії професійно-технічного капіталу, здобутого особою за час роботи в тій чи іншій сфері діяльності, в капітал вищої освіти, себто, дифузність кордонів між сферою виробництва, послуг і освіти;
- Значна соціальна впливовість некласичних суб'єктів освітнього процесу, до яких належать: освітні установи політичних партій, освітні центри культурних та субкультур них обєднань, освітні програми на телебаченні та радіо, центри дистанційної освіти, центри тестування якості знань та перепрофілювання.

**БІБІЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Общ. ред. П.С. Гуревича. – М.: Изд. группа «Прогресс – Политика», 1992. – 608 с.
2. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1991. – 193 с.
3. Алексеев Н. Эволюция систем и организационное проектирование // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 4. – С. 73-78.
4. Бакіров В.С. Інноваційне поле розвитку вищої освіти // В.С. Бакіров.- Новий колегіум. – 2001. – №1-2. – С. 18-19.
5. Бакіров В.С. Університети в пошуках нової стратегії //

В.С. Бакіров.- Universitates=Университеты. – 2003. – №1. – С. 4-7
6. Бурега В.В. Управленческая деятельность: теория и практика профессиографического исследования. Монография. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 139 с.
7. Вебер М. Избранное. Образ общества. – М.: Юрист, 1994. – 627 с.
8. Скидин О.Л., Огаренко В.Н. Социологическое диагностирование в образовательном менеджменте: очерк теории и практики. – Запорожье: ЗГУ, ГУ "ЗИГМУ", 2002. – 214 с.
9. Сорокин П.А. Социальная стратификация и социальная мобильность /П.А. Сорокин // Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с.
10. Скідін О.Л. Управління освітою: Теоретико-методологічний аналіз соціальних технологій. – Запоріжжя: ЗДУ, 2000. – 290 с.
11. Haug Guy. The Follow-up Process to the Bologna Declaration / «From Bologna to Prague» – Reform of Study Programmes and Structures in Germany. – Bonn, HRK, 2000. – P. 47-56 {Процес виконання Болонської декларації}.
12. Haug Guy. Trends and Issues in Learning Structures in Higher Education in Europe. – Bonn, HRK, 2000. – 77 p. (Перспективи і проблеми навчальних закладів вищої освіти Європи).
13. http://www.eurogates.ru/ru_dutch_universities_the_netherlands
14. Система образования в Нидерландах [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.meganom.org/useful/education/803.html
15. Освіта за кордоном [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.osvita.org.ua/abroad/articles/27.html

УДК 330.341.1:338.43.01.02

**Червяков І.М.**
*доцент*
*Херсонського економічно-правового інституту*

# ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК, ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І ФАКТОРИ, ЯКІ СТРИМУЮТЬ ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

У статті викладено підходи до трактування понять «економічне зростання» і «економічний розвиток» ;розкрито поняття економічного розвитку та з'ясовано, що в основі економічного розвитку лежить економічне зростання. Представлені відмінні ознаки понять «економічне зростання» і «економічний розвиток». Визначено основні фактори, стримуючі економічне зростання України.
**Ключові слова:** сировина, потенціал, економічне зростання, економічний розвиток, ознака, термін, стійкість, сталий, світова економіка, технологічний рівень, промисловість.

**Червяков И.М. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ СДЕРЖИВАЮТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ УКРАИНЫ**
В статье изложены подходы к трактовке понятий «экономический рост» и «экономическое развитие»; раскрыто понятие экономического развития и выяснено, что в основе экономического развития лежит экономический рост. Представленные отличительные признаки понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Определены основные факторы, сдерживающие экономический рост Украины.
**Ключевые слова:** сырье, потенциал, экономический рост, экономическое развитие, признак, срок, устойчивость, устойчивое, мировая экономика, технологический уровень, промышленность.

**Chervyakov I.M. ECONOMIC DEVELOPMENT, ECONOMIC GROWTH AND THE FACTORS THAT HINDER UKRAINE'S ECONOMIC GROWTH**
In the paper the approaches to the interpretation of the concepts of "growth" and "economic development"; The concept of economic development and found that the basis of economic development is economic growth. Presented hallmarks of the concepts of "growth" and "economic development". The main factors constraining economic growth in Ukraine.
**Keywords:** raw potential, economic growth, economic development, feature term sustainability, sustainable, global economy, technological level, industry.

**Вступ.** Основна причина нинішньої кризи – це українська модель сировинної економіки, яка побудована на експорті сировини і тим самим тотально залежить як від цін на сировину, так і від присутності іноземних спекулятивних капіталів. Криза породжена системними причинами, які закладені в національній економіці. Це, насамперед, фундаментальні недоліки структури української економіки та її нерозвинена фінансова система, а також відсутність стратегічної державної концепції структурних перетворень економіки і ефективних механізмів інвестування бюджетних коштів для досягнення економічного зростання.

**Метою статті** є розробка теоретичних, методологічних та прикладних засад формування стратегії реструктуризації та реорганізації регіональних промислових комплексів та механізмів її реалізації шляхом створення регіональних зон інноваційного розвитку.

**Аналіз останніх публікацій.** Теоретичним і прикладним аспектам реструктуризації та реорганізації регіональних промислових комплексів присвячені розробки, представлені у наукових працях, таких науковців, як В.М. Заболотного, А.М. Власової, Б.А. Жаліло, С.М. Козаченка та інших. Ґрунтовний доробок щодо сформування та використання нової системи функціонування промисловості в умовах нестабільного середовища та економічного розвитку регіонального промислового комплексу в контексті забезпечення ефективності функціонування національної економіки здійснено вітчизняними науковцями: О.М. Алимовим, Б.М. Данилишиним, В.В. Микитенко, О.І. Тимченко, В.Ю. Худолей, А.І. Чухно, Л.Г. Чернюк, О.С. Шнипко та іншими.

**Виклад основного матеріалу.** Характер процесів, що відбуваються, поки не свідчить про формування в Україні соціально-економічної системи, здатної здійснити перехід до сталого економічного

зростання та забезпечити збалансоване вирішення проблем соціально-економічного розвитку, збереження природно-ресурсного потенціалу, задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь людей. Необхідна докорінна зміна самої суті державної політики, створення нових принципів її формування, методів реалізації, функцій організаційних структур, обслуговуючих цей процес. В Україні стратегічним пріоритетом має стати перехід до нової якості економічного зростання, який передбачає структурну збалансованість і стійкий, стабільний розвиток національної економіки.

Економічна наука виділяє два напрями у визначенні взаємозв'язку між поняттями «економічне зростання» і «економічний розвиток».

Важливо враховувати взаємну обумовленість економічного розвитку та економічного зростання. В еволюційний період економічного розвитку зростання суспільного виробництва може стати значною прогресивної силою, що приводить економіку до порога самоорганізації – точки біфуркації, за якою піде стрибкоподібне якісне перетворення її структури. Якісний стрибок в економічному розвитку може посилити темпи економічного зростання і прискорити науково-технічний прогрес.

Так чи інакше, але економічний розвиток неправомірно ототожнювати з економічним зростанням, оскільки економічний розвиток – є зміна економіки взагалі, перехід від одного її якісного стану до іншого, в той час як економічне зростання – всього лише прояв економічного розвитку. Одне з найбільш важливих рис економічного розвитку – підвищення добробуту всіх груп населення, що характеризується збільшеною матеріальною забезпеченістю. Очевидно, що економічне зростання не обов'язково означає рівновелике поліпшення матеріальної забезпеченості всіх верств населення. Тому поняття економічного зростання та економічного розвитку сумісні один з одним, але не тотожні [2].

Економічне зростання – це просте збільшення реального ВВП країни, яке відображає значно вужче коло зв'язків і відносин, ніж економічний розвиток. Економічне зростання є органічною складовою частиною економічного розвитку. Можна сказати, що економічне зростання – це кількісний економічний розвиток, а економічний розвиток – якісне економічне зростання. Оскільки економічне зростання стає метою державної політики, економісти вже не сприймають розвиток без економічного зростання. Тим часом, в справжньому своєму сенсі розвиток – є зміна системи взагалі, перехід від одного якісного стану до іншого. Тобто економічний розвиток є не просто розширенням виробництва, а його ускладненням, диференціацією.

Таким чином, в основі економічного розвитку лежить економічне зростання, утворюючи як би його фундамент. Так як економічне зростання є переважно кількісною характеристикою, а економічний розвиток – переважно якісною, то можна стверджувати, що тут діє діалектичний закон переходу кількості в якість. Сьогодні стрімке нарощування економічного зростання не може служити запорукою підвищення добробуту людей, а економічне зростання – не самоціль, а лише засіб розвитку. В цілому можна запропонувати наступне розуміння відмінностей між категоріями «економічне зростання» і «економічний розвиток» (табл. 2).

Економічне зростання в Україні носить вкрай нестійкий характер. Тому дуже важливо визначити критерії сталого економічного зростання для визначення напрямків його здійснення. Саме поняття «стійкості» виступає як фактор зростання національної економіки. Стійке економічне зростання в умовах еволюційного розвитку передбачає масове впровадження енерго- і ресурсозберігаючих технологій, зміна структури економіки, співвідношення особистого і продуктивного споживання з метою збереження сприятливого навколишнього середовища та природно-ресурсного потенціалу, забезпечення життєдіяльності існуючого і майбутніх поколінь. Поняття «стале економічне зростання» повинно розглядатися з точки зору взаємозв'язку трьох аспектів: економічного, соціального та екологічного. Синонімом стійкого економічного зростання є перехід до його нової якості.

Про якість економічного зростання свідчить те, які види економічної діяльності дають найбільший внесок у ВВП. Зростання українського національного продукту в останні роки забезпечить не продукція наукомістких галузей або обробної промисловості, а збільшення ресурсного експорту. Підйом економіки, хоча й супроводжувався нарощуванням золотовалютних резервів і бюджетного профіциту, але не привів до поліпшення якості економічного зростання [4].

Розмежування понять «економічне зростання» і «економічний розвиток» важливе для того, щоб

Таблиця 1

**Підходи до трактування понять «економічне зростання» і «економічний розвиток»**

| Перший підхід (тотожність економічних понять) | | Другий підхід (самостійність економічних понять) | |
|---|---|---|---|
| **Економічне зростання** | **Економічний розвиток** | **Економічне зростання** | **Економічний розвиток** |
| Кількісні зміни Зростання рівня ВНП / ВВП | Зміна якісних показників Процес підвищення рівня життя населення в результаті зростання доходів на душу населення | Економічне зростання – складова частина економічного розвитку | Включає кількісні показники (економічне зростання) і якісні показники (рівень життя і якість життя) |

Таблиця 2

**Відмінні ознаки понять «економічне зростання» і «економічний розвиток»**

| Відмінні ознаки | Економічний розвиток | Економічне зростання |
|---|---|---|
| 1. Основоположні поняття | Мета, завдання, мотивація, ціннісні орієнтації, інститути, які визначають напрями розвитку | Умови та фактори визначальні, стимулюючі і обмежуючі |
| 2. Місце і роль людини і людських ресурсів | Двояка роль людини: як фактор виробництва і як критерій розвитку | Праця людини як критерій збільшення ВВП на душу населення |
| 3. Інституційне середовище | Супроводжується значними інституціональними змінами | Абстрагується від інституційних змін, опора на раціональне економічну поведінку |
| 4. Вплив на природне середовище | Значно впливає на природне середовище | Значно впливає на природне середовище |

визначитися з поняттями «стале економічне зростання» і «сталий економічний розвиток».

Взагалі термін «сталий розвиток» викликає суперечки.

Поняття «розвиток» несе з собою енергію, говорить про зміни, тоді як поняття «сталий» несе в собі сенс незмінності, схоронності.

Переклад українською мовою не передає адекватним чином зміст вихідного англійського терміна (sustainable development), що означає «розвиток, який може підтримуватися невизначено довго». В українській мові немає для нього точного семантичного еквівалента, його можна перекласти як «самопідтримуючийся», «безперервний», «допустимий», «збалансований» розвиток.

Крім того, є два напрямки в тлумаченні терміну «стійкість», розрізняються і думки з питань шляхів досягнення сталого розвитку:

1. Стійкість інтерпретується в контексті необхідності забезпечення відтворюваності обмежених ресурсів, і основний акцент робиться на екологічну складову стійкості.

2. Стійкість трактується в соціально-економічному аспекті.

Різниця між стійким зростанням економіки та її стійким розвитком полягає в тому, що при стійкому розвитку економіки допускаються нульові і мінусові значення зростання економіки, амплітуда ростових коливань тут значно більше, ніж при стійкому зростанні. Очевидно, що стійке зростання економіки, що лежить в основі сталого розвитку, може здійснюватися лише дискретно. Тому через певний проміжок часу стійке зростання економіки трансформується в її сталий розвиток, тобто розвиток, що супроводжується періодично певними перервами в плюсовому зростанні економіки. Але вектор руху економіки за досить тривалий період часу, незважаючи на негативні і нульові значення, матиме в цілому позитивну спрямованість.

В даний час Україна відіграє у світовій економіці роль експортера сировини та імпортера споживчих, інвестиційних товарів і послуг. Ця модель економічного розвитку («сировинна») не може забезпечити стійких темпів економічного зростання, оскільки має ряд негативних наслідків для національної економіки: економічна нестабільність, виснаження природних ресурсів, повільний НТП. Сильна сировинна залежність української економіки обумовлює низьку якість зростання і породжує обмеження на шляху до сталого розвитку. Це і слабка інвестиційна активність, і відсутність реального прогресу в становленні інноваційних секторів, примітивізація промисловості та її низька конкурентоспроможність, демографічна криза і гострі проблеми в розвитку соціальної сфери [3].

В даний час роль інвестицій різко зростає. Це пов'язано з глибокими структурними та відтворювальними диспропорціями, що залишилися від планового господарства: підвищеною енергоємністю виробництва, неефективним розміщенням підприємств, незадовільним використанням земельних ресурсів, високою часткою неконкурентоспроможної продукції, гіпертрофованим розвитком галузей важкої промисловості. Для економічного зростання в Україні вирішальне значення має не сумарний обсяг направляючихся в економіку інвестиційних ресурсів, а їх якість, структура і ефективність розміщення.

Характерні риси української інвестиційної моделі:

1. Перевищення заощаджень населення і компаній над інвестиціями. Норма заощаджень протягом практично всіх 25 років реформ (за винятком кризового 1998) майже в два рази перевищувала норму накопичення. Отже, проблема не в тому, щоб знайти ресурси, а в тому, як направити їх в капіталовкладення.

2. Некапіталомісткий етап розвитку після кризи 1998 р. Зростання інвестицій здійснювалося в цілому при стабільній нормі накопичення 15-17%. В оборот залучалися незавантажені виробничі потужності.

3. Переважання інвестиційної активності в експортоорієнтованих галузях. У 2005-2007 рр. 80% приросту інвестицій забезпечувалося експортно-орієнтованими галузями. Частка сировинних товарів в українському експорті становить близько 70%.

4. Зниження технологічного рівня промисловості. Рівень зносу основних фондів – критичний (у середині 2000-х років він перевищував 47%, в даний час досяг 70%). Знизилася і інноваційна діяльність підприємств (витрати компаній на НДДКР не перевищують 8% загальних витрат на технологічні інновації, а рівень інноваційності продукції становить менше 10%).

5. Задоволення споживчого попиту за рахунок імпортної продукції. Через низьку конкурентоспроможність вітчизняного виробника, починаючи з 2000-2003 рр., темпи приросту імпорту становлять понад 15% на рік і більше.

6. Перехід від державно-орієнтованого до ринково-орієнтованого механізму розвитку. Частка державного сектору в інвестиціях скоротилася з 90% в 1990 р. до 17,5% до 2006 р., хоча, в середньому, в світі присутність держави в економіці становить близько 30%. Інвестиційний процес здійснюється, в основному, за рахунок власних коштів підприємств. Роль банківських кредитів становить близько 8%. У той же час, підприємницький сектор не готовий взяти на себе тягар основного інвестора (замість держави) через особливості приватизації, незавершеність процесу формування корпоративного сектора, відсутності альтернативних джерел інвестицій.

Таблиця 3

**Фактори, стримуючі економічне зростання України**

| Фактори, що стримують економічне зростання | Період прояву в економіці | Наслідки |
|---|---|---|
| Сировинна модель економіки | Середньостроковий період | • Економічна нестабільність і соціально-політичні кризи<br>• Виснаження запасів природних ресурсів<br>• Низькі темпи науково-технічного прогресу<br>• «Ресурсне прокляття» національної економіки і схильність «голландської хвороби» |
| Низька інвестиційна та інноваційна активність | Короткостроково-середньостроковий період | • Примітивізація виробничої бази<br>• Відставання НТП від технологічно розвинених країн<br>• Низька конкурентоспроможність вітчизняних виробників<br>• Посилення імпортозаміщення |
| Демографічна криза | Короткостроково-середньостроковий період | • Старіння населення і скорочення чисельності<br>• Брак кваліфікованих трудових ресурсів |

Основний вектор дій, пов'язаних з підтриманням економічного зростання, – подолання структурних дисбалансів за рахунок підвищення конкурентоспроможності внутрішньо-орієнтованого сектору, модернізації інфраструктурного та соціального секторів. Для подолання зазначених негативних тенденцій потрібне різке нарощування інвестиційної та інноваційної активності як в короткостроковій, так і середньостроковій перспективі [1].

З інвестиційними обмеженнями нерозривно пов'язана і демографічна перешкода подальшого економічного зростання в Україні, що випливає з нинішньої тенденції скорочення чисельності її населення (в тому числі працездатного). Демографічна криза в Україні має два виміри. З одного боку, скорочення всього населення, з іншого – досить швидкий відтік людей з найважливіших економічних регіонів і брак кваліфікованих робітничих кадрів. Фактори, що стримують економічне зростання України, можна класифікувати за часом прояву їх негативних наслідків для національної економіки (табл. 3).

**Висновок.** В рамках сформованого типу соціально-економічного устрою української економіки, чітко орієнтованої на експорт палива і сировини, принципово неможливо домогтися стійкого економічного зростання. Наявність в Україні багатих природних ресурсів і сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура прирікають національну економіку на «ресурсне прокляття», яке виражається в існуванні у держави можливості отримання «легких грошей» за допомогою сировинного експорту, що загострює симптоми розвитку «голландської хвороби».

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Федулова Л. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів. – [Електронний ресурс] / Л. Федулова – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/monitor/oktober08/18.htm.
2. Хоружий С.С. О старом и новом / С.С. Хоружий. – СПб.: Алетейя, 2000. – 477 с.
3. Чкаусели В.О. Планетарная программа развития ноосферных процессов как основа цивилизационной безопасности / В.О. Чкаусели // «Дельфис. Ежегодник»: Материалы II Всерос- сийской междунар. конф. «Этика и наука будущего. На пути к духовно-экологической цивилизации». – М., 2002. – С. 121-126.
4. Criteria. What is an NGO? / Department of Public Information [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un. org/dpi/ngosection/criteria.asp.


УДК 339.972

**Ключник А.В.**
*доктор економічних наук, доцент,*
*професор кафедри світового сільського господарства*
*і зовнішньоекономічної діяльності*
*Миколаївського національного аграрного університету*

# ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті охарактеризовано державне та недержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Визначені основні суб'єкти недержавного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю та їх функції. Визначені особливості організації регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Миколаївської області.

**Ключові слова:** регулювання, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю, недержавне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю; аграрні підприємства.

**Ключник А.В. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье охарактеризовано государственное и негосударственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Определены основные субъекты негосударственного регулирования внешнеэкономической деятельностью и их функции. Определены особенности организации регулирования внешнеэкономической деятельности аграрных предприятий Николаевской области.

**Ключевые слова:** регулирование, внешнеэкономическая деятельность, государственное регулирование внешнеэкономической деятельностью, негосударственное регулирование внешнеэкономической деятельностью; аграрные предприятия.

**Klyuchnik A.V. PECULIARITIES OF REGULATION OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

The article describes the state and non-state regulation of foreign economic activity. Identifies the main subjects of non-state regulation of foreign economic activities and their functions. The features of the organization of regulation of foreign economic activity of agricultural enterprises of the Nikolaev area.

**Keywords:** regulation, foreign economic activity, state regulation of foreign economic activities of non-state regulation of foreign economic activities; agricultural enterprises.

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших чинників розвитку національного господарства всіх країн світу. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності є об'єктивною необхідністю, яка полягає в тому, що воно спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та її суб'єктів господарювання, на створення для них рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, а також спрямоване на розвиток конкуренції та обмеження монополізму.

Дослідження проблеми регулювання зовнішньоекономічної діяльності та проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору знахо-

дить своє відображення у багатьох наукових працях відомих вчених-економістів. Серед них: І.В. Багрова, О.П. Гребельник, О.І. Дегтярьова, М.І. Дідківський, А.Р. Дунська , Г.М. Дроздова, Е.А. Зінь, А.М. Кандиба, О.А. Кириченко, С.М. Кваша, В.П. Клочан, А.В. Ключник, В.О. Новак, В.Є. Новицький, А.П. Рум'янцев, Н С. Рум'янцева, В.С. Сухарський, І.І. Червен, О.В. Шебаніна, О.В. Шкурупій, В.В. Юхименко, О.М. Яценко та інші науковці.

Недостатній рівень спрацьованості та суперечливості окремих наукових положень, а також відсутність досконалого механізму і інструментарію регулювання зовнішньоекономічної діяльності слід вважати основними причинами нестабільності вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку. Саме тому питання, щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності, його специфіка та роль в даній сфері є досить актуальним на сьогодні в розвитку аграрних підприємств.

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ регулювання зовнішньоекономічної діяльності та виявлення особливостей організації регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств Миколаївської області.

Важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності є її регулювання. Воно здійснюється з метою забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку країни; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки країни в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності поділяється на:

1) державне регулювання – це система заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, покликаних удосконалювати зовнішньоекономічну діяльність в інтересах національної економіки;

2) недержавне регулювання – система заходів, яка має опосередкований вплив на розвиток ЗЕД здійснюваних недержавними органами на підставі її статутних документів.

Основні суб'єкти та інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності зосередженні на рис. 1 та 2 [1; 4].

**Рис. 1. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні**

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинно забезпечувати захист економічних інтересів країни та суб'єктів ЗЕД, створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД, заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Державне регулювання ЗЕД на національному рівні виявляється через формування та здійснення зовнішньоекономічної політики [3].

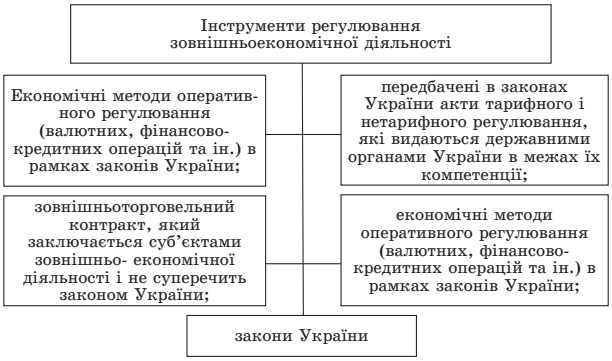


**Рис. 2. Інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності**

До органів державного регулювання ЗЕД відносять законодавчі, виконавчі та судові органи, у встановлених Конституцією України межах і відповідно до законів України Верховна Рада України; Президент та Президентська Адміністрація України; Кабінет Міністрів України; Національний Банк України; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Державна фіскальна служба України; Антимонопольний комітет України; місцеві органи влади.

Невід'ємною частиною регулювання та розвитку ЗЕД є його принципи (рис. 3).

**Рис. 3. Принципи регулювання ЗЕД [14]**

Як уже зазначалося, що недержавне регулювання зовнішньоекономічної діяльності України відрізняється від державного тим, що здійснює опосередкова-

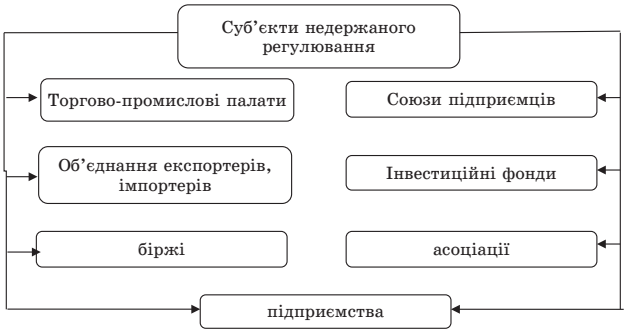


**Рис. 4. Суб'єкти недержавного регулювання**

ний вплив на регламентацію ЗЕД України. Суб'єкти недержавного регулювання ЗЕД та їх функції зосереджені на рис. 4 та у табл. 1 [6].

З недержавних організацій значний вплив на розвиток і здійснення ЗЕД мають торгово-промислові палати. Торгово-промислова палата є недержавною некомерційною громадською організацією, що поєднує підприємства й підприємців, вона є юридичною особою, та створюється з метою сприяння розвитку економіки країни, її інтегруванню у світову господарську систему, формуванню сучасно промислової й торговельної інфраструктури; всесвітньому розвитку всіх видів підприємництва, торговельних і науково-технічних зв'язків із закордонними країнами.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської області зосереджені на рис. 5 та 6.

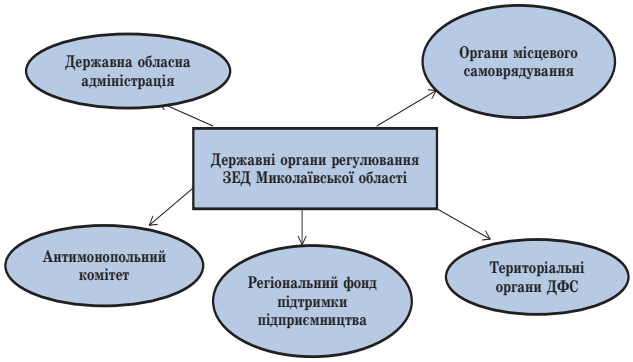


**Рис. 5. Державні органи регулювання ЗЕД Миколаївської області**

Таблиця 1

**Функції суб'єктів недержавного регулювання**

| Суб'єкт | Функції |
|---|---|
| **Об'єднання експортерів, імпортерів** | сприяння оптимізації умов здійснення експортно-імпортних операцій, зокрема ліквідація колізій в законодавстві, спрощення процедур в сфері зовнішньої торгівлі, |
| | сприяння вступу України до Світової організації торгівлі. |
| | аналіз практики застосування законодавчих актів щодо імпорту та експорту товарів та послуг й ефективності їх дії в Україні; |
| **Торгово-промислові палати** | надання допомоги підприємцям і підприємствам; |
| | організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності і з державою; |
| | надання підприємцям, їх об'єднанням, спілкам, асоціаціям інформаційних послуг; |
| | сприяння розвитку експорту товарів і послуг, надання технічної допомоги суб'єктам підприємницької діяльності у проведенні операцій на зовнішньому ринку, |
| | сприяння регулюванню спорів, що виникають між підприємствами, підприємцями, |
| | надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземних фірм і організацій. |
| **Інвестиційні фонди** | диверсифікація інвестицій; |
| | управління портфелем інвестицій; |
| **Союзи підприємців** | спрямовує максимум зусиль на підтримку процесів інтеграції України як країни з перехідною ринковою економікою до європейської спільноти. |
| **Біржі** | надають різноманітні посередницькі послуги щодо укладання торгових угод, організації і проведення оптової торгівлі; |
| | концентрація попиту і пропозиції в одному місці, шляхом залучення до біржових угод максимальної кількості учасників, що сприяє збалансованості біржових товарів, формує реальний інформаційний простір; |
| | формування ринкових цін на основі співвідношення попиту і пропозиції, умови поставки, сплату та інші складові, що формують ефективність біржової торгівлі; |
| | боротьба з монополізмом на товарному ринку виявляється через залучення до біржової торгівлі широкого кола продавців і покупців, що сприяє створенню умов для активізації різноманітних форм конкуренції; |
| | досягнення мінімізації комерційного і фінансового ризику, оскільки біржа через хеджування та опціони відпрацьовує свій власний механізм страхування цінового ризику; |
| **Асоціації** | виконання завдань, визначених договором, статутом, актом про створення об'єднання (промислова діяльність, будівництво, транспортна діяльність та ін.); |
| | вирішення спільних для групи підприємств питань, зокрема питань соціально-економічного розвитку; |
| | проведення спільної для галузі науково-технічної політики (поліпшення якості продукції, підвищення технічного рівня виробництва, ефективне використання потужностей, зовнішньоекономічна діяльність тощо); |
| | проведення спільної для галузі науково-технічної політики; |
| | захист прав та інтересів підприємств об'єднання тощо. |
| **Підприємства** | забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом; |
| | дослідження ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійсненні господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); найманні працівників і організації їхньої діяльності; розподілі та використанні прибутку; сплати податків; інвестуванні тощо; |
| | поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; |
| | самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до чинного законодавства. Ця функція визначається місцем і роллю даного підприємства у міжнародному поділу праці, зокрема, в таких формах його вияву, як предметній, подетальній та технологічній спеціалізації, науково-дослідному співробітництві. |

*Сформовано на основі [2; 5; 7; 8]*

**Рис. 6. Основні недержавні органи регулювання ЗЕД Миколаївської області**

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств державними органами впливає на такі її напрями розвитку: 1) вдосконалення законодавства, щодо зовнішньоекономічної діяльності; 2) вдосконалення зовнішньоекономічної політики; 3) розробка різних програм виходу малих та середніх підприємств на зовнішні ринки; 4) покращення інвестиційного клімату в країні; 5) регулювання монополізації в даній сфері та ціноутворення; 6) застосування тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; 7) дотримання порядку і врахування всіх «правил гри» аграрними підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств недержавними органами знаходить своє відображення в таких сферах: 1) вдосконалення експортно-імпортної та інвестиційної політики; 2) сприяння нарощуванню експорту сільськогосподарської продукції; 3) захист інтересів аграрних підприємств та фермерів; 4) покращення інвестиційного клімату в даній сфері; 5) пошук потенційних закордонних партнерів; 6) надання послуг аграрним підприємствам з оформленням продукції на експорт, та надання послуг з визначення якості продукції, що повинна відповідати міжнародним стандартам.

Таким чином можна стверджувати, що зовнішньоекономічна діяльність це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів, як на території країни так і за її межами. Розвитку зовнішньоекономічної діяльності сприяє створення ефективної системи регулювання. В сфері якого здійснюється державне та недержавне регулювання, через свої організації. На нашу думку основним суб'єктом недержавного регулювання та найбільший вплив на розвиток і здійснення ЗЕД чинять торгово-промислові палати.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Горін Н.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / Н.В. Горін. – К. : Знання, 2008. – 330 с.
2. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В.А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» : від 16.04.1991 р. № 959-XII : зі змінами, внесеними Законом України № 1697-VII від 14.10.2014. – Київ, 2014. – 377 с.
4. Кандиба А.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А.М. Кандиба. – К. : Аграрна наука, 2004. – 508 с.
5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. Посібник / О.А. Кириченко. – 3-тє вид. перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2002. – 382 с.
6. Румянцев А.П. Міжнародна економіка : практикум / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – К. : ЦНЛ, 2007. – 296 с.
7. http://www.ucci.org.ua/ua/about.shtml.
8. http://nastart.com.ua/st10337/site_about_company.php.

УДК 338. 439.5: 631.147

**Христенко О.А.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки підприємств*
*Миколаївського національного аграрного університету*

# ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Глобалізація міжнародної економіки значно впливає на діяльність аграрного ринку. У статті розкриті економічні передумови глобальних трансформацій і кон'юнктурні зміни міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції. Виявлено особливості розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції і досліджена його кон'юнктура. Зроблено висновки щодо важливості створення умов для функціонування в Україні аграрних ринків, інтегрованих в міжнародні.

**Ключові слова:** глобальні ринки, кон'юнктура, органічне агровиробництво, пропозиція і попит, ринок органічної агропродовольчої продукції.

**Христенко О.А. ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКОВ ОРГАНИЧЕСКОЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ**

Глобализация международной экономики оказывает значительное влияние на деятельность аграрного рынка. В статье раскрыты экономические предпосылки глобальных трансформаций и конъюнктурные изменения международных рынков органической агропродовольственной продукции. Выявлены особенности развития рынка органической агропродовольственной продукции и исследована его конъюнктура. Сделаны выводы относительно важности создания условий для функционирования в Украине аграрных рынков, интегрированных в международные.

**Ключевые слова:** глобальные рынки, конъюнктура, органическое агропроизводство, предложение и спрос, рынок органической агропродовольственной продукции.

**Hristenko O.A. THE TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL ORGANIC AGROFOOD MARKETS: THE PROSPECTS FOR UKRAINE**

Globalization of the international economy has a significant impact on the agricultural market. The article reveals the economic and social prerequisites of global transformations and market changes in international markets for organic agricultural food. Given the processes taking place in the world markets, the imperfections of institutional support of the Ukrainian market is highlighted. The conclusions regarding the importance of creating conditions for operation of agricultural markets integrated into international ones in Ukraine were drawn.

**Keywords:** global markets, environment, organic agricultural production, supply and demand, the market of organic agri–food products.

**Постановка проблеми.** З популяризацією парадигми сталого розвитку та у зв'язку із глобальними викликами сьогодення, питання продовольчої безпеки і пошуки нових методів ведення сільського господарства привели до виникнення методу органічного виробництва, що в свою чергу спричинило появу органічних ринків, які згодом набрали глобального характеру.

Глобалізація агропродовольчих ринків і вплив зовнішнього конкурентного середовища стають визначальними для національних суб'єктів господарювання, а глобальна взаємозалежність і компліментарність всіх секторів національних економік трансформує суспільно-політичні, організаційно-економічні, інформаційно-технологічні, еколого-ресурсні умови розвитку країн. Головними детермінантами успіху в умовах глобального розвитку стає структурна перебудова зовнішньоекономічного потенціалу зі стратегічної орієнтацією на експорт конкурентоспроможної агропродовольчої продукції. Важливою потенційної статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора є органічна агропродовольча продукція рослинництва і тваринництва. [1]. Ці особливості зумовили вибір теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень.** Впливу глобалізації економіки на структуризацію і трансформацію ринкових відносин, визначення, перспектив і напрямів адаптації України до цих процесів присвячені роботи таких вчених як В. Андрійчук, У. Бек, О. Білорус, В. Власов, Д. Лукяненко, С. Майстро, Ю. Пахомов, П. Саблук, С. Соколенко, Д. Хелд, О. Яценко та ін. різнобічне дослідження проблеми поширення методу органічного агровиробництва присвячені праці таких вчених, як С. Антонець та А. Подолинський. Питання економічної ефективності господарської діяльності у сфері органічного виробництва висвітлені в наукових роботах О. Дудара, Ю. Завадської, О. Ходаківської, Б. Шувара та ін. Аспекти становлення ринку органічної агропродовольчої продукції розглянуті Є. Бойко, О. Козлової, А. Мазуровой, О. Рудницької та ін.

**Метою дослідження** є теоретичне і практичне обґрунтування трансформацій міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції американських та європейських з метою визначення перспективи для України. Об'єктом дослідження є процес функціонування суб'єктів американського та європейського органічного агропродовольчого ринку і адаптації національних аграрних товаровиробників до умов глобалізованої світової економіки. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методологічних і практичних аспектів формування та розвитку органічного агропродовольчого ринку та розробка механізмів адаптації суб'єктів господарювання до умов глобальної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** За даними Міжнародної федерації органічного руху світовий ринок органічних продуктів складає 63 млрд. дол. США. Починаючи з 2002 р. по 2011 р. ринок зріс на 170%, це близько 19% зростання кожного року і дана тенденція продовжуватиметься, за прогнозами експертів з 2013 р. по 2019 р. він буде складати близько 188 млрд. дол. США, зростання складе 15,5% [3].

На органічне виробництво нині у світі припадає близько 38 млн. га земель, найбільша частка яких зосереджена в Австралії – 12 млн. га, Аргентині – 3,5 млн. га та США – 2,2 млн. га, це 2-3% від земель, які використовується для ведення сільського господарства. Більше 1,8 млн. виробників використовують метод органічного виробництва, зокрема 34% з них зосереджені в Азії, 30% – в Африці та 19% – в Європі. Близько 80% виробників знаходять в країнах, що розвиваються. Найбільшими ринками органічної продукції є США (44%) та Європа (41%).

Органічне виробництво за даним МФОАР відбувається в 164 країнах, в яких 37,5 млн. га було оброблено органічним методом. Австралія, Аргентина та Америка – країни на які припадає найбільша частка органічної землі, в той час як Фолклендські острови (35,9%), Ліхтенштейн (27,3%) і Австрія (19,7%) лідирують за кількістю частки земель, які знаходяться під органічним виробництвом. Третина всіх органічних сільгоспугідь знаходиться в Океанії (12,2 млн. га), 10,6 млн. га в Європі, 8,4 млн. га в Латинській Америці і 2,8 млн. га в Азії [6].

Швидке зростання світового органічного продовольчого ринку пов'язане перш за все зі зміною ставлення населення до продуктів харчування, власного здоров'я, занепокоєння станом навколишнього середовища та природи в цілому. Споживчі вподобання можна розглядати у розрізі таких регіонів як США, Європа, Скандинавські країни. Згідно дослідження ринку органічної продукції в Великобританії, можна зробити ряд висновків: молодь (молодші 28 років) з кожним роком купує все більше продукції органічного виробництва, однак даний відсоток є все ще незначним – 16%, в той час як пенсіонери, які становлять найбільшу частину покупців органічної продукції складають 48,6% покупок (рис.).

**Рис. Топ–9 причин, якими керуються жителі Великобританії при покупці органічних продуктів**

*під основними причинами розуміється обрання респондентами декількох варіантів відповіді

За останніми оцінками фахівців фонду Pro Luomu, популярність органічних продуктів харчування серед фінів продовжує активно рости. У минулому році від продажу органічних продуктів було отримано 202 млн. євро прибутку, що на цілих 24% вище минулорічного показника. Найпопулярнішим екологічним продуктом серед фінів є молоко, адже на рідкі молочні продукти припадає майже 1/5 частина загального обсягу продажів. Частка овочів і фруктів в загальній сумі прибутку в даному секторі економіки приблизно однакова і становить 19%. Ще 10% припадає на свіжу випічку і кондитерські вироби. Найбільше шанувальників органічних продуктів живе в столичному регіоні. Продажі органічної продукції ростуть дуже швидкими для продовольчого ринку темпами: середній показник присутності подібних продуктів у щоденному споживчому кошику перевищує 5%. Завдяки цій позитивній тенденції частка ринку органічної продукції зросла на 1,6% [7].

Попит на органічну продукцію формується за рахунок переходу споживачів на свідомий рівень споживання товарів. Для Американського регіону характерними є топ – 10 причин, чому споживачі надають перевагу саме органічному продовольству, серед яких: 1) відсутність будь – якої хімічної обробки; 2) наявність більшої кількості поживних речовин; 3) кращий смак; 4) Без ГМО; 5) відсутність гормонів, антибіотиків та інших хімічних речовин в товарах тваринного походження 6) збереження екосистеми; 7) скорочення забруднення навколишнього середовища, захист води та ґрунтів від хімікатів; 8) збереження сільськогосподарської різноманітності; 9) підтримання фермерства; 10) здорова їжа – здорові діти – здорове майбутнє [8].

Усі подані причини та тенденції є характерними для усіх країн, виходячи з того, що американський та європейський ринки є найбільш розвинутими, то саме вони ідентифікують головні тенденції розвитку ринків в інших країнах. Причини вибору на користь органічних продуктів пов'язані не тільки із більш етичним ставленням до тварин, відсутності ГМО, а й з наявністю платоспроможного населення.

Світовий ринок органічних продуктів харчування та напоїв стрімко зростає, викликано це істотними нововведенням в області дизайну продукції, розробки, упаковки і технологій. Органічні продукти, які можуть бути визначені як продукція, яка вирощена без використання синтетичних хімічних речовин, є привабливою для багатьох споживачі. Для споживачів даної продукції дуже важливе значення має якість продуктів харчування, вони занепокоєні питанням забезпечення екологічної стійкості і благополуччя тварин.

В дослідженні основна увага відводиться трансформації міжнародних ринків органічної агропродовольчої продукції американських та європейських з метою визначення перспективи для України. Так, в Північній Америці під органічне виробництво відведено 3 млн. га землі. Свою діяльність тут здійснюють 16500 виробників, 80% яких зосереджені в США. Ринок Америки є дещо відмінним від інших регіонів, оскільки асортимент продуктів є більш насиченим, що пов'язано з наявністю платоспроможного попиту та з популяризацією і переходом певної частини населення на рослинну дієту/спосіб харчування. Продажі в США з кожним роком зростають, пов'язано це з тим, що все більше і більше різноманітних продуктів продовольства є доступними для купівлі. Першочергово глобальний попит почав формуватися на органічну продукцію рослинництва, таку як овочі та фрукти, проте поступово споживчі вподобання поширились на такі групи товарів як м'ясо, молочні продукти та хлібобулочні вироби [4].

Одним з найперших регіонів в якому відбулося зародження ринку органічної продукції, а нині він другим за обсягом є ринок органічної продукції Європи. Під органічне виробництво в європейських країнах припадає близько 11,2 млн. га землі. Більш ніж 320 тис. виробників діють в даному регіоні. Розмір ринку органічної продовольчої продукції складає близько 23 млрд. євро. В топ–5 європейських країн, які мають найбільшу площу земель відведених під органічне виробництво потрапили: Іспанія, Італія, Німеччина, Франція та Польща.

Необхідно відзначити, що Німеччина залишається найбільшим ринком органічної продукції в

Європі з місткістю ринку 7 млн. євро (2012 р.), на другому місці Франція – 4 млн. євро. Швейцарія є найбільшим споживачем органічної продукції з розрахунку на одну людину. Одна людина витрачає в Швейцарії близько 189 євро на органічні продукти, коли в Німеччині всього 86 євро. На європейському ринку домінують такі органічні товари як фрукти та овочі, головними споживачами яких є Італія, Ірландія, Норвегія, Швеція, Німеччина. Високі продажі м'яса та м'ясних продуктів є характерними для таких країн як Бельгія, Нідерланди, Франція, в Фінляндії вони становлять близько 10% ринкової частки. В цілому станом на 2012 р. в Європі налічується більше 320 тис. виробників (ЄС – 250 тис.) найбільша кількість яких знаходиться в Туреччині, Італії та Іспанії. Починаючи з 2003 р. ринок органічної продукції зріс майже вдвічі до 22,8 млрд. євро.

Важливе значення у дослідженні відводиться регулюванню ринку органічної продукції, що набуває, з одного боку, вивченню передового світового досвіду який може бути адаптований до вітчизняних реалій, а з іншого боку, жорстке виконання правил СОТ. Перші урядові плани підтримки виробників органічної продукції були введені в 80-х рр. минулого століття в Данії та Швеції [11]. У 2004 р була прийнята перша загальноєвропейська програма розвитку органічного сектору регіону на період до 2008 р, яка називалася «Європейський план розвитку сільськогосподарського виробництва органічних продуктів харчування – розробка критеріїв і процедур для оцінки плану дій ЄС у сфері органічного сільського господарства». Протягом останнього десятиліття в 26 країнах Європи було прийнято програми розвитку органічного виробництва [1].

Заслуговує окремої уваги ініціатива з питань розвитку освіти у сфері органічного виробництва. З цією метою в 2004 р був введений проект з координації європейських транснаціональних досліджень в галузі органічного продовольства і сільського господарства (Coordination of European Transnational Research in Organic Food and Farming, CORE Organic). У цьому проекті взяли участь 11 країн: Австрія, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Нідерланди, Норвегія, Швеція, Швейцарія та Великобританія. Проект був завершений в 2007 р. В результаті провідними країнами виробниками органічної продукції стали саме ті країни, які брали участь у CORE Organic [2; 5]. Таким чином можемо зробити висновок, що дотримання державної політики, спрямованої на поширення органічного виробництва, послужило одним із стимулюючих факторів розвитку цього виду діяльності. Інструментарій, який при цьому застосовується, досить різноманітний: фінансова підтримка, інформаційне забезпечення, створення законодавчої бази і т.д [1]. Тобто, для досягнення максимального рівня ефективності стимулювання вітчизняної галузі органічного агровиробництва необхідно застосування державної підтримки, що включає як мінімум три групи інструментів: фінансові, нормативно-правові, комунікативні.

У дослідженні представляють інтерес перспективні тенденції розвитку ринку органічної агропродовольчої продукції, з метою визначення потенційних найбільш привабливих секторів і ніш. Глобальний попит на органічну продукцію в наступні 2–3 роки не зменшиться. Глобальна пропозиція теж постійно зростає, однак вона не є достатньою для задоволення потреб споживачів.

Прогнозується, що глобальний ринок органічних продуктів харчування та напоїв досягне позначки 211 млн. доларів США до 2020 р., зростання відбудеться в середньому на 15,7% порівняно з 2014 до 2020 р. Вигоди для здоров'я та наявність екологічно чистих характеристик, як очікується, стимулюватиме попит протягом наступних шести років. Крім того, нормативно–правове забезпечення для органічного землеробства, як очікується, матиме позитивний вплив на ринок за рахунок поліпшення харчування та якості продукції.

Такі групи органічних товарів як фрукти та овочі домінують на ринку, на них припадає більше 35% всього світового доходу на ринку органічної продукції в 2013 р., товари такі як м'ясо, риба і птиця, як очікується, будуть найбільш швидкозростаючими секторами, орієнтовний середньорічний темп зростання – 14,6% з 2014 по 2020 рр. Ринок органічних напоїв, а саме напої із сої, вівса та рису склали більше 38% від загальної виручки ринку органічних напоїв в 2013 р., проте, органічне пиво і вино, як очікується, буде найбільш швидкозростаючим сегментом серед напоїв, за оцінками, середньорічний темп зростання – 25,6% з 2014 по 2020 рр. з іншого боку, світовий ринок натуральної кави та чаю, як очікується, зросте в середньому на 22,5% порівняно з 2014 до 2020 р.

В глобальному масштабі Північноамериканський ринок органічних продуктів харчування і напоїв був оцінений в більш ніж 38 млрд. доларів США в 2013 р. США домінує на північноамериканському ринку, і становить більше 90% регіонального ринку в 2013 р. Азіатсько– Тихоокеанський регіон, як очікується, стане самим швидкозростаючим ринком для органічних продуктів харчування і напоїв, за оцінками експертів, середньорічний темп зростання складе 28,5% з 2014 по 2020 р. Японія домінує на азіатському ринку органічних продуктів харчування і напоїв, на неї припадає понад 44% від загального доходу ринку в 2013 р. Ринок Китаю, за прогнозами, буде швидко зростати, середньорічний темп зростання складе 29,4% з 2014 по 2020 рр.

В Україні ринок органічної продукції знаходиться на початковій стадії розвитку, але наявність родючих ґрунтів, розташування в сприятливих кліматичних зонах і вигідне геоекономічне положення свідчить про потужний потенціал для подальшого його становлення. В Україні є значний потенціал до збільшення площ органічних земель. Цей ринок досить привабливий для виробників, оскільки органічна продукція користується все більшим попитом. Важливою статтею експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора потенційно може стати органічна агропродовольча продукція. У структурі виробництва вітчизняної органічної продукції домінує рослинницької напрямок, серед якого найбільшу питому вагу займає виробництво зернових. Значення врожайності, отриманої досліджуваними підприємствами – виробниками органічної продукції наближається до середніх показників по Україні, а в деяких випадках навіть вище їх. Механізм регулювання цінової політики у сфері органічного агровиробництва в Україні не налагоджений. Цінова різниця між органічною і звичайною продукцією, на рівні оптових продажів, невелика. Найбільший прибуток на ринку органічної продукції отримують торгові мережі або товаровиробники, які реалізують свою продукцію самостійно [10].

З метою визначення особливостей формування пропозиції було проведено два експертних соціологічні опитування в 2012 р.: опитування керівників і фахівців агропромислових підприємств – вироб-

ників органічної продукції (33 керівника) та опитування керівників і фахівців агропромислових підприємств (47 керівників) [10]. Згідно з результатами дослідження 34% респондентів повністю і 63% частково задоволені результатами своєї підприємницької діяльності у сфері органічного виробництва. Очевидним є той факт, що ця сфера є привабливою і більшість виробників, які почали свою діяльність в ній, будуть намагатися утримати свої позиції. Серед причин, що спонукали їх до ведення підприємницької діяльності у сфері органічного господарювання, виробники органічної продукції виділяють, в першу чергу, моральне задоволення від цієї діяльності (33%), отримання додаткового доходу (44% респондентів), отримання конкурентних переваг (22% – для виробників органічної продукції, 21% – для виробників звичайної сільськогосподарської продукції).

**Висновки.** Отже, ринок органічної агропродовольчої продукції відіграє важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки та розвитку сільського господарства за рахунок поширення екологобезпечних систем господарювання. Важливість і актуальність зазначеного виробничого методу підтверджується значним увагою, яка приділяється йому урядами багатьох країн світу. Важливе значення при вивченні становлення органічного ринку та методів його регулювання набуває дослідження передового світового досвіду який може бути адаптований до вітчизняних реалій. Зокрема, країнами ЄС в рамках спільної сільськогосподарської політики акцентується важливість розвитку органічного сільського господарства. З метою розвитку ринку органічної продукції, в більшості цих країн впроваджується система заходів стимулювання його розвитку. В Україні подальший ефективний розвиток національної галузі органічного виробництва безпосередньо залежатиме від державної підтримки, для досягнення максимального рівня ефективності стимулювання вітчизняної галузі органічного агровиробництва необхідно застосування таких інструментів як фінансові, нормативно-правові, комунікативні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Tsyhankova T. Global transformations of international organic agrofood markets / Tetyana Tsyhankova, Olga Yatsenko, Yulya Zavadska // Scientific Journal “Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development” / Aleksandras Stulginskis University and Lithuanian Institute of Agrarian Economics. – Kaunas – Vilnius, 2014. – Vol. 36. – No.2, 3. – P. 425–434.
2. Vision for an Organic Food and Farming Research Agenda to 2025 [Electronic resourse]. – Available from: http://www.tporganics.eu/upload/
3. The World of Organic Agriculture [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://www.fibl.org/fileadmin/documents/shop/1636–organic– world– 2014.pdf
4. Organic Marketing Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://academicsreview.org/wp– content/uploads/2014/04/Academics– Review_Organic– Marketing– Report1.pdf
5. TPOrganics_Vision Research Agenda. pdf, Padel S. Conversion to Organic Farming: A Typical Example of the Diffusion of an Innovation? / S. Padel // Sociologia Ruralis. – 2001. – 41. – P. 40–61.
6. Uganda Earns Big From Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.africaag.org/2014/07/18/uganda– earns– big– organic– agriculture/
7. Фіни все частіше купують органічні продукти [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.goodnewsfinland.ru/arhiv/novosti/finny– vse– chasche– pokupayut– organicheskie– produkty/
8. Top – 10 reasons to go organic [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.prevention.com/food/healthy– eating– tips/top– reasons– choose– organic– foods
9. Grand View Research, Inc: Global Organic Food & Beverages Market to Reach USD 211.44 Billion by 2020 [Елетронний ресурс].– Режим доступу: http://www.grandviewresearch.com/press– release/global– organic– food– beverages– market
10. Яценко О. Международная торговля органической агропродовольственной продукцией / О. Яценко, Г. Радзявичюс, Ю. Завадская // Economic growth in conditions of globalization: Intern. Scientific and Practical Conf. 9–th ed., oct. 16–17, 2014: (in 2 vol) scientific com.: Stratan Alexandru (et.al.).– ISBN 978–9975–4185–0–8. Vol.1, 2014.– 368 p.– Antetit.: Nat. Inst. for Economic Research, Acad. of Sciences of Moldova. – C. 293–297.
11. Policy for organic farming: Rationale and conceptsю [Electronic resourse]. – Available from: http://anubis.kee.hu /pdf/szakir/alapelv_farmer/Policy%20of%20OF.pdf.

# СЕКЦІЯ 6
# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504.06

**Калбанцова-Райлян А.И.**
*соискатель*
*Института проблем рынка и экономико-экологических исследований*
*Национальной академии наук Украины*

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ РЕЧНОГО БАССЕЙНА

Предложены категориальные основы формирования экономико-экологической безопасности речного бассейна, представлены методологические основы оценки уровня экономико-экологической безопасности в системе управления рисками речного бассейна. Рассмотрен научный аппарат экономико-экологических исследований речного бассейна: категории экономико-экологической системы речного бассейна как объекта исследований в сфере безопасности, включая ее структуру и функции. Обоснованы научные инструменты оценки уязвимости речного бассейна в трансграничном контексте.

**Ключевые слова:** речной бассейн, системный подход, экономико-экологические риски, трансграничное сотрудничество, экономико-экологическая уязвимость.

**Калбанцова-Райлян А.І. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛИЗУ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ РІЧКОВОГО БАСЕЙНУ**
Запропоновано категоріальні засади формування економіко-екологічної безпеки річкового басейну, представлені методологічні основи оцінки рівня економіко-екологічної безпеки в системі управління ризиками річкового басейну. Розглянуто науковий апарат економіко-екологічних досліджень річкового басейну: категорії економіко-екологічної системи річкового басейну як об'єкт досліджень у сфері безпеки, включаючи її структуру та функції. Обґрунтовані наукові інструменти оцінки вразливості річкового басейну в транскордонному контексті.

**Ключові слова:** річковий басейн, системний підхід, економіко-екологічні риски, транскордонне співробітництво, економіко-екологічна вразливість.

**Kalbantsova-Railan A.I. SYSTEMATIC APPROACH TO THE ANALYSIS OF ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL RISKS IN THE RIVER BASIN**
Categorical bases of formation of economic and environmental security of the river basin are presented, methodological bases of assessment of the level of economic and environmental security in the risk management of the river basin are proposed. Scientific apparatus for economic and environmental studies of the river basin are reviewed: the category of economic and ecological system of the river basin as the object of research in the field of security, including its structure and function. Scientific tools for assessing the vulnerability of the river basin in a transboundary context are grounded.

**Keywords:** river basin, systematic approach, economic and environmental risks, cross-border cooperation, economic and environmental vulnerability.

**Постановка проблемы.** Процессы принятия решений в управлении речными бассейнами (РБ) происходят как правило в условиях наличия той или иной меры неопределенности, связанной со следующими факторами: неполным знанием всех параметров, обстоятельств, ситуации для выбора оптимального решения, а также невозможностью адекватного и точного учета всей, даже доступной, информации и наличием вероятностных характеристик поведения экономической, экологической и социальной сред; наличием фактора случайности, т. е. реализации факторов, которые невозможно предусмотреть и спрогнозировать даже в вероятностной реализации; наличием субъективных факторов противодействия, когда принятие решений идет в ситуации игры партнеров с противоположными или несовпадающими интересами.

Актуальность комплексных исследований проблем экономико-экологической безопасности в Украине обусловлена низким уровнем экологизации хозяйственной деятельности практически во всех производствах, возрастающей деградацией природно-ресурсного потенциала и обострением экологической ситуации практически повсеместно по всем регионам Украины. В настоящее время многие регионы Украины превратились в зоны экологического бедствия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам исследования проблем рационального использования природных ресурсов и обеспечения экологической безопасности в водном секторе посвящен ряд фундаментальних научных исследований, в частности: О.Ф. Балацкого [1, с. 78], Б.В. Буркинского [2, с. 280], В.А. Голяна [13, с. 350-360], Б.М. Данилишина [3, с. 34], В.Н. Степанова, В.М. Хвесика и др.

Исследование организации такой экономико-экологической (ЭЭ) системы предполагает выявление пространственно-временной иерархии элементов (природного, ресурсного, социального и экономического характера) и явлений путем разбиения целого на части оконтуривания [9, с. 90]; установление пространственной и временной формы разноранговых структур и выявления закономерностей, определяющих количественные отношения между разноранговыми элементами структуры; выявление организации системы и установление меры ее организованности. В основе такого исследования лежит системное мировоззрение [5, с. 177]. Исследование

организации экономико-экологических (ЭЭ) систем не исчерпывает всей полноты изучения их сущности. Поэтому полезно выделить особенности изучения территориальной их организации. Прежде всего здесь следует обратить внимание на то, что, если в основе любого взаимодействия между экономико-экологическими объектами лежит обмен информацией, ресурсами, средствами, правами с одной стороны и природными ресурсами (элементами среды, природными факторами, условиями, объектами), и реально он осуществляется в пространстве и длится некоторое время [8, с. 120-140].

**Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Говоря о механизме обеспечения экологической безопасности, необходимо четко и однозначно сформировать принципы экологической политики, которые объективно отражали бы основополагающие принципы обеспечения экологической безопасности региональной общественной системы и были реализованы в практической плоскости. Однако до настоящего времени они не были сформулированы, в частности, для речного басейна.

**Целью работы** является формирование системного экономико-экологического представления о бассейне реки как об инструменте интегрированного управления водными ресурсами.

**Основной материал исследований.** В системное экономико-экологическое представление бассейна реки нами предлагается включить четыре блока: базовый, включающий территориальный компонент и гидрологическую сеть, ресурсный; инфраструктрный, включая социо-экономический компонент и управленческий (рис. 1).

Поскольку фундаментальными понятиями теоретико-системного представления экономологической концепции развития являются категории «вещь», «свойство», «отношение», рассмотрим более подробно процесс формирования этой категориальной триады в экономико-экологической системе речного бассейна. Постулирование таких категорий дает нам возможность обоснованного разграничения «среды», «ресурсов» и «функций» речного бассейна. Разумеется, нами предполагается, что аналогичный подход может быть применен как для компонентов, так и для суперструктур экономико-экологической системы речного бассейна [8, с. 160-180].

Выделение триады «вещь, свойство, отношение» в экономико-экологической системе дает возможность применения более глубоких системных подходов, в первую очередь Общей параметрической теории систем (ОПТС), в соответствии с постулатами которой системой называется всякий объект (m), образованный каким-то отношением (R), обладающим определенным заранее фиксированным свойством (P) [11, с. 140]. Схема такого определения имеет вид:

$$(m)\ \text{Система} = \text{def}\ [R(m)]P. \qquad (1)$$

В этой схеме заранее фиксированное свойство (или набор свойств) «P» называется концептом (предназначением) системы. Удовлетворяющее ему отношение «R» – это структура системы. Объект «m», рассматриваемый независимо от структуры, представляет собой субстрат (материальный носитель) системы.

Согласно системному принципу дополнительности, полнота системного представления объекта будет достигнута только при использовании как ранее приведенного определения, так и второго – двойственного первому:

$$(m)\ \text{Система} = \text{def}\ R[(m)P]. \qquad (2)$$

В этом случае определение гласит: всякий объект (m) есть система, если на нем реализуются свойства (P), находящиеся в заранее заданном отношении (R) [8, с. 120].

Определение системы включает две дополняющие друг друга модели, в которых используются, одни и те же символы, называемые дескрипторами системы [11, с. 86-100]. В первой схеме символы P и m обозначают, соответственно, атрибутивный концепт, реляционную структуру и субстрат, а во второй схеме R, P и m – соответственно, реляционный концепт, атрибутивную структуру и субстрат. Более полно особенности параметрической общей теории систем отражены в специальной литературе [10, с. 50].

**Рис. 1. Системное экономико-экологическое представление бассейна реки**

Рассмотрим в изложенной выше тернарной форме описания экономико-экологическую систему речного бассейна ($S_{РБ}$). Атрибутивный концепт $P_{РБ}$ будет означать в данном случае присвоенные ему выше свойства природной (техногенной среды), характерные для рассматриваемого речного бассейна. Реляционная структура $R_{РБ}$ будет означать комплекс функций речного бассейна, а субстрат $m_{РБ}$, соответственно категорию ресурсов речного бассейна. Таким образом, экономико-экологическая система речного бассейна в категориях общей параметрической теории систем будет выражаться следующими тернарными формулами:

$$(S_{РБ}) = \text{def } [R_{РБ}\ (m_{РБ})]P_{РБ} \text{ и}$$
$$(S_{РБ}) = \text{def } R_{РБ}\ [(m_{РБ})P_{РБ}]. \quad (3)$$

Соответственно, определение экономико-экологической системы речного бассейна будет звучать двояко:

- экономико-экологической системой речного бассейна называется объект, фактически представленный соответствующими вещественными ресурсами, образованный соответствующими отношениями, представленными комплексом экономико-экологических функций речного бассейна, обладающий определенными свойствами, рассматриваемыми как параметры среды речного бассейна;

- экономико-экологической системой речного бассейна называется объект, фактически представленный соответствующими вещественными ресурсами, на котором реализуются соответствующие экономико-экологический свойства, задаваемые рядом экономико-экологических отношений (функций).

Представленное определение, необходимо подчеркнуть, – элемент методологии экономико-экологического анализа и прогнозирования и, соответственно, экономико-экологическую систему речного бассейна следует отличать как от географического и гидрологического понятия речного бассейна.

Различные авторы (Пэнтл, 1979, Джефферс, 1981, Соколов, 2001) [4; 6; 9] по-разному трактуют последовательность этапов системных исследований природных и антропогенных объектов и их комплексов, но в целом, основными этапами можно назвать:

целеполагание – установление цели или системы целей;

первичную структуризацию объекта исследования – выделение его из окружающей среды, вещественное, пространственное и временное оконтуривание;

вторичную структуризацию, под которой подразумевается разложение общего на составные части, где обычно используется вещественная или двуединая вещественно-территориальная декомпозиция, далее возможна триединая вещественно-территориально-временная декомпозиция.

После того, как в системе определены основные компоненты (комплексы), рассматриваются возникающие между ними отношения. Сформированная в таком процессе триада вещи-свойства-отношения (по Уемову, 1961, 1978) далее рассматривается во временной динамике. Традиционно, последнее выражается в создании моделей различных типов: динамических, матричных, стохастических, многомерных и др. [8, с. 142].

В настоящей работе нами предлагается следующая последовательность системного изучения экономико-экологической системы речного бассейна:

1. Определяются субъекты экологической безопасности в структуре экономико-экологической системы речного бассейна;

2. Моделируется подсистема управления в структуре ЭЭ системы речного бассейна;

3. Структурируется и оценивается уязвимость экономико-экологической системы речного бассейна;

4. Оценивается ресурсная составляющая экономико-экологической системы речного бассейна;

5. Уточняются функции экономико-экологической системы речного бассейна;

6. Рассматривается функция безопасности речного бассейна;

7. В соответствующих случаях рассматриваются и характеризуются свойства трансграничности речного бассейна.

Современная теория безопасности речного бассейна предполагает как базовую категорию – уязвимости (valnerability) [14]. Рассмотрим ее подробнее.

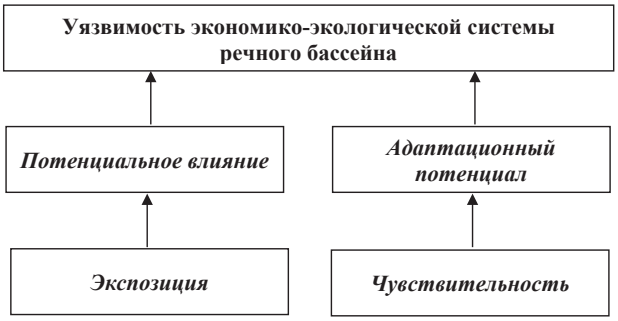


**Рис. 2. Уязвимость ЭЭ системы речного бассейна**

В представленной схеме:

Уязвимость – параметр, характеризующий возможность нанесения описываемой системе повреждений любой природы теми или иными внешними средствами или факторами. Уязвимость неразрывно связанна с характеристикой «живучесть«. В компьютерной безопасности, термин уязвимость (англ. *vulnerability*) используется для обозначения недостатка в системе, используя который, можно нарушить её целостность и вызвать неправильную работу [14].

Адаптационный потенциал [лат. potentia – сила, мощь] – уровень приспособления латентных и явных возможностей ЭЭ системы к новым или меняющимся условиям ЭЭ взаимодействия.

Таблица 1

**Дефиниции ЭЭ уязвимости речного бассейна**

| | |
|---|---|
| ***Уязвимость*** | Степень, в которой система или актор (субъект) подвержен, или он не в состоянии справиться с негативными воздействиями, включая изменчивость климата и экстремальные явления. Уязвимость зависит от характера, величины, темпа и воздействий, а также чувствительности и способности к адаптации системы. |
| ***Экспозиция*** | Степень климатического (иного негативного) воздействия на определенный объект или систему, он может быть представлен либо как долгосрочные изменения климатические условия или изменения в изменчивости климата, в том числе величина и частота экстремальных явлений. |
| ***Чувствительность*** | Степень, в которой система или актор (субъект) отрицательно или положительно подвергается воздействию. |
| ***Способность к адаптации*** | Возможности, ресурсы или институциональный потенциал системы, организации или субъектов, которые позволяют им адаптироваться к негативным воздействиям, которые имею или будут иметь возможные последствия. Адаптационный потенциал включает в себя принятие эффективных мер адаптации и способность с помощью этих мер, уменьшить потенциальный ущерб, воспользоваться возможностями или предотвращать последствия, в основном за счет снижения чувствительности адаптационных мер. Для оценки способности к адаптации, социально-экономические условия и перспективы развития должны быть исследованы |

Под чувствительностью понимается свойство системы изменять свои выходные характеристики (показатели качества) при отклонении тех или иных параметров от своих номинальных (расчётных) значений.

Международная Комиссия по защите реки Дунай приводит следующие дефиниции уязвимости ЭЭ системы речного бассейна (табл. 1) [14].

Ресурсная составляющая ЭЭ системы речного бассейна представлена, во-первых природными ресурсами. Природные ресурсы речного бассейна – естественные ресурсы: тела и силы природы, которые на данном уровне развития производительных сил и изученности могут быть использованы для удовлетворения потребностей человеческого общества. В общем понимании – это совокупность объектов и систем живой и неживой природы, компоненты природной среды, окружающие человека и которые используются в процессе общественного производства для удовлетворения материальных и культурных потребностей человека и общества [7].

В основе оценки экономико-экологической безопасности лежат для принципиальных направления оценки рисков: качественный и количественный.

Процессы принятия решений в управлении речными бассейнами (РБ) происходят, как правило, в условиях наличия той или иной меры неопределенности, связанной: неполным знанием всех параметров экономико-экологической системы РБ в условиях риска. Соответственно, принятие решений должно быть сопряжено с учетом факторов ЭЭ рисков.

Математический аппарат анализа рисков опирается на методы теории вероятностей, что обусловлено вероятностным характером неопределенности и рисков.

Количественный анализ проектных рисков предлагается проводить на основе математических моделей принятых решений и поведения проекта, основными из которых являются: стохастические (вероятностные) модели; лингвистические (описательные) модели; стохастические (игровые, поведенческие) модели. В работе как базовый подход предлагается матричный метод анализа ЭЭ безопасности.

Матрица содержит наиболее полную характеристику изучаемой совокупности и состоит из G элементов, n – количество показателей, отобранных для характеристики уровня экономико-экологической безопасности речного бассейна. Тогда каждую единицу можно интерпретировать как точку n-мерного пространства, имеющую координаты, которые равны n признакам для исследуемой территориальной единицы (субрегиона g):

$$X=\begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & \dots & x_{1n} \\ x_{12} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ik} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{g1} & x_{g2} & \dots & x_{gk} & \dots & x_{gn} \end{bmatrix}. \quad (4)$$

Так же каждому признаку n необходимо найти эталонное значение. Таким образом, получаем вектор эталонных значений признаков, который представляет собой эталонный регион – $Z_{0n}$. по расстоянию к которому и будут ранжироваться g областей.

Далее из матрицы Z получаем две – P матрицу, в которую входят признаки стимуляторы, отражающую адаптационный потенциал системы и D матрицу, состоящую из признаков дестимуляторов – угроз, отражающих уязвимость системы:

$$D=\begin{bmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{1k} & \dots & d_{1n} \\ d_{12} & d_{22} & \dots & d_{2k} & \dots & d_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{i1} & d_{i2} & \dots & d_{ik} & \dots & d_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{g1} & d_{g2} & \dots & d_{gk} & \dots & d_{gn} \end{bmatrix}. \quad P=\begin{bmatrix} p_{11} & p_{12} & \dots & p_{1k} & \dots & p_{1n} \\ p_{12} & p_{22} & \dots & p_{2k} & \dots & p_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{i1} & p_{i2} & \dots & p_{ik} & \dots & p_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{g1} & p_{g2} & \dots & p_{gk} & \dots & p_{gn} \end{bmatrix}. \quad (5)$$

Далее мы строим векторы:

$$\overrightarrow{P_g}=\sum_{k=1}^{n} P_{gn}/n \quad \overrightarrow{D_g}=\sum_{k=1}^{n} D_{gn}/n \quad , g=1,g_{max}, \quad (6)$$

Порядовое «сворачивание» матриц путем суммирования показателей для конкретного региона дает нам векторную величину уязвимости $\overline{V}$ и устойчивости $\overline{S}$.

Путем вычитания вектора адаптационных возможностей из вектора угроз мы получаем вектор чистой ЭЭ уязвимости участков речного бассейна и ранжируем их по этому показателю:

$$\vec{V}=\vec{D}-\vec{P}\cdot \quad (7)$$

В Украинской части наиболее устойчивым является Одесская область, наиболее низким – Винницкая и Тернопольская области. Здесь свою роль сыграли высокая доля сельского хозяйства, проблемы с занятостью населения, урабанизационная нагрузка. Наибольшим устойчивым является в Молдове, как и следовало ожидать, столичная муниципия Кишинев, наименьшим – Дубоссарский район.

Общий объем ущерба от последствий Чрезвычайных ситуаций (ЧС) рассчитывается как сумма основного локального ущерба. Расчет ущерба (У) при ЧС осуществляется согласно следующей формуле:

$$\begin{aligned} У = {} & У_{нас}+У_{оф}+У_{пр}+У_{сх}+У_{жив}+У_{лр}+У_{рх}+ \\ & +У_{рек}+У_{пзф}+У_{а}+У_{в}+У_{з}+У_{ув}, \end{aligned} \quad (8)$$

где $У_{нас}$ – ущерб жизни и здоровью населения; $У_{оф}$ – разрушение и повреждение основных фондов, уничтожение имущества и продукции; $У_{пр}$ – неизготовление продукции вследствие прекращения производства; $У_{сх}$ – изъятие или нарушение сельскохозяйственных угодий; $У_{жив}$ – потери животноводства; $У_{лр}$ – лесных ресурсов; $У_{рх}$ – потери рыбного хозяйства; $У_{рек}$ – уничтожение или ухудшение качества рекреационных зон; $У_{пзф}$ – ущерб, причиненный природно-заповедному фонду; $У_{а}$ – загрязнение атмосферного воздуха; $У_{в}$ – загрязнение поверхностных и подземных вод и источников, внутренних морских вод и территориального моря; $У_{з}$ – загрязнение земель несельскохозяйственного назначения; $У_{ув}$ – упущення выгода; $У_{му}$ – моральный ущерб.

Приведенные в работе экономико-экологические оценки ущербов от затоплений в бассейне реки Днестр показывают необходимость последовательного решения задачи формирования системы мер ЭЭ безопасности как на региональном и национальном уровне, так и в трансграничном контексте.

**Выводы:**

1. В работе представлена целостная система анализа речного бассейна с точки зрения экономико-экологической системологии, состоящая из субъектов экологической безопасности в структуре экономико-экологической системы речного бассейна; подсистемы управления в с структуре ЭЭ системы речного бассейна; оценки уязвимости экономико-экологической системы речного бассейна; ресурсной составляющей экономико-экологической системы речного бассейна; системы управления экономико-экологической системой речного бассейна; функции безопасности речного бассейна.

2. Приведенные в работе экономико-экологические оценки ущербов от затоплений в бассейне реки Днестр показывают необходимость последователь-

ного решения задачи формирования системы мер ЭЭ безопасности как на региональном и национальном уровне, так и в трансграничном контексте.

3. Дальнейшие исследования в данном направлении должны быть направлены на совершенствование институциональной базы интегрального управления рисками экономико-экологической системы речного бассейна в трансграничном контексте.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Балацький О. Екологічний менеджмент: проблеми і перспективи становлення і розвитку / О. Балацький, В. Лук'янихін, О. Лук'янихіна // Економіка України. – 2000. – № 8. – С. 67-73.
2. Буркинский Б.В. Ресурсно-экологическая безопасность: теоретические и прикладные аспекты / Б.В. Буркинский, В.Н. Степанов, Л.Л. Круглякова. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 1998. – 180 с.
3. Данилишин Б.М. Реформування відносин власності на природні ресурси / Б.М., Данилишин, В.С. Міщенко // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 34-42.
4. Джефферс Дж. Введение в системный анализ: применение в экологии : Пер. с англ. / Дж. Джефферс. – М. : Мир, 1981. – 256 с.
5. Маккавеев Н.И. Русло реки и эрозия в ее бассейне / Н.И. Маккавеев. – М. : Географический факультет МГУ. 2003. – 355 с.
6. Пэнтл Р. Методы системного анализа окружающей среды : Пер. с англ. / Р. Пэнтл. – М. : Мир, 1979. – 215 с.
7. Романова Э.П. Природные ресурсы мира : учеб. пособие / Романова Э.П., Куракова Л.И., Ермаков Ю.Г. – М. : Изд-во МГУ, 1993. – 304 с.
8. Рубель О.Е. Экономологические основы развития природно-хозяйственных систем водно-болотных угодий / Рубель О.Е. [Под ред. В.Н. Степанова]. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2006. – 198 с.
9. Соколов Ю.М. Екологія суспільства (теоретичні проблеми урбоекології) : монографія / Ю.М. Соколов. – Одеса : Астропринт, 2001. – 196 с.
10. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем / А.И. Уемов. – М. : «Мысль», 1978. – 272 с.
11. Уемов А.И. Целевые комплексные программы хозяйственного освоения ресурсов Мирового океана / А.И. Уемов, Ю.В. Веселов, В.Е. Глушков и др. – Киев : Наукова думка, 1988. – 160 с.
12. Уязвимость (компьютерная безопасность) [Электронный ресурс] : Материал из Википедии – свободной энциклопедии : Версия 56950295, сохранённая в 09:33 UTC 12 июля 2013 / Авторы Википедии // Википедия, свободная энциклопедия. – Электрон. дан. – Сан-Франциско : Фонд Викимедиа, 2013. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/?oldid=56950295.
13. Хвесик М.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів : монографія / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 480 с.
14. ICPDR Strategy on Adaptation to Climate Change [Document number: IC 171 – Version: FINAL, Date: 2012-11-12]. – ICPDR / International Commission for the Protection of the Danube River / www.icpdr.org.

УДК 330.322:502.3

**Котигорошко О.І.**
*здобувач кафедри економіки підприємства*
*Ужгородського національного університету*

# ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ ХАРАКТЕР ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ У ПРИРОДООХОРОННІ ЗАХОДИ

Стаття присвячена проблемам ефективності інвестування у природоохоронну діяльність у відповідності до екологічних і економічних законів. Велике значення у природоохоронних заходах має дотримання вимог екологічних правил і принципів. Еколого-економічні принципи особливо повинні дотримуватися в умовах техногенного навантаження на природні ресурси, розширення посівних площ, зростаючих обсягах заготівлі деревини в регіонах українських Карпат.

**Ключові слова:** інвестування, екологічні, економічні, закони, принципи, природоохоронні заходи, еколого-економічні.

**Котигорошко О.И. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРИРОДООХРАННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ**

Статья посвящена проблемам эффективности инвестирования в природоохранную деятельность в соответствии с экологическими и экономическими законами. Большое значение в природоохранных мероприятиях имеет соблюдение требований экологических правил и принципов. Эколого-экономические принципы особенно должны соблюдаться в условиях техногенной нагрузки на природные ресурсы, расширение посевных площадей, растущих объемах заготовки древесины в регионах украинских Карпат.

**Ключевые слова:** инвестирование, экологические, экономические, законы, принципы, природоохранные мероприятия, эколого-экономические.

**Kotyhoroshko O.I. ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC NATURE OF FEASIBILITY OF INVESTING IN NATURE CONSERVATION ACTIVITIES**

The article deals with the problems of efficiency of investment in environmental protection in accordance with the environmental and economic laws. Greatly important in environmental protection is compliance with environmental regulations and guidelines. Ecological and economic principles must be especially respected in terms of man-made load on natural resources, expansion of cultivated area, increasing volumes of timber harvesting in regions of the Ukrainian Carpathians.

**Keywords:** investment, environmental, economic, laws, principles, environmental protection, environmental and economic.

**Постановка проблеми.** Здійснення еколого-економічного інвестування у природоохоронні заходи у відповідності до дії екологічних, так і економічних законів згідно з принципами сталого розвитку на тлі посилення ролі регіонів є вкрай важливою проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальні дослідження щодо теорій інвестицій характерні для провідного науковця з цієї проблеми А. Маршалла, який розглядав інвестування у контексті співвідношення ціни і корисності. Інший видатний

вчений – І. Фішер – в інвестиційній діяльності виділяв роль держави, передусім державних грошових інститутів. В. Вексель пропонував розглядати макроекономічну рівновагу як функцію від інвестування. Дж.М. Кейнс і його послідовники розв'язували проблеми інвестування, пов'язані з інфляцією попиту. Всебічно розглядали інвестиційні проблеми і вітчизняні дослідники з даної проблеми, серед них І. Лукінов, С. Гуткевич, А. Філіпенко, В. Мікловда, В. Хименець та ін.

**Постановка завдання.** На основі наведеного вище можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі ефективності інвестування у природоохоронні заходи за провідними видами економічної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Еколого-економічний характер ефективності інвестування у природоохоронну діяльність підпорядковується дії як економічних, так і екологічних законів. Зокрема, таке трактування підпорядковується дії економічного закону «Закону адекватності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил», який є всезагальним економічним законом та виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між прогресом продуктивних сил та еволюцією відносин економічної власності, а також зворотну дію цих відносин на розвиток продуктивних сил. Діє в усіх суспільно-економічних формаціях. Як стверджує С. Мочерний, особливості дії цього закону – «діалектичний» (а не повний) характер заперечення більш розвинутою формою власності попередньої менш розвинутої форми, що означає збереження, її сильних, позитивних сторін і реальний плюралізм форм власності, зростання ефективності стабільності існуючої економічної системи [1, с. 534-536].

Водночас О. Веклич виділяє «Закон відповідності між рівнем розвитку продуктивних сил і природноресурсним потенціалом», констатуючи, що він відображає закономірність природокористування, суть якої полягає в тому, що на кожному конкретно-історичному рівні розвитку продуктивних сил використовуються певні природні блага, доступні для задоволення соціально-економічних і еколого-економічних потреб суспільства. Цей закон є загальним, а дія його – універсальна для всіх способів виробництва [2, с. 46]. Він же стверджує, що зростання соціально-економічних та еколого-економічних потреб суспільства на основі сучасного рівня розвитку продуктивних сил, зокрема техніко-технологічної бази, зумовлює необхідність залучати та використовувати у суспільному виробництві дедалі більше нових сил, речовин і ресурсів природного середовища, що може спричинити зміни його екостану.

Цитовані дослідники відповідно виділяють «Закон відносної рідкісності ресурсів» та «Закон обмеженості природних ресурсів». Перший з них виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між зростаючими й випереджаючими потребами людини та відносною обмеженістю ресурсів для їх задоволення. Постійне зростання потреб людини зумовлене дією закону зростання потреб [3, с. 538]. Другий з них – «Закон обмеженості природних ресурсів» – відображає закономірність природокористування, яка виявляє об'єктивну реальність вичерпності природних ресурсів і докорінних змін природних умов. Цей закон є загальним, а його універсальну дію зумовлюють два основних екологічно-лімітуючі чинники суспільного розвитку [4, с. 47]: перший з них – вичерпність природних благ. Наприклад, за даними ООН, ресурси 18 економічно-важливих корисних копалин є на межі повного вичерпання, серед них – золото, срібло, ртуть, свинець, сірка, олово, цинк, вольфрам. Другий чинник – посилення темпів, масштабів, глибини негативних процесів у природі через зростання антропогенного і техногенного навантаження, надмірного споживання природних благ, нераціональне природокористування, що спричинює деградаційні зміни у довкіллі, яке, вичерпавши свої природні якості та властивості, стає непридатним для життєдіяльності, перешкоджаючи суспільному відтворенню. Синергічна дія цих двох екологічно лімітуючи факторів суспільного розвитку об'єктивно зумовлює чинність закону обмеженості природних ресурсів.

У контексті аналізованої проблеми важливу роль відіграє «Закон знижувальної (спадної) продуктивності факторів виробництва, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розширеним використанням одного з факторів виробництва (за незмінності всіх інших) і зростанням продукту, що на певному етапі починає знижуватися. В його основі – теорія спадної (знижувальної) родючості ґрунту, яку у 80-ті XIX ст. поширив на працю і капітал американський економіст Дж. Кларк» [6, с. 546-547]. У подальшому С. Мочерний констатує, що ґрунтовніше визначив цей закон американський економіст Т. Карвер, який стверджував, що у процесі використання праці, землі й капіталу кількість благ найшвидше зростає за найоптимальнішого пропорційного використання всіх факторів. Якщо один або два фактори зростають за незмінності третього, то кількість продукції збільшиться, але не в такій пропорції, як зросли фактори. На думку П. Самуельсона, за такої ситуації фізичний обсяг граничного продукту на певному етапі почне зменшуватися, а із зростанням додаткових витрат на працю припиниться вплив цих факторів на приріст продукції.

Отже, наведені економічні та екологічні закони в теоретичному плані мають еколого-екологічний характер щодо ефективності інвестування у природоохоронну діяльність. Проте в більшості наукових екологічних виданнях, в т. ч. «Екологічній енциклопедії» два останніх закони не відображаються, хоча вони і мають безпосереднє відношення до проблем інвестування у природоохоронну діяльність. У цьому аспекті заслуговує на увагу «Закон константності (В.І. Вернадського)», який відображає, що кількість живої речовини біосфери (для певного геологічного періоду), є константою. Згідно з цим законом будь-яка зміна кількості живої речовини в одній частині біосфери неминуче спричиняють зміни такої самої величини в якійсь іншій, але з протилежним знаком. При цьому, за звичай високорозвинені види та екосистеми витісняються іншими, що перебувають на еволюційно (для екосистем – сукцесійно) вільно відносно нижчому рівні (великі організми витісняються малими, корисні для людини форми – менш корисними, нейтральними або навіть шкідливими). Із цим екологічним законом пов'язане правило обов'язкового заповнення ніш екологічних [7, с. 47].

Еколого-економічний характер доцільності інвестування у природоохоронну діяльність (заходи) обумовлюється як екологічними правилами, так і процесами. Серед екологічних правил виділимо такі [8, с. 131-132]:

1. Правило відповідності умов середовища генетичній визначеності організму – вид організмів може існувати доти, доки навколишнє природне середовище відповідатиме генетичним можливостям пристосування цього виду до його коливань і змін. Різка і швидка зміна середовища існування може при-

звести до того, що генетичний апарат виду не зможе пристосовуватися до нових умов. У зв'язку з цим кардинальні перетворення природи небезпечні для нині існуючих видів, у т. ч. і для людини.

2. Правило внутрішнього непротиріччя – у природних екосистемах діяльність видів, що входять до їхнього складу, спрямована на підтримання цих екосистем як середовища власного існування. Види в природі не можуть руйнувати середовище свого існування, оскільки це може призвести до самознищення. У тривалих інтервалах часом можуть з'явитися види, які руйнують існуючу екосистему і створюють умови для розвитку нової. Це важливо врахувати при розробленні заходів для підтримання потрібної екосистеми.

3. Правило екологічної індивідуальності – кожен вид організмів пристосований до конкретних умов існування певним чином. Згідно з цим правилом, не існує двох близьких видів, подібних своїми адаптаційними властивостями до умов довкілля, оскільки, згідно з *принципом конкурентного виключення* (Г.Ф. Гаузе), у процесі конкуренції один із них неодмінно повинен витіснити іншого.

4. Правило ланцюгових реакцій «жорсткого» управління природою – «жорстке», здебільшого технічне, управління природними процесами призводить до виникнення ланцюгових природних реакцій, значна частина яких виявляється екологічно, соціально та економічно неприйнятною в тривалому інтервалі часу. Грубе втручання у життя природних систем спричиняє значне збільшення енергетичних затрат на підтримання природних процесів. При цьому посилюється дія закону зниження енергетичної ефективності природокористування, а також порушується закон оптимальності. Наприклад, «жорсткі» управлінські рішення щодо зрошування сухих степів потребують істотних компенсаційних заходів, зокрема промивання засолених ґрунтів. Відзначимо, що в умовах українських Карпат проходять інтенсивні процеси окислення ґрунтів, що обумовлює необхідність їх вапнування.

5. Правило «м'якого» управління природою – «м'яке» (опосередковане, таке, що відновлює екологічний баланс) управління природними ресурсами, за звичай здатне забезпечити бажані природні ланцюгові реакції та спрямувати їх у сприятливий для господарської діяльності й життя людини бік. Ґрунтуються на відновлені продуктивності *екосистеми* або на підвищені її продуктивності екосистеми завдяки цілеспрямованій серії заходів, що базуються на використанні об'єктивних законів природи.

Серед екологічних принципів виділимо такі:

1. Принцип єдності організму і середовища – будь-який живий організм для підтримання своєї життєдіяльності обмінюється речовиною та енергією зі своїм оточенням, звідки до нього надходять поживні речовини (мінеральні або органічні речовини, вода тощо) та куди він виділяє продукти свого обміну [9, с. 141]. Цей принцип констатує подвійну природу взаємозв'язку між організмом і середовищем: постійність та нерозривність (жоден організм не може існувати поза середовищем) і взаємність (середовище впливає на організм, а організм – на середовище). Цей принцип сформулював у 1861 році російський вчений І. Сєченов.

2. Принцип «забруднювач сплачує» – принцип, згідно з яким компенсацію екологічних витрат, пов'язаних з негативним впливом на навколишнє середовище, має здійснювати суб'єкт, який своєю діяльністю зумовив їх виникнення [10, с. 450-478]. Плату (збір) за забруднення довкілля розглядають як форму усунення заподіяної йому шкоди і обчислюють за відповідними нормативами залежно від небезпечності компонентів – забруднювачів, обсягів їх надходження, територіальної локалізації тощо. Її можна застосувати також у формі податку на певну категорію продуктів, споживання яких спричинює забруднення довкілля. Серед останніх – нафтопродукти (бензин і дизельне паливо), *пестициди, тара та упаковка*, одноразовий посуд тощо.

3. Принцип «користувач сплачує» – принцип, згідно з яким компенсацію екологічних витрат, пов'язаних

Таблиця 1

**Посівні площі основних сільськогосподарських культур в Україні у 2000–2012 роках (тис. га)**

| Роки | Уся посівна площа | У тому числі | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | зернові культури | цукрові буряки (фабричні) | соняшник | картопля | овочі відкритого ґрунту (без насінників) |
| 1990 | 32406 | 14583 | 1607 | 1636 | 1429 | 456 |
| 2000 | 27173 | 13646 | 856 | 2943 | 1629 | 538 |
| 2001 | 27928 | 15586 | 970 | 2502 | 1604 | 490 |
| 2002 | 27539 | 15448 | 897 | 2834 | 1590 | 479 |
| 2003 | 25081 | 12495 | 773 | 4001 | 1585 | 480 |
| 2004 | 26752 | 15433 | 732 | 3521 | 1556 | 476 |
| 2005 | 26044 | 15005 | 652 | 3743 | 1514 | 465 |
| 2006 | 25928 | 14515 | 815 | 3964 | 1464 | 469 |
| 2007 | 26060 | 15115 | 610 | 3604 | 1453 | 451 |
| 2008 | 27133 | 15636 | 380 | 4306 | 1413 | 458 |
| 2009 | 26990 | 15837 | 322 | 4232 | 1409 | 451 |
| 2010 | 26952 | 15090 | 501 | 4572 | 1408 | 462 |
| 2011 | 27670 | 15724 | 532 | 4739 | 1439 | 498 |
| 2012 | 27801 | 15449 | 458 | 5194 | 1440 | 494 |
| 2012, % до окремих аналізованих років | | | | | | |
| 1990 | 85,9 | 105,9 | 28,5 | 317,5 | 100,8 | 108,3 |
| 2000 | 102,3 | 113,2 | 53,5 | 176,5 | 88,4 | 91,8 |
| 2005 | 106,7 | 103,0 | 70,2 | 138,8 | 95,1 | 106,2 |
| 2011 | 100,5 | 98,2 | 86,1 | 109,6 | 100,1 | 99,2 |

*Узагальнено і розраховано автором на основі джерела [11, с. 147]*

з використанням природних ресурсів, мають здійснювати природо користувачі. Плата (збори) за використання природних ресурсів визначаються витратами на відновлення природних ресурсів, запобігання екодеструкції, відтворення порушеного середовища і має бути адекватною шкоді заподіяній природному середовищу внаслідок вилучення (використання) природних ресурсів. Плата (збори) впливає на рівень споживання ресурсів і може використовуватися в природокористування для обмеження (зниження) інтенсивності споживання природних ресурсів.

На нашу думку, деструкція екосистем обумовлюється також збільшенням площі розорюваних земель, посівних площ сільськогосподарських культур, особливо технічних, заготівлею деревини в регіонах Українських Карпат та іншими факторами. Вплив цих еколого-економічних факторів потребує збільшення інвестування у природоохоронну діяльність. Зокрема, посівні площі основних сільськогосподарських культур у 2000–2012 рр. відображає таблиця 1.

Порівняльний аналіз посівних площ основних сільгоспкультур України за аналізований період засвідчує, що у 2012 р. у порівнянні з 2000 р. усі посівні площі збільшилися на 2,3% або 628 тис. га (в Закарпатській області у 2012 році уся посівна площа склала лише 191,6 тис. га [12, с. 104]). Аналогічна ситуація і по відношенню до 2005–2011 рр.

Подальший аналіз засвідчує, що найбільшу площу серед усіх посівних займають зернові культури (55,6% у 2012 році), площі їх в порівнянні з 2000 роком збільшилися на 13,2%, або більше ніж 1,8 млн га. Друге місце в структурі посівних площ займає соняшник (18,7% у 2012 році), площі якого у 2012 році в порівнянні з 2000 роком збільшилися на 76,5%, або майже на 2,2 млн. га (відмітимо, що в Закарпатській області посівна площа цієї культури у 2012 році склала лише 3,7 тис. га [12, с. 104]). Соняшник як і цукрові буряки найбільш виснажливі технічні культури серед аналізованих сільськогосподарських культур. Третю позицію в посівних площах основних сільськогосподарських культур займає картопля, площі якої, як видно із наведеної таблиці, мають негативну тенденцію щодо зменшення обсягів посадок. Четверту позицію займають цукрові буряки та овочі відкритого ґрунту, посівні площі котрих мають спадну тенденцію.

У природоохоронній діяльності велику роль відіграють *добрива*, тобто органічні мінеральні речовини, які містять елементи живлення рослин і використовуються для підвищення врожайності, а також поліпшення якості рослинницької продукції. За сучасною класифікацією розрізняють такі добрива [13, с. 285-286]: мінеральні, органічні, органо-мінеральні, бактеріальні, а також стимулятори росту. Ефективність добрив залежить від біологічних особливостей рослин, властивостей ґрунтів, рівня культури господарювання. Науково обґрунтоване використання добрив сприяє підвищенню родючості ґрунту. Порушення технології застосування добрив може призвести до негативного впливу на природні *екосистеми* (підкислення або під луження ґрунтів, погіршення їхньої структури, забруднення важкими металами, радіоактивними елементами тощо) і погіршити санітарно-гігієнічні показники якості продукції. Для обґрунтування заходів раціонального використання добрив здійснюють агрохімічне обстеження земель, яке є елементом агроекологічного моніторингу. Проте внесення як мінеральних, так і органічних добрив під сільськогосподарські культури, зокрема у сільськогосподарських підприємствах, передусім органічних добрив, має негативну тенденцію, що відображає таблиця 2.

У наведеній таблиці 2 здійснено аналіз щодо внесення добрив під сільськогосподарські культури у сільгосппідприємствах, оскільки у цій категорії господарств України виробляється найбільша частка зернових культур, цукрових буряків (фабричних) та соняшнику в порівнянні з іншими категоріями господарств (фермерськими та господарствами населення). Водночас як видно з цієї таблиці у 1990 році в порівнянні з 2000 роком внесення їх зменшилося у 15, 2 рази, у 2005 році – у 7,6 рази і у 2012 році – 3,2 рази. Аналогічна тенденція характерна і щодо удобреної площі. Водночас про значно меншу ефективність щодо внесення у поживних речовинах на 1 га посівної площі засвідчує той факт, що у 1990 р. у порівнянні з 2000 р. їх було внесено у 10,1 рази більше, у 2005 році, відповідно, у 4,4 рази більше, а проти 2012 р. – у 1,9 рази більше.

Значно нижча ефективність внесення добрив під сільськогосподарські культури у сільгосппідприємствах України. Зокрема, у 1990 р. в порівнянні з 2000 роком було внесено всіх органічних добрив у 9,1 рази менше, у 2005 р. – у 19, 5 рази мене, а у 2012 р. у 26,7 рази. Це негативно позначилося і на загальній удобреній площі, а також частці удобреної

Таблиця 2

**Внесення добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах України**

| | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 | 1990, більше до аналізованих років | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 |
| **Мінеральні добрива** | | | | | | | | | |
| Внесено у поживних речовинах – усього тис. т | 4241,6 | 278,7 | 557,9 | 1060,6 | 1343,0 | 15,2 р. | 7,6 р. | 4,0 р. | 3,2 р. |
| Удобрена площа млн га | 25,1 | 4,6 | 7,8 | 12,6 | 14,6 | 5,5 р. | 3,2 р. | 2,0 р. | 1,7 р. |
| Частка удобреної площі, відсотків | 83 | 22 | 45 | 70 | 78 | 3,8 р. | 1,8 р. | 1,2 р. | 1,1 р. |
| Внесено у поживних речовинах на 1 га посівної площі, кг | 141 | 13 | 32 | 58 | 72 | 10,1 р. | 4,4 р. | 2,4 р. | 1,9 р. |
| **Органічні добрива** | | | | | | | | | |
| Внесено – усього, млн т | 257,1 | 28,4 | 13,2 | 9,9 | 9,6 | 9,1 р. | 19,5 р. | 26,0 р. | 26,7 р. |
| Удобрена площа млн га | 5,4 | 0,7 | 0,5 | 0,4 | 0,4 | 7,7 р. | 10,8 р. | 13,5 р. | 13,5 р. |
| Частка удобреної площі, відсотків | 18 | 3 | 3 | 2 | 2 | 6,0 р. | 6,0 р. | 9,0 р. | 9,0 р. |
| Внесено на 1 га посівної площі, т | 8,6 | 0,8 | 0,8 | 0,5 | 0,5 | 10,7 р. | 10,7 р. | 17,2 р. | 17,2 р. |

*Розраховано автором на основі джерела [11, с. 166]*

р. – разів

площі у відсотках. Так, якщо у 1990 р. така частка складала 18,% то у 2000–2005 рр. такої удобреної площі було у 6 разів менше до базового року, а у 2010–2012 рр. – аж у 9 разів. Ще більша різниця щодо внесення органічних добрив у розрахунку на один га посівної площі в тонах.

Еколого-економічний характер в системі природоохоронних заходів важливу роль відіграють сидеральні добрива, тобто зелені добрива – свіжа рослинна маса, яку використовують для збагачення ґрунту органічною речовиною, азотом, іншими елементами. Основний спосіб сидерації – заорювання у ґрунт на місці вирощування рослин. Найефективнішим є провадження сидеральних добрив у зонах достатнього зволоження і на зрошувальних землях. Малопридатними для цієї мети є землі при зволоженні, заболочені та важкого гранулометричного складу. Для сидерації використовують переважно [14, с. 286]: бобові, з не бобових – озимий і ярий ріпак, озиме жито, редьку олійну, гірчицю, гречку, а також багато компонентні суміші (наприклад, соняшник, гречка, горох і овес). Крім того, розрізняють самостійне сидеральне удобрення (сидеральний пар), підсівну сидерацію (найпоширеніша) – підсівання сидеральної культури під попередню культуру, а також поживну. Для інтенсивного наростання зеленої маси перед сівбою сидератів доцільно вносити мінеральний азот (60-90 кг/га). Додержання технологічних вимог у природоохоронній діяльності забезпечує одержання 30-40 т/га зеленої маси, що рівнозначно додатковому внесенню 150-200 кг/га загального азоту або 30-40 т/га органічних добрив.

При аналізі таблиці 2 «Внесення добрив під сільськогосподарські культури у сільськогосподарських підприємствах України» з поля аналізу випали господарства населення та фермерські господарства. Констатувалося також, що сільськогосподарські підприємства України займають провідні позиції щодо виробництва зернових культур, цукрових буряків, соняшника та винограду. Однак в процесі реформування сільськогосподарських підприємств господарства населення зайняли провідні позиції у виробництві картоплі, овочів, плодів та ягід (табл. 3).

У базовому 1990 році, як видно з наведеної вище таблиці, провідна роль господарств населення належала тільки у виробництві картоплі (71,4% до загального її виробництва), а також плодів та ягід, у 2000–2012 роках крім картоплі, плодів та ягід також у виробництві овочів.

Однією із найбільш актуальних проблем стабілізації і подальшого прискореного розвитку сільськогосподарського виробництва у господарствах усіх категорій та будь-якої форми власності є підвищення його ефективності з дотримання вимог природоохоронних заходів. Систему показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в цілому можна викласти у такій послідовності [15, с. 800]:

- виробництво валової продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 людино-годину, на 1 грн основних виробничих фондів і оборотних засобів;
- розмір поточних витрат виробництва на 1 грн валової продукції;
- розмір валового і чистого доходу (прибутку) на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 людино-годину, на 1 грн основних виробничих фондів і оборотних засобів;
- рівень рентабельності й норма прибутку (чистого доходу) сільськогосподарського виробництва.

Сталий (збалансований) розвиток визначено ключовим принципом усіх політик ЄС, а тому з метою інтеграції України до Європейського Союзу необхідно удосконалити національну стратегію сталого розвитку та національний план дій з охорони навколишнього середовища. Особлива роль у цій проблемі належить Закарпатській області, кордони якої співпадають з кордонами нашої держави із чотирма сусідніми країнами – членами ЄС 2004 та 2007 рр.

**Висновки з проведеного дослідження:**

1. Еколого-економічна доцільність інвестування у природоохоронні заходи обумовлена як дією економічних, так і екологічних законів, які відображають сутність у сфері природокористування за провідними видами економічної діяльності. У сфері природокористування закономірність дії цих законів полягає у тому, що на кожному конкретно-історичному рівні розвитку продуктивних сил використовуються певні природні блага, доступні для зростання як еколого-економічних, так і соціально-економічних потреб при дотриманні необхідних природоохоронних заходів.

2. У контексті дії економічних і екологічних законів у дисертаційній роботі відображено доцільність розширеного інвестування в природоохоронну діяльність (заходи), всебічно охарактеризовані як екологічні, так і економічні принципи у зв'язку зі збільшенням площ розорюваних земель, посівних площ під сільськогосподарські культури, особливо технічні в Україні, а також зростаючими обсягами заготівлі деревини в регіонах Українських Карпат та іншими факторами, які потребують підвищення ефективності інвестування у природоохоронну діяль-

Таблиця 3

**Частка господарства населення у виробництві рослинницької продукції сільського господарства в Україні,** відсотків

| | Відсотків | | | | | Відхилення від базового (1990 р.) в аналізованих роках, % | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 | 2000 | 2005 | 2010 | 2012 |
| Продукція рослинництва | 18,9 | 50,7 | 51,4 | 46,4 | 45,0 | 31,8 | 32,5 | 27,5 | 26,1 |
| Зернові культури | 2,8 | 18,4 | 24,3 | 24,2 | 21,9 | 15,6 | 21,5 | 21,4 | 19,1 |
| Цукрові буряки (фабричні) | 0,0 | 12,2 | 21,5 | 7,9 | 8,7 | 12,2 | 21,5 | 7,9 | 8,7 |
| Соняшник | 2,4 | 12,5 | 21,2 | 17,5 | 15,0 | 10,1 | 18,8 | 15,1 | 12,6 |
| Картопля | 71,4 | 98,6 | 98,8 | 97,4 | 96,7 | 27,2 | 27,4 | 26,0 | 25,3 |
| Овочі | 26,9 | 83,1 | 89,3 | 88,1 | 85,7 | 56,2 | 62,4 | 61,2 | 58,8 |
| Плоди та ягоди | 53,6 | 81,8 | 88,2 | 83,6 | 81,6 | 27,5 | 34,6 | 30,0 | 28,0 |
| Виноград | 20,5 | 30,0 | 41,8 | 36,3 | 35,8 | 9,5 | 21,3 | 15,8 | 15,3 |
| Довідково: частка сільгоспугідь у володінні та користуванні господарств населення | | | | | | | | | |
| | 6,5 | 22,2 | ... | 43,6 | 43,4 | 15,7 | ... | 37,1 | 36,9 |

*Розраховано автором на основі джерела [11, с. 136]*

ність та природоохоронні заходи за рахунок валового внутрішнього продукту на національному рівні, валового регіонального продукту та валової доданої вартості на регіональному рівні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Мочерний С. Закон адекватності. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: … С.В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Веклич О. Закон відповідності. Екологічна енциклопедія : У 3 т. / Редколегія: А.В. Тостоухов (головний редактор) та ін. – К. : ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 2: Є-Н. – 416 с.
3. Мочерний С. Закон відносної рідкості ресурсів. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т.1 / Редкол.: … С.В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
4. Веклич О. Закон обмеженості природних ресурсів. Екологічні енциклопедія : У 3 т. / Редколегія: А.В. Тостоухов (головний редактор) та ін. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 2: Є-Н. – 416 с.
5. Мочерний С. Закон знижувальної (спадної) продуктивності факторів виробництва. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: … С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Мусієнко М., Серебряков В. Брайон О. Екологія. Екологічна енциклопедія : У 3 т. / Редколегія: А.В. Тостоухов (головний редактор) та ін. – К. : ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 2: Є-Н. – 416 с.
7. Екологічна енциклопедія : У 3 т. / Голов. ред. А.В. Толстоухов та ін. – К. : ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2008. Т. 3: О-Я. – 472 с.
8. Ємельянов І. Принцип єдності організмів і середовища. Екологічна енциклопедія : У 3 т. / Редколегія: А.В. Тостоухов (головний редактор) та ін. – К. : ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2008. – Т. 3: О-Я. – 472 с.
9. Мельник Л.Г. // Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористування : підручник (з грифом МОНУ) / за ред. Л.Г. Мельника і М.К. Шапочки. – Суми : Університетська книга, 2006. – 759 с.
10. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державний служба статистики України ; за ред. Осауленка О.Г. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2013. – 551 с.
11. Статистичний щорічник Закарпаття за 2012 рік / Головне управління статистики у Закарпатській області / за ред. Г.Д. Гриник. – Ужгород 2013. – 511 с.
12. Дегодюк А. Добрива. Екологічна енциклопедія: У 3 т. / Редколегія: А.В. Тостоухов (головний редактор) та ін. – К. : ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 1: А-Е. – 432 с.
13. Дегодюк А. Добрива сидеральні. Екологічна енциклопедія : У 3 т. / Редколегія: А.В. Тостоухов (головний редактор) та ін. – К. : ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2007. – Т. 1: А-Е. – 432 с.
14. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах : підручник / С.П. Азізов, П.К. Канінський, В.М. Скупий. За ред. проф. С.П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001. – 834 с.

УДК 504.06:502.33:330.16

**Мареха І.С.**
*кандидат економічних наук,*
*асистент кафедри економічної теорії*
*Сумського державного університету*

# ЕКОЛОГО-КУЛЬТУРНІ СЦЕНАРІЇ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ ГЛОБАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

У статті автором доведено, що концепція глобального сталого розвитку є культуроцентричною і ґрунтується на таких характеристиках, як стійкі етичні зв'язки, екофутуристичні цінності, мультикультура, раціональність. Встановлено, що культура природокористування має оцінюватися через еколого-економічну визначеність ресурсозбереження. Визначено основні екосередовищні детермінанти культури бізнес-природокористування. Запропоновано підхід до оцінки еколого-економічного профілю культури бізнес-природокористування. Виокремлено можливі еколого-культурні сценарії ресурсозбереження в системі глобальних економічних відносин.

**Ключові слова:** природокористування, культура, сталий розвиток, екологічна етика, економічна етика, екологічні цінності, екологічне мислення, ресурсозбереження, світове господарство

**Мареха И.С. ЭКОЛОГО-КУЛЬТУРНЫЕ СЦЕНАРИИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ГЛОБАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

В статье автором доказано, что концепция глобального устойчивого развития является культуроцентрической и включает такие характеристики, как устойчивые этические связи, экофутуристические ценности, мультикультура, рациональность. Установлено, что культуру природопользования необходимо оценивать через эколого-экономическую определенность ресурсосбережения. Определены основные экосредообразующие детерминанты культуры бизнес-природопользования. Предложен подход к оценке эколого-экономического профиля культуры бизнес-природопользования. Выделены возможные эколого-культурные сценарии ресурсосбережения в системе глобальных экономических отношений.

**Ключевые слова:** природопользование, культура, устойчивое развитие, экологическая этика, экономическая этика, экологические ценности, экологическое мышление, ресурсосбережение, мировое хозяйство.

**Marekha I.S. ECO-CULTURAL RESOURCE SAVING SCENARIOS IN THE GLOBAL NATURAL RESOURCE ECONOMICS**

The author proves in the article, that global sustainable development concept is a culture-based one and includes such characteristics as sustained ethical ties, eco-futuristic values, multi-culture, rationality. It is revealed that the culture being associated with the resource business should be estimated in terms of ecological and economic implication of resource saving approach. The basic eco-environmental determinants of the culture associated with the resource business are determined. The approach to estimation of ecological and economic profile of the culture associated with the resource saving business has been proposed. Possible eco-cultural resource-saving scenarios are outlined in the global economics.

**Keywords:** natural resource management, culture, sustainable development, ecological ethics, economic ethics, ecological values, ecological thinking, resource saving, global economy.

**Постановка проблеми.** Забезпечення реалізації концепції сталого розвитку у глобальній системі природокористування потребує формування відповідних еколого-економічних механізмів. Надзвичайної актуальності для вирішення проблеми сталого відтворювального розвитку набуває культура використання природних ресурсів. Як форма раціоналізації природокористування, культура споживання природних ресурсів має оцінюватися через еколого-економічну визначеність ресурсозбереження. Актуальність цієї проблеми обумовлює необхідність гармонійного включення еколого-культурних оцінок в економічні механізми глобального природокористування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Культурні детермінанти еколого-економічного розвитку досліджувалися у працях С.І. Дорогунцова [1], В.А. Кутирьова [2], Й. Павликовського [3]. Роль етичної компоненти та природоохоронних цінностей в економічних процесах вивчали В.Є. Борейко [4], Б. Келлікот [5], В.В. Мантатов [6], І.М. Махнуша [7], Л.Г. Мельник [8], А. Рих [9], Х. Ролстон [10]. Втім, сучасний етап розвитку світових еколого-економічних відносин потребує прикладних досліджень в області культури споживання природних ресурсів.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є міждержавна оцінка культурних сценаріїв розвитку бізнес-природокористування на основі показників ресурсозбереження. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення таких завдань:

– виокремлення культурних аспектів у складі концепції глобального сталого розвитку;

– встановлення взаємозв'язку культури природокористування з еколого-економічною визначеністю ресурсозбереження;

– визначення основних екосередовищних детермінант культури бізнес-природокористування;

– формування підходу до оцінки еколого-економічного профілю культури бізнес-природокористування на національному та міжнародному рівнях;

– окреслення можливих еколого-культурних сценаріїв ресурсозбереження в системі глобальних економічних відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найвищим рівнем раціоналізації природокористування є сталий розвиток [11]. Опорним поняттям сталого розвитку будемо вважати таке, що було запропоновано Всесвітньою комісією з довкілля та розвитку, а саме: «це такий розвиток, що задовольняє потреби сучасного покоління, не ставлячи під загрозу можливість майбутніх поколінь задовольняти їх власні потреби» [12]. Аналіз сутнісно-змістової основи сталого розвитку дозволяє визнати її культуроцентричною за чотирма ознаками. У зв'язку з цим виникає поняття деякого «культурного чотирикутника» сталого розвитку, графічна інтерпретація якого зображена на рисунку 1.

Оскільки сталий розвиток передбачає його орієнтацію на довготривалий тренд, як про це можна судити із визначення, розгляд культури як укорінених, зафіксованих з часом, стійких етичних зв'язків у цьому контексті є найбільш виправданим.

Пріоритет потреб майбутніх поколінь закономірно порушує питання про екофутуристичну цінність природних ресурсів, яка повинна стати важливою природоохоронною складовою культури природокористування. При застосуванні теорії поколінь по відношенню до світових природних ресурсів нами було отримано три класифікаційні групи ресурсів за ознакою їх екофутуристичної цінності та належності до одного з поколінь – Альфа (короткострокова перспектива), Бета (середньострокова перспектива) або Гамма (довгострокова перспектива). Нами було встановлено, що:

– до природних ресурсів покоління α належать питна вода, мідна руда та дорогоцінні метали; до природних ресурсів покоління β належать рослинні ресурси, нафта, природний газ, уранові руди та залізна руда; додатково були отримані висновки про те, що ці ресурси володіють граничною футуристичною цінністю, а отже у першу чергу підлягають охороні та потребують пошуку адекватних замінників;

– переважна більшість природних ресурсів належать до покоління γ; проте, такі ресурси, як морепродукти, біомаса, гідроенергоресурси, деревина, рекреаційні послуги, гумусоутворення та асиміляційний потенціал відносяться до групи низької екофутуристичної цінності, що обумовлено безпрецедентними масштабами їх забруднення, споживання та підвищеною чутливістю до негативних наслідків глобального потепління;

– найвища футуристична цінність притаманна сонячній, геотермальній та вітровій енергії.

Досліджуючи екологічні проблеми з точки зору теорії поколінь, як цього потребує концепція сталого розвитку, цілком правомірно розуміти під поколіннями підприємців носіїв певних культурних цінностей. Саме культурні, або природоохоронні, цінності спрямовують екологічну поведінку підприємців у русло ресурсозбереження. Важливим ендогенним чинником ресурсозбереження виступає екологічне мислення підприємця. Під екологічністю мислення

**Рис. 1. Глобальний «культурний чотирикутник» сталого розвитку**

потрібно розуміти екоатрибутивний світогляд, притаманний усім суб'єктам підприємницької діяльності, що зорієнтували власні бізнес-ініціативи у русло ресурсозбереження. Будучи за своєю природою продуктивним, цей тип мислення відрізняється високим рівнем новизни генерованих ідей, що дозволяє творчо та ефективно використовувати потенціал удосконалення ресурсовикористання у напрямі ресурсополіпшення, ресурсозаміщення, дематеріалізації. До того ж екоатрибутивний світогляд тісно пов'язаний з культурою ресурсовикористання та визначає екологічний тип економічного зростання у конкретному культурному середовищі (ресурсомарнотратний, ресурсоефективний тощо). У довгостроковій перспективі підприємництво репрезентовано на мультікультурному рівні природокористування. Під мультікультурним класом підприємців розуміємо динаміку їх економічного розвитку з урахуванням фактора часу та територіального розташування бізнесу. Запропоноване нами поняття мультікультурного класу підприємців частково наближене до словосполучення «inter-generational», яке широко застосовуються у зарубіжній практиці. З точки зору раціонального бізнес-природокористування, особливу увагу привертає вивчення мультікультурних еколого-економічних екстерналій.

Площиною сполучення екологічних та культурних аспектів раціонального природогосподарювання є економічна (господарська) етика. Найбільш розповсюдженою концепцією економічної етики є протекціоністська, яка розглядає раціональне природокористування у контексті комплексу економічно ефективних природоохоронних заходів, які можуть здійснюватися на технологічному, продуктовому, еколого-економічному, корпоративному та екосистемному рівнях.

Головна ідея технологічного підходу полягає у розв'язанні еколого-економічних протиріч на основі передових технологічних рішень, таких як технології «кінця труби» («end-of-pipe technology»), маловідходні та безвідходні («Zero Emissions») технології, найкращі з доступних технологій («Best Available Techniques») тощо.

Раціональне природокористування на рівні продуктової політики представляє системний аналіз життєвого циклу продуктів з метою мінімізації екологічного тиску, що завдається ними під час виробництва та споживання. Оцінка життєвого циклу дозволяє визначити ділянки життєвого циклу з максимальним виділенням парникових газів, утворенням відходів і стічних вод, а також елементи продуктового ланцюга з максимальним споживанням природних ресурсів.

Дослідження проблеми охорони довкілля на еколого-економічному рівні виробництва передбачає оцінку процесів екологізації господарських рішень і супроводжується аналізом відповідних еколого-економічних коефіцієнтів. Еколого-економічний рівень виробництва може досліджуватися за такими показниками, як екобезпечність технологічного процесу, озброєність і забезпеченість природоохоронними фондами, екологічність продукції, вплив на компоненти довкілля тощо.

Корпоративний підхід до вивчення сутнісно-змістової основи раціонального природокористування ґрунтується на розумінні останнього як керованої еколого-економічної підсистеми. Корпоративна відповідальність бізнесу як прояв економічної етики набуває подальшого поширення в рамках концепції екологічного менеджменту. Екологічний менеджмент є орієнтованим на отримання суттєвих економічних вигод за рахунок економії і збереження сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, зниження втрат, підвищення екологічної якості продукції, скорочення браку, зниження екологічних платежів і штрафних санкцій, скорочення кількості аварій та витрат на ліквідацію їх наслідків.

Раціональне природокористування на основі екосистемного підходу розглядається як процес удосконалення технології та культури споживання природних ресурсів, наділення їх новими, поліпшеними споживчими властивостями, що дозволяє підвищити економічну ефективність використання природних активів та вивести суб'єктів природоспоживання на новий конкурентний рівень.

У результаті футуристичної оцінки глобальних сценаріїв сталого розвитку групою учених були отримані висновки [13], які можна використати при побудові культурного профілю бізнес-природокористування. Резюмуємо основні положення:

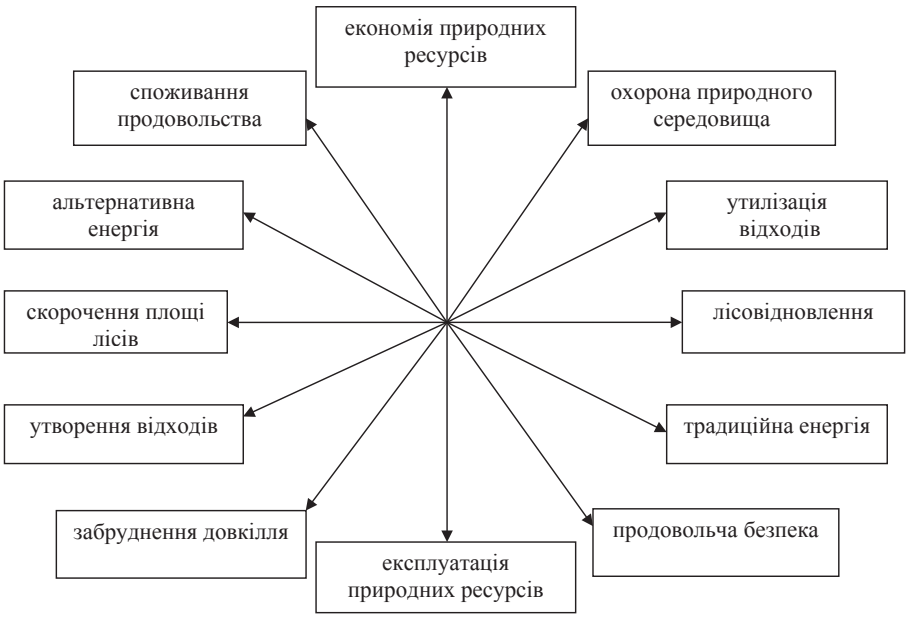


**Рис. 2. Еколого-економічний профіль культури бізнес-природокористування**

1. Уповільнене зростання чисельності населення стане однією з умов досягнення сталого розвитку.

2. Прогнози щодо економічного зростання не є синонімами сталого розвитку у майбутньому. У цьому плані більш нагальним питанням є еколого-економічна конвергенція регіонів, що передбачає подолання економічної та екологічної нерівності.

3. З метою досягнення сталого розвитку у майбутньому інтенсивність споживання енергії повинна зростати щонайменше на 1% щорічно, проте вуглецева насиченість енергії знижуватися на 3% відповідно.

4. У контексті сталого розвитку стратегії споживання викопних природних ресурсів повинні бути націлені на дотримання оптимального співвідношення між обсягами їх запасів і обсягами видобування, при цьому застосування нових технологій уможливить перетворити видобуток нерентабельних природних ресурсів на економічно доцільне надрокористування.

5. Емісія вуглекислого газу може посилитися у короткостроковому періоді, проте до кінця століття ситуація має стабілізуватися у плані скорочення викидів парникових газів.

6. Стабільно високі частки ринку, що займають технології виробництва альтернативної енергії, означають, що вони можуть стати перспективними факторами довгострокового сталого розвитку.

У цьому контексті визначимо основні екосередовищні детермінанти культури бізнес-природокористування, які співвідносяться між собою за принципом «ресурсомарнотратний розвиток – ресурсоефективний розвиток»:

1) експлуатація природних ресурсів – економія природних ресурсів;

2) забруднення довкілля – охорона довкілля;

3) утворення відходів – утилізація відходів;

4) скорочення площі лісів – лісовідновлення;

5) споживання енергії – виробництво альтернативної енергії;

6) споживання продуктів – виробництво екологічно чистих продуктів.

Об'єднання ознак в одну багатовимірну систему задає поле еколого-економічних характеристик культури бізнес-природокористування, або його культурний профіль (рис. 2).

Запропонований методичний підхід до оцінки еколого-економічного профілю культури бізнес-природокористування ґрунтується на порівняльній оцінці показників-стимуляторів та показників-дестабілізаторів сталого розвитку. В залежності від переважання позитивної або негативної ознаки, нами окреслено п'ять культурних сценаріїв розвитку глобального бізнес-природокористування.

Сценарій № 1 «Ігнорування культури ресурсозбереження». Цей тип природогосподарювання є екологічно деструктивним. У підприємців відсутня мотивація до ресурсозбереження, переважає порушення екологічного законодавства та стандартів якості довкілля. Країна-забруднювач, або країна-порушник перебуває поза відносинами культури ресурсовикористання і не може претендувати на провідні позиції у глобальних рейтингах сталого розвитку.

Сценарій № 2 «Дотримання нормативних вимог з ресурсозбереження». Домінує правова культура ресурсозбереження. Бізнес реагує на застосування державою негативних економічних стимулів у межах існуючого правового поля. Країна з домінуючою правовою культурою є пасивним імплементатором ресурсозберігаючих заходів, що носять реактивний, пасивно-примусовий характер, що, в принципі, не може відповідати вимогам сталого розвитку. Переваги дотримання податкової культури носять короткостроковий характер.

Сценарій № 3 «Ресурсозбереження за вимог ринку». Домінує ринкова культура ресурсозбереження. Орієнтація на прибуток від впровадження ресурсозберігаючих заходів. Виробництво екологічних товарів, що користуються підвищеним попитом. Формування сегментів сертифікованих одиниць скорочення викидів, впровадження міжнародних механізмів торгівлі емісійними сертифікатами, репрезентація ринків товарів, дружніх до довкілля.

Сценарій № 4 «Ресурсозбереження як стратегія конкурентних переваг». Домінує ділова культура ресурсозбереження. Екологічність товарів та послуг виступає критерієм диференціації на національному та міжнародному рівнях. Акцент на екологічних інноваціях як гарантах глобальної конкурентоспроможності.

Сценарій № 5 «Ресурсозбереження як стратегія сталого розвитку». Переважає корпоративна культура. Збереження природних ресурсів у довгостроковій перспективі – генеральна мета підприємницької діяльності. Зменшення екологодеструктивного впливу на довкілля та залежності від природних ресурсів є основою державної корпоративної політики.

**Висновки з проведеного дослідження.** Оцінка еколого-економічного профілю культури природокористування на національному та міждержавному рівнях є необхідною підставою для обчислення рейтингів глобальної конкурентоспроможності держав на основі урахування притаманних їм традицій ресурсозбереження.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Дорогунцов С.І. Сталий розвиток – цивілізаційний діалог природи і культури / С.І. Дорогунцов, О.М. Ральчук // Вісник НАН України. – 2001. – № 10. – С. 16-32.
2. Кутырев В.А. Культура и технология : борьба миров / В.А. Кутырев. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 240 с.
3. Pawlikowski J.G. Kultura a natura / J.G. Pawlikowski. – Lamus, Krakyw-Warszawa, 1913. – T. 4. – C. 1-64.
4. Борейко В.Е. Введение в природоохранную эстетику / В.Е. Борейко. – К. : Киевский эколого-культурный центр, 2001. – 200 с.
5. Кэлликот Б. Природоохранные ценности и этика / Б. Кэлликот // Гуманитарный экологический журнал. – Т. 1, Вып. 2. – 1999. – С. 40-67.
6. Мантатов В.В. Этика устойчивого развития в информационную эпоху / В.В. Мантатов, Л.В. Мантатова. – Улан-Удэ : Бурятское книжное издательство, 2002. – 250 с.
7. Махнуша І.М. Роль етичної компоненти в економічних процесах / І.М. Махнуша // Механізм регулювання економіки. – 2004. – № 3. – С. 191-211.
8. Мельник Л.Г. Етична компонента як фактор регуляції економічних процесів / Л.Г. Мельник, Вол.Л. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2001. – № 1-2. – С. 5-25.
9. Рих А. Хозяйственная этика : пер. с нем. / А. Рих. – М. : Посев, 1996. – 810 с.
10. Rolston H. Environmental business: an ethic for commerce, planet in peril / H. Rolston // Essays in environmental ethics, Harcourt Brace Company, Orlando, 1994. – P. 149-173.
11. Мареха І.С. Ресурсозбереження як еколого-економічна категорія сталого розвитку / І.С. Мареха // Соціально-економічні аспекти розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ : монографія ; під ред. О.О. Непочатенко. – Умань : «Візаві», 2015. – С. 71-77.
12. Our Common Future : Report of the World Commission on Environment and Development : Oxford University Press, Oxford, 1987. – 416 p.
13. Technological Progress towards Sustainable Development. Environmental Compatible Energy Strategies : project / Ger Klaassen, Miketa, Riahi Keywan, Schrattenholzer Leo. – International Institute for Applied Systems Analysis, 2004.

УДК 504.052:504.43

**Маценко О.М.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування*
*Сумського державного університету*

**Німко С.І.**
*аспірант кафедри економіки та управління*
*Шосткинського інституту Сумського державного університету*

# ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБОРІВ ЗА ПОНАДНОРМОВАНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПІДЗЕМНИХ ВОД

Здійснено ґрунтовне дослідження такого виду природних ресурсів, як підземні води, видобуток яких потребує улаштування свердловин. Досліджено механізм державного обліку та моніторингу артезіанських свердловин, де визначено низку проблем в області управління водокористуванням, що призводять до збитків. Для попередження еколого-економічних збитків запропоновано розрахунок збору за понадлімітне використання підземних вод.

**Ключові слова:** стале водокористування, еколого-економічні збитки, самовільне використання, артезіанські свердловини, збір за понаднормоване водовикористання.

**Маценко А.М., Нимко С.И. ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ СБОРОВ ЗА СВЕРХНОРМИРОВАННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОДЗЕМНЫХ ВОД**

Осуществлено детальное исследование такого вида природных ресурсов, как подземные воды, добыча которых требует обустройства скважин. Исследован механизм государственного учета и мониторинга артезианских скважин, где определен ряд проблем в области управления водопользованием, которые приводят к убыткам. Для предупреждения эколого-экономического ущерба предложен расчет сбора за сверхлимитное использование подземных вод.

**Ключевые слова:** устойчивое водопользование, эколого-экономические убытки, самовольное использование, артезианские скважины, сбор за сверхнормированное водопользование.

**Matsenko A.M., Nimko S.I. PREREQUISITES OF IMPLEMENTATION OF CHARGES FOR ABOVE-LIMIT GROUNDWATER USE**

The thorough study of such type of natural resources as groundwater, the production of which requires drilling wells, is done. The mechanism of state water resources assessment and artesian well monitoring are analyzed and on this basis a number of problems in the sphere of water consumption management causing losses are presented. To prevent environmental and economic damage, tax calculation for the above-limit use of groundwater is offered.

**Keywords:** stable water use, environmental and economic loss, unauthorized use, artesian wells, fee for above-limit groundwater use.

**Постановка проблеми.** Проблема використання та збереження водних ресурсів в України надзвичайно актуальна, зважаючи на низький рівень її природної водозабезпеченості. На сучасному етапі розвитку екологобезпечного водокористування проблеми нераціонального забору води та самовільного використання водних ресурсів суттєво актуалізувалися. І хоча згаданим проблемам приділяється значна увага, коло невирішених актуальних питань залишається досить широким. Такий стан зумовлено перш за все різнобічністю названих проблем, а також відсутністю дієвого механізму управління водокористуванням й охорони водних ресурсів.

Серед особливостей використання різних видів природних ресурсів одним із актуальних питань є використання підземних вод. Доцільним вбачаємо здійснити аналіз механізму оформлення дозволу на спеціальне водокористування для фізичних осіб, дослідити порядок державного обліку артезіанських свердловин, виявлення збитків, які виникають за рахунок самовільного використання водних ресурсів та визначення напрямів поліпшення управління користування підземних вод. Недосконаліть розробки теоретичних та практичних аспектів механізму регулювання водокористування в Україні й обумовили актуальність статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Еколого-економічні проблеми водокористування знаходять широке відображення у наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців О.О. Веклич, В.А. Голяна [6], Б.М. Данилишина [7], Л.Г. Мельника, В.А. Сташука, М.А. Хвесика [8], А.В. Яцика [5] та інших. Проте на сьогодні недостатньо дослідженою залишається проблема раціонального використання підземних вод за рахунок артезіанських свердловин.

**Постановка завдання.** В умовах загострення проблем водокористування та недосконаліть державних заходів з вирішення проблем водокористування вагомого значення набувають фактори, які обумовлюють можливість досягнення і забезпечення екологобезпечного водокористування як необхідної умови добробуту суспільства в цілому.

Вважаємо за необхідне здійснити ґрунтовне дослідження такого виду природних ресурсів, як підземні води, видобуток яких потребує улаштування свердловин, а також, запропонувати розрахунок збору за понадлімітне використання підземних вод як ефективного важеля для становлення умов раціонального їх використання.

**Виклад основного матеріалу.** Зниження загального водозабору та водоспоживання, а також значний рівень використання систем оборотного водопостачання, що спостерігаються вже тривалий час в Україні, через низку факторів не сприяють зниженню показників питомого споживання води на одного мешканця і залишаються достатньо високими порівняно з аналогічними показниками розвинених держав.

Зокрема, питоме споживання води на одного мешканця в Україні досягло 370 л/чол. на добу, в Сумській області 300 л/чол. на добу. Це щонайменше у три рази вище, ніж середній рівень водопостачання у розвинутих країнах світу (Барселоні (Іспанія) – 106;

Амстердамі (Нідерланди) – 100; Антверпені (Бельгія) – 85 л/чол. на добу). Зважаючи на гостроту питань з якісного водопостачання суттєво пожвавились процеси щодо використання підземних вод (в Сумській області забір води з природних джерел за 2013 рік склав 115,072 млн м$^3$, з них 46,192 млн м$^3$ підземної це 40% від загальної кількості водоспоживання). Виходячи із зазначеного вище, вважаємо за необхідне здійснити ґрунтовне дослідження проблем в області управління водокористуванням підземних вод, особливо видобуток яких потребує улаштування свердловин.

**Рис. 1. Динаміка водокористування по Сумській області у розрахунку на одну особу [3]**

З рисунка 1 слідує, що населення не прагне до раціонального споживання водних ресурсів, про що свідчить стабільна динаміка до зростання водокористування у розрахунку на одну особу. Тому у Сумській області нагального вирішення потребує питання щодо екологобезпечного водокористування.

Комплексний підхід управління прісними водними ресурсами повинен охоплювати усі джерела поверхневих і підземних вод із урахуванням їх якісних і кількісних аспектів; охорону та економічну оцінку водних джерел; плату за експлуатацію та використання.

На сьогодні питання урегулювання процесів раціонального водокористування з якими стикаються місцеві органи влади є надзвичайно складними і потребують швидкого вирішення, через постійне зростання середнього водоспоживання на одного мешканця (на одну особу) Сумської області, зокрема підземних вод. Очевидно, що нераціональне водоспоживання є ключовим фактором виснаження як поверхневих, так і підземних водних ресурсів області. Через низьку законодавчу урегульованість питань щодо користування підземними водами з боку організації облаштування та експлуатації свердловин населенням Сумської області і України в цілому, проявляється низка проблем в області управління водокористуванням підземних вод, серед яких нагального вирішення потребують такі:

– видання дозволів на спеціальне водокористування передбачено лише для підприємств (загальний пакет документів як для підприємств, так і для населення), для населення процедури надання дозволів на спеціальне водокористування майже неврегульовані;

– для державного обліку артезіанських свердловин у населення відсутня можливість оформлення відповідної документації;

– відсутність обґрунтованих норм водоспоживання (ліміту) для користувачів артезіанських свердловин;

– відсутні чіткі інструкції щодо оформлення дозвільних документів для населення;

– відсутні визначення та класифікація підземних вод як природного ресурсу на користування якого необхідні дозвільні документи, що суттєво ускладнює вибір типу дозвільного документу (дозвіл на спеціальне водокористування чи/або спеціальний дозвіл на користування надрами – на один і той же об'єкт підземні води);

– відсутність методики нарахування збору для користувачів артезіанських свердловин;

– недосконала методика з нарахування збитків заподіяних державі внаслідок самовільного водокористування;

– відсутність засобів вимірювання обсягів видобутих підземних вод на артезіанських свердловинах для побутових та промислових потреб;

– відсутність державних органів реєстрації (або обліку) та служби моніторингу користувачів артезіанських свердловин;

– значна кількість незатампанованих артезіанських свердловин, що завдають значні еколого-економічні збитки підземним водам через можливість попадання в них забруднюючих речовин. Такий стан пов'язаний із відсутністю процедур виведення із експлуатації незатампанованих артезіанських свердловин;

– невизначеність у часі використання артезіанських свердловин, що призводить до прогресуючого виснаження підземних вод.

Зазначені вище проблеми вимагають комплексного еколого-економічного дослідження і перш за все у районах розташування артезіанських свердловин (віддалені райони міст, села, дачні ділянки тощо).

Найефективнішим інструментом збереження та відновлення водних ресурсів є економічний механізм водокористування, невід'ємна складова якого – платне водокористування, що, з одного боку, є інструментом мотивації водокористувачів, а з іншого – джерелом коштів для фінансування галузі водного господарства. В Україні платне водокористування запроваджене 1994 року, проте до цього часу не виконує покладену на нього функцію. Платежі за воду не стали реальним стимулом, який би повною мірою сприяв раціоналізації водокористування та фінансовому забезпеченню галузі водного господарства.

У контексті зазначених понять та їх визначень, наведених у п. 1.7. методики [1] та ст. 1 Водного кодексу України, дозвіл на спеціальне водокористування є документом, що надає право особі використовувати воду (здійснювати її забір, тобто вилучати її) з водного об'єкта (у т. ч. водоносного горизонту) за допомогою споруд (у т. ч. артезіанських свердловин) для задоволення своїх господарсько-побутових та господарсько-питних потреб.

Розрахунок збитків, обумовлених порушенням за самовільне використання водних ресурсів, відбувається згідно з п. 6. Методики [1].

Розмір відшкодування збитків, заподіяних державі внаслідок самовільного водокористування, забору води з порушенням планів водокористування, нераціонального використання води, умисного чи неумисного заниження показників обсягів забору води з водних об'єктів чи обсягів відведення води у водні об'єкти, збільшується у 100 разів порівняно з тарифною ціною використаної води і розраховуються за формулою [1]:

$$З_{сам} = 100 \times W \times Тар, \quad (1)$$

де $W$ – обсяг використаної води, м³;

$Тар$ – норматив збору на спеціальне водокористування, діючий у регіоні на час порушення, або відповідно тариф на водовідведення (без урахування пільгових коефіцієнтів).

Недоліком зазначеної методики є те, що вона не містить порядку розрахунку збору для населення у випадку понадлімітного використання води з використанням артезіанських свердловин. Таким чином, держава спонукає водокористувачів до екстенсивного використання підземних вод.

В умовах сталого розвитку найефективнішим інструментом збереження та відновлення водних ресурсів є попередження еколого-економічних збитків. Населенню краще своєчасно сплачувати за використання водних ресурсів, ніж відшкодовувати збитки.

Для попередження еколого-економічних збитків запропоновано розрахунок збору для населення у випадку понадлімітного використання підземних вод (які потребують облаштування свердловинами) проводити за такою формулою:

$$З_{пвв} = (W - (N \times n)) Ч \times Тар, \quad (2)$$

де $З_{пвв}$ – збір за понаднормоване використання води, грн;

$W$ – обсяг використаної води, м³;

$N$ – норма споживання на одну особу, м³;

$n$ – кількість осіб;

$Тар$ – норматив збору на спеціальне водокористування, діючий у регіоні на час порушення.

Згідно зі звітом про обсяги натуральних показників ліцензіатів з централізованого водопостачання КП ПУВКГ м. Шостка, середній обсяг споживання води одним мешканцем з приладами обліку на одну особу 5,29 м³/міс, а без приладів обліку 8,86 м³/міс. Після встановлення приладів обліку на артезіанських свердловинах для побутових та промислових потреб можна передбачити зменшення обсягів видобутих підземних вод до 40%. А в порівнянні з об'ємами використаних вод населенням, що проживає в квартирах та в приватних будинках об'єми використання води значно більше (поливні площі, тваринництво, басейн), то можна передбачити економію до 50%.

За проведеними дослідженнями в м. Шостка, приватні будинки, які облаштовані артезіанськими свердловинами, складають 10-15%, а у віддалених районах та селах 50-60%. Розрахуємо недоотриманий прибуток державою за вищезазначеною формулою по Сумській області.

За вищезазначеною формулою розрахуємо збір за понаднормоване використання води. По Сумській області сума для міського населення склала 118453,06 грн на місяць, а для сільського населення – 177678,83 грн на місяць. Тоді як за 2013 рік загальна сума недоотриманого збору складає від 4744603,80 грн до 6119935,44 грн.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наведено можливості зниження нераціонального використання підземних вод і як наслідок, наближення управління водними ресурсами до сталого водокористування. Для цього необхідно підвищити ефективність управління водоспоживання підземних вод з використанням артезіанських свердловин за рахунок проведення комплексу заходів щодо здійснення управління системою водозабезпечення, покращення нормування, обліку і контролю за водокористуванням. Також для впровадження сталого водокористування важливо перебудувати свідомість управлінців, водокористувачів, громадськості в цілому. Тому важливим варто вважати дослідження із відношення громадян до сталого водокористування.

Для запобігання еколого-економічних збитків, обумовлених понадлімітним використанням підземних вод за рахунок свердловин, доцільним вважаємо удосконалити еколого-економічний механізм користування підземними водами: налаштувати систему оформлення дозволу на спеціальне водокористування підземними водами для фізичних осіб; облаштувати артезіанські свердловини засобами вимірювання обсягу видобутих підземних вод та моніторинг обсягів видобутих підземних вод фізичними особами на місцевому рівні; створити умови для ефективного державного обліку свердловин та нарахування зборів за понадлімітне використання підземних вод.

Отже, збереження та відновлення підземних водних ресурсів є можливим завдяки впровадженню ефективного еколого-економічного механізму водокористування, невід'ємною складовою якого має стати платне водокористування як інструмент мотивації споживачів до раціонального водокористування з одного боку та джерело коштів з фінансування заходів збереження і відновлення підземних вод з іншого. Саме ці заходи мають сприяти переходу до моделі сталого розвитку, забезпечити узгодження сучасних і перспективних пріоритетів водокористування та бути ефективним чинником підвищення добробуту населення.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Про затвердження Методики розрахунку розмірів відшкодування збитків, заподіяних державі внаслідок порушення законодавства про охорону та раціональне використання водних ресурсів : Наказ Міністерства ОНПС України від 20.07.2009 № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0767-09.
2. Про затвердження Порядку державного обліку артезіанських свердловин, облаштування їх засобами вимірювання обсягу видобутих підземних вод : Постанова КМУ від 8 жовтня 2012 р. № 963 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/963-2012-п.
3. Доповідь про стан навколишнього природного середовища у Сумській області у 2012 році. – Суми : Департамент екології, паливно-енергетичного комплексу та природних ресурсів, 2013. – 215 с.
4. Екологічний паспорт Сумської області станом на 01.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/index.php/protection/protection1/sumska.
5. Водне господарство в Україні / А.В. Яцик, В.М. Хорєв. – К. : Ґенеза, 2000. – 456 с.
6. Еколого-економічні аспекти оцінки ефективності господарської освоєності водно ресурсного потенціалу / В.А. Голян // Акт. пробл. економіки. – 2005. – № 3. – С. 150-158.
7. Продуктивність водоресурсних джерел України: теорія і практика / Під заг. ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. – К., 2007. – 412 с.
8. Хвесик М.А. Водне господарство України: системні суперечності, структурні диспропорції та колізії регулювання // Економіка природокористування та охорони довкілля : зб. наук. праць / Ред. колег.: Б.М. Данилишин та ін. НАНУ РВПС України. – К., 2006. – С. 7-14.

# СЕКЦІЯ 7
# ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 331.5.024.54

**Гриняк К.В.**
*аспірант*
*Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи*
*Національної академії наук України*

## СОЦІАЛЬНЕ ВІДТОРГНЕННЯ ЯК РИЗИК НА РИНКУ ПРАЦІ: ДИНАМІКА РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА НАСЛІДКИ

Вивчено сутність ризику соціального відторгнення на ринку праці та аналізу динаміки його основних проявів. Встановлено, що основними проявами ризику соціального відторгнення на рику праці є: загроза довготривалого безробіття, відсутність доступу до належних умов праці на робочому місці, відсутність можливості реалізації та захисту трудових прав, дискримінація за різними ознаками. Визначено роль та місце відторгнення на ринку праці серед сучасних соціальних ризиків.
**Ключові слова:** ринок праці, соціальні ризики, соціальне відторгнення, дискримінація, безробіття, умови праці.

**Гриняк К.В. СОЦИАЛЬНОЕ ОТТОРЖЕНИЯ КАК РИСК НА РЫНКЕ ТРУДА: ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ И ПОСЛЕДСТВИЯ**
Изучена сущность риска социального отторжения на рынке труда и анализа динамики его основных проявлений. Установлено, что основными проявлениями риска социального отторжения на рыке труда являются: угроза длительной безработицы, отсутствие доступа к надлежащим условиям труда на рабочем месте, отсутствие возможности реализации и защиты трудовых прав, дискриминация по различным признакам. Определена роль и место отторжение на рынке труда среди современных социальных рисков.
**Ключевые слова:** рынок труда, социальные риски, социальное отторжение, дискриминация, безработица, условия труда.

**Hryniak K.V. THE SOCIAL EXCLUSION AS A RISK AT LABOUR MARKET: THE DYNAMICS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE AND ITS CONSEQUENCES**
This article studies the nature of the risk of social exclusion at labour market and analyses its main manifestations. It was found that the basic manifestations of the risk of social exclusion at labor market are: the threat of a long-term unemployment, the lack of access to adequate facilities at the workplace, the lack of the opportunities to implement and to protect the labour rights, the discrimination on various grounds. The role and place of the exclusion at labor market among contemporary social risks was defined by the author.
**Keywords:** labour market, social risks, social exclusion, discrimination, unemployment, working conditions.

**Постановка проблеми.** Актуальність цієї тематики насамперед зумовлена сильним та довготривалим негативним впливом явища соціального відторгнення на ринку праці на соціальне та економічне життя суспільства, його емоційне здоров'я. Особливістю ситуації, яка сьогодні склалась на ринку праці України, стало те, що значна частина громадян опинилася у замкненому колі, коли потрапляння до групи безробітних несприятливо відображається на їх здатності заробляти у подальшому. Внаслідок цього вони позбавляються хороших перспектив зайнятості та заробітків, і зневірюючись, опиняються у категорії виключених на довгий період. Отже, фактично соціальне виключення на ринку праці становить новий соціальний ризик сучасності, який потребує детального вивчення з метою його мінімізації. В Україні дослідженням проблеми соціального відторгнення почали займатися порівняно нещодавно, причому без розгляду цього небезпечного явища у площині ринку праці. Водночас розгляд соціального відторгнення саме на рівні ринку праці дасть змогу сформувати ефективні механізми подолання безробіття, створення рівних можливостей на ринку праці, зменшення диспропорції на ринку праці.

**Метою статті** є визначення сутності соціального відторгнення на ринку праці, аналіз його динаміки та наслідків.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання соціального відторгнення у своїх наукових працях висвітлювали Е. Аткінсон, П. Абрахамсон, Р. Ленуар, А. Сміт, Х. Сільвер [1; 16; 17]. Роботи низки вітчизняних науковців, серед яких Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Черенько, сприяли поширенню досліджень проблем соціального відторгнення в Україні та визначенню української специфіки цього явища [4; 7; 8]. Сучасні підходи до визначення соціальних ризиків та їх оцінювання розроблені В. Дурдинцем, Ю. Саєнко, Ю. Приваловим, Л. Шевченко [13; 15]. Ринок праці як середовище виникнення соціального ризику розглядали О. Цимбал та Л. Лісогор [8].

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз соціального відторгнення у контексті ризиків на ринку праці, динаміки його розвитку та наслідків передбачає розгляд двох важливих понять – «соціальний ризик» та «соціальне відторгнення». Розгляд цих термінів дасть змогу співвіднести обидва явища між собою і визначити результати їх взаємодії.

Явище соціального відторгнення у сучасній науковій літературі переважно розглядається у 4-х основних проявах: економічний, соціальний, політичний, культурний [9, с. 58]. Найчастіше зустрічається опис економічного відторгнення. П. Абрахамсон, А. Сміт, Х. Сільвера пов'язують його з проблемами соціальної нерівності, недоліками функціонування ринку праці, бідності, соціального захисту, доступу до освіти [1, с. 159–164; 16, с. 533–578; 17].

Сучасний та узагальнений підхід до визначення соціального відторгнення містить Національна Допо-

відь про людський розвиток. У ній соціальне відторгнення визначається як «процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Це відокремлює їх від працевлаштування, отримання доходів і можливості навчання, а також від соціальних і суспільних інститутів та заходів. Вони мають обмежений доступ до влади та прийняття рішень органами влади і, таким чином, часто не можуть взяти участь у процесах розроблення та прийняття рішень, що впливають на їх повсякденне життя» [3, с. 14].

Розглянемо і поняття «соціальні ризики». Найпоширеніше розуміння поняття «ризик» охоплює головні аспекти цього явища, серед яких: можливість або реальна загроза відхилення результатів конкретних рішень або дій від очікуваних (мети); небезпека втрати ресурсів порівняно з варіантом, розрахованим на їх раціональне використання; імовірність виникнення збитків, неодержання доходів чи появи додаткових витрат порівняно з прогнозованим варіантом [15, с. 68–69].

Відповідно до загального розуміння ризику серед українських науковців сформувалось певне уявлення про соціальні ризики. Низка українських вчених (Л. Бевзенко, М. Лощинін, С. Мартинюк, Ю. Плотинський, Ю. Саєнко, В. Трубінін) підтримують визначення запропоноване МОП, за яким «соціальний ризик – це втрата доходу, що спричиняє необхідність матеріальної підтримки громадян для задоволення мінімальних потреб незалежно від їхніх індивідуальних можливостей» [2, с. 10].

Водночас Е. Лібанова пов'язує між собою поняття «соціальний ризик» і «соціальне відторгнення». Вона вважає, що соціальне відторгнення визначається взаємодією ризиків з низкою рушійних сил, якими можуть бути інститути та норми, принципи та поведінка, місцеві умови (різноманітність можливостей працевлаштування, екологія, інфраструктура, відстань до столиці чи регіональних центрів), тощо [7].

Варто погодитись з цією тезою, оскільки так, як і соціальний ризик, соціальне відторгнення передбачає втрату можливостей чи ресурсів, тобто фактично ці два явища можуть характеризувати один і той же процес, але у різних площинах. Використовуючи цей підхід можна зробити висновок про те, що соціальне відторгнення на ринку праці є соціальним ризиком, який може виражатися загрозою довготривалого безробіття, відсутністю доступу до належних умов праці на робочому місці, відсутністю можливості реалізації та захисту трудових прав, дискримінацією на ринку праці за різними озна-

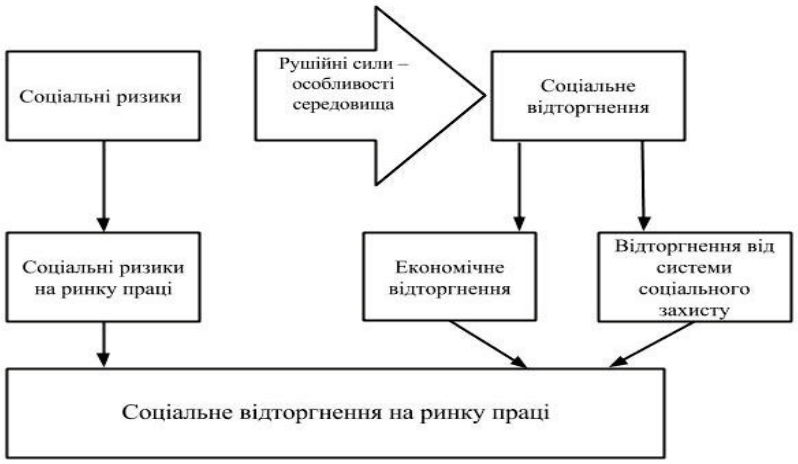


**Рис. 1. Соціальне відторгнення серед соціальних ризиків**

Таблиця 1

**Основні прояви ризику соціального відторгнення на ринку праці та їх наслідки**

| Інститути – домінанти ризику | Основні структурні складові | Характерні прояви | Агреговані наслідки |
|---|---|---|---|
| 1. Соціальні інститути | Соціальна політика | Неможливість попередження соціальних конфліктів, соціальне розшарування, зростання числа осіб, що отримують соціальні допомоги. | Зростання соціальної напруги. |
| | Демографічна політика | Посилення міграційних настроїв, негативні зміні у репродуктивній поведінці населення. | |
| 2. Економічні інститути | Політика регулювання ринку праці та зайнятості | Зниження доходів, зниження зайнятості, зростання диспропорцій на ринку праці, відсутність належних умов праці, невідповідність бюджетної політики рівню життя населення, зростання неформальної зайнятості. | Посилення ролі тіньової економіки. |
| 3. Інститут психології | Політика формування ціннісних орієнтацій громадян | Зниження трудової мотивації працівників, відсутність чіткої перспективи подальшої трудової діяльності, відсутність можливостей для самовираження, зневіра у власних силах та у суспільстві, громадянська безвідповідальність, негативне ставлення до держави та суспільства, постійне відчуття пригніченості. | Маргіналізація населення. |
| 4. Політичні інститути | Політика підтримки профспілкового руху та діяльності різноманітних трудових об'єднань і організацій | Формування у працівників негативної реакції на профспілки та інші трудові об'єднання, відсутність консолідації колективів, відсутність солідарності на ринку праці. | Зменшення участі організацій, що представляють інтереси працівників у прийнятті рішень на різних рівнях. |
| 5. Інститут права | Законодавча політика | Не ефективність функціонування правової системи, відсутність можливостей реалізації трудових прав на практиці, збільшення числа випадків дискримінації на ринку праці. | Відсутність правової культури на ринку праці. |

*Джерело: скаладено автром*

ками. Схематично місце соціального відторгнення на ринку праці серед соціальних ризиків зображено на рисунку 1. Як бачимо, воно є результатом не лише прояву економічного боку відторгнення, а й соціального.

Як і будь-який інший соціальний ризик відторгнення на ринку праці охоплює основні структурні складові, має характерні прояви та агреговані наслідки. Водночас особливістю соціального відторгнення стало те, що воно увібрало риси різних соціальних ризиків. Так, наприклад, довготривале безробіття є проявом соціального відторгнення на ринку праці. Без сумніву загальний ризик безробіття включає і довготривале безробіття. Відтак довготривале безробіття є спільною рисою обох різновидів соціальних ризиків. Прикладом може бути і відсутність доступу до належних умов праці на робочому місці, оскільки вони є певним ресурсом, доступ до якого людина може втратити. Це відображається і у наслідках соціального відторгнення на ринку праці (див. таблиця 1). Вони подібні до наслідків тих видів соціальних ризиків, риси яких увібрало соціальне відторгнення, однак мають сильніший ефект порівняно з ними. Якщо наслідком ризику безробіття є виникнення соціальної напруги, то наслідком ризику соціального відторгнення на ринку праці є зростання цієї напруги. Можемо стверджували, що соціальне відторгнення на ринку праці – новітній ризик акумулятивного характеру. Ця специфіка характеру становить суттєву небезпеку для соціального середовища.

Кожне з 4-х наведених виражень ризику соціального відторгнення на ринку праці має свою специфіку та характерні показники і тому заслуговує окремої уваги.

**Загроза довготривалого безробіття** стала для України результатом радянської політики надзайнятості, яка після розпаду Радянського Союзу виявилась функціонально не спроможною. У 1991 році фіксувались рекордні показники безробіття і втрата роботи для громадян стала звичним явищем. Водночас українські служби зайнятості не мали досвіду і технологій роботи з безробітними. Крім того, спостерігався низький рівень довіри серед громадян до служб зайнятості, тому звичним явищем було і незареєстроване безробіття. Певне економічне пожвавлення починаючи з 2000-го року позитивно вплинуло на ситуацію на ринку праці, однак проблема довготривалого безробіття залишається надзвичайно актуальною і сьогодні. Це насамперед пов'язано з закономірністю: шанси працевлаштуватись повільно скорочуються з часом перебування у статусі безробітного, тобто, якщо людина довго шукає роботу, вірогідність того, що вона її дійсно знайде, невелика.

В основі цієї наведеної закономірності лежать два ефекти: ефект негативної залежності імовірності працевлаштування від тривалості пошуку роботи (особа з коротким періодом пошуку роботи знайде роботу та вийде з безробіття швидше, ніж та, що безперервно шукає роботу протягом тривалого проміжку часу); ефект гетерогенності (особа з кращими якісними характеристиками знайде роботу та вийде з безробіття швидше, ніж та, що є менш привабливою на ринку праці) [8, с. 182–183].

Наведемо динаміку довготривалого безробіття в Україні (табл. 2). Можна відзначити тенденцію до зменшення середньої тривалості незайнятості, однак зростання частки населення, яке шукало роботу від 6 до 9 місяців.

Таблиця 2

**Безробітне населення (за методологією МОП) за тривалістю незайнятості у 2000-2013 рр.**

| Рік | від 6 до 9 місяців, % безробітного населення | від 9 до 12 місяців, % безробітного населення | 12 місяців і більше, % безробітного населення | Середня тривалість незайнятості, місяців |
|---|---|---|---|---|
| 2000 | 7,8 | 9,1 | 63,3 | 23 |
| 2001 | 8,3 | 8,3 | 62,6 | 23 |
| 2002 | 9,0 | 8,7 | 60,5 | 22 |
| 2003 | 9,4 | 8,4 | 58,0 | 22 |
| 2004 | 10,5 | 8,9 | 49,7 | 20 |
| 2005 | 10,0 | 8,3 | 42,5 | 16 |
| 2006 | 11,4 | 6,9 | 37,6 | 14 |
| 2007 | 10,1 | 6,4 | 34,9 | 13 |
| 2008 | 9,5 | 7,0 | 28,7 | 11 |
| 2009 | 14,3 | 9,5 | 18,4 | 9 |
| 2010 | 11,6 | 7,4 | 33,9 | 12 |
| 2011 | 10,9 | 7,0 | 28,4 | 11 |
| 2012 | 11,2 | 7,0 | 28,0 | 11 |
| 2013 | 10,6 | 6,8 | 27,3 | 11 |

*Джерело: [12]*

Істотну роль у виникненні ризику соціального відторгнення на ринку праці виконує і **відсутність доступу до належних умов праці**. Право на належні, безпечні та здорові умови праці задекларовано у ч. 4 ст. 43 Конституції України [6]. Його фіксують і міжнародно-правові акти, де це право трактується як право на справедливі та сприятливі умови праці. Це право вважається міжнародним універсальним стандартом у сфері праці. Це відображено, зокрема, у ч. 1 ст. 23 Загальної декларації прав людини 1948 р., ст. 7 Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права, а також в інших актах Організації Об'єднаних Націй, а також у Конвенціями МОП [10].

Закон України «Про охорону праці» поширює право на належні, безпечні та здорові умови праці на всіх юридичних та фізичних осіб, які використовують найману працю [5]. Так, право на належні, безпечні та здорові умови праці мають всі особи, які застосовують свою працю добровільно (форми реалізації права на працю) чи шляхом застосування примусу санкціонованого державою (альтернативна (невійськова) служба; праця засуджених). Отже, вся дозволена на території України праця повинна відповідати умовам безпеки та гігієни, тобто принаймні санітарно-гігієнічним нормам.

Водночас поточна ситуація на ринку праці України у багатьох випадках демонструє існування невідповідності умов праці стандартам безпеки та гігієни (здебільшого йдеться про умови, що не відповідають вітчизняним санітарно-гігієнічним нормам). Такі умови є не належними і вони не можуть бути визнані на відкритому ринку праці як прийнятні для забезпечення зайнятості. Отже, особи, що працюють в умовах не прийнятних для трудової діяльності, стають виключеними з нормальних умов праці.

Безперечно виключення працівників з нормальних умов праці призводить до катастрофічних наслідків для працівників і для суспільства. Насамперед це наслідки для життя і здоров'я працівника, зокрема збільшення випадків виробничого травматизму, професійних захворювань, нещасних випадків на виробництві. Крім того, у багатьох випадках загрозу для

здоров'я інших осіб може становити, наприклад, продукція, виготовлена в не належних умовах праці.

Під час аналізу виключення з нормальних умов праці виникають питання про поширення цього явища та його особливості. Для відповіді на це запитання звернемось до офіційних джерел. Дані Державної служби статистики про кількість осіб, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, та про їх відсоток серед загальної кількості працівників наведені у таблиці 3, дані про розподіл цих працівників за окремими видами економічної діяльності представлені у таблиці 4.

Таблиця 3

**Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам**

| Рік | Кількість працівників, тис. осіб | % від загальної кількості працівників |
|---|---|---|
| 1999 | 1898,2 | 23,0 |
| 2003 | 1614,5 | 26,1 |
| 2004 | 1608,8 | 26,9 |
| 2005 | 1598,5 | 27,4 |
| 2007 | 1512,1 | 27,5 |
| 2009 | 1 309,4 | 27,8 |
| 2011 | 1 283,3 | 28,9 |

*Джерело: [12]*

Наведені дані дають змогу констатувати, що відсоток осіб, відторгнених від умов праці, що відповідають санітарно-гігієнічним нормам повільно зростав з 23% у 1999 році, тобто з менше, ніж чверті від загальної кількості працівник, до 28,9%, тобто до майже третини від усіх працівників. Найбільше відторгнених від нормальних умов серед працівників промисловості – їх відсоток зазнавав незначних коливань від 75,6 у 2003 році до 77,2 у 2011. Помітний відсоток серед працівників, трудова діяльність яких відбувається без дотримання санітарно-гігієнічних норм і у сфері транспорту та зв'язку, причому існує чітка тенденція до його зростання. Так, у 2003 році в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам у сфері транспорту та зв'язку, працювали 11,4% працівників, а у 2011 – 15%. Протилежна тенденція спостерігається у сільському господарстві – має місце помітне зниження відсотка відторгнених від умов праці, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам з 7,5 (2003 рік) до 3,3 (2011 рік), що загалом є позитивним сигналом для розвитку сільського господарства. Відносно стабільний відсоток виключення з умов праці, які узгоджені з санітарно-гігієнічними нормами, у галузі будівництва – у різні роки він змінювався в межах 4,5–6,3%.

Слід зауважити, що наведена статистика стосується лише легальної зайнятості і не охоплює неформальний ринок праці. Можна лише припустити, що питання дотримання норм безпеки та гігієни не є суттєвим в умовах не формального ринку праці, а тому відсоток серед зайнятих у не формальному секторі, які працюють в не прийнятних умовах є значно вищим ніж серед осіб, котрі працевлаштовані офіційно.

Уваги заслуговують і причини, через які громадяни погоджуються на відторгнення від визнаних прийнятними на ринку праці умов праці. Очевидно найбільш вірогідними з них є побоювання втратити роботу (навіть з поганими умовами праці, оскільки, на думку таких працівників, це краще ніж безробіття), не знання своїх трудових прав та власне санітарно-гігієнічних норм, відповідно до яких організовується робоче місце і робочий процес. Значно зменшити вплив цих причин у найближчому майбутньому з огляду на економічну ситуацію в Україні малоймовірно, тому можна прогнозувати збільшення числа осіб, виключених з прийнятних умов праці, а, отже, відторгнення від нормальних умов праці тривалий період залишатиметься вагомою складовою соціального відторгнення на ринку праці.

Серед основних складових відторгнення на ринку праці варто виокремити **відсутність можливості реалізації та захисту трудових прав**. До базових можливостей реалізації та захисту трудових прав громадян можна віднести: територіальну доступність робочого місця та достатню ємність ринку праці у населеному пункті; «задовільну» зайнятість; достатній рівень освіти; наявність кваліфікованої юридичної допомоги під час захисту трудових прав; прозорість діяльності інституцій, що забезпечують захист трудових прав.

На усіх етапах розвитку ринку праці територіальна доступіть робочого місця та достатня ємність локального ринку праці залишались основними можливостями для працевлаштування у будь-якому регіоні. Загальновідомою є аксіома: розташування робочого місця територіально далеко від потенційного працівника або створює проблеми з проїздом і житлом для працівника та їх фінансуванням (що значно зменшує економічний сенс працевлаштування), або змушує взагалі відмовитись від працевлаштування. Крім того, поширеною є ситуація, за якої у певному населеному пункті відсутня достатня кількість організацій та установ, що виступають роботодавцями, тобто немає необхідної кількості робочих місць. Ці обставини спричиняють відсутність у громадян можливості реалізувати та захистити свої трудові права і провокують соціальне відторгнення на ринку праці.

Згідно з дослідженнями ООН ризик відторгнення через безробіття корелює з розміром населеного пункту. Найбільше можливостей реалізації трудових прав (працевлаштування) мають мешканці великих міст, оскільки ємність ринку праці у великих містах значно більша, ніж у інших населених пунктах. Наприклад, у 2008 році частка домогосподарств із хронічно безробітними у великих містах становила 36,1%, у малих містах – 39,4%, у сільській міс-

Таблиця 4

**Розподіл працівників, зайнятих в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, за окремими видами економічної діяльності**

| Галузь економіки / Рік | 2003 | 2004 | 2005 | 2007 | 2009 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Сільське господарство | 7,5% | 5,8% | 5,1% | 3,7% | 3,6% | 3,3% |
| Промисловість | 75,6% | 76,4% | 76,3% | 76,8% | 76,1% | 77,2% |
| Транспорт та зв'язок | 11,4% | 12,2% | 13% | 13,2% | 14,9% | 15% |
| Будівництво | 5,5% | 5,6% | 5,6% | 6,3% | 5,4% | 4,5% |

*Джерело: [12]*

цевості – 24,5. Відтак найгірша ситуація з можливостями реалізації трудових прав фіксується саме у малих містах, де часто діє монофункціональна структура економіки. Так, в Україні існує 368 малих міста, у яких проживає 20 відсотків міського населення України (6,4 млн. осіб), 122 з них мають монопромислову структуру економіки. Відсутність територіальної доступності до робочих місць та недостатня ємність ринку праці у цих містах є результатом проблем, викликаних кризовими явищами у промисловості та транспорті – браком кваліфікованих управлінських кадрів, низькими темпами будівництва житла та об'єктів соціальної інфраструктури, обмеженістю вибору професій, нерозвиненістю міської інфраструктури та сфери обслуговування. Що ж стосується сільської місцевості, то там жителі, які не знайшли роботу, мають можливість працювати в особистих селянських господарствах, що звичайно не становить альтернативу безробіттю, однак приносить дохід і завжди є територіально доступним способом заробляти [11, с. 59–61].

Одним з аспектів можливості реалізації та захисту трудових прав є «задовільна зайнятість». Під поняттям «задовільна» розуміємо офіційну зайнятість, через яку працівник забезпечує свої матеріальні потреби та повністю чи частково самореалізується, її ознаками є повний робочий день, наявність соціального пакету, який забезпечує роботодавець, здорові та безпечні умови праці, оплата праці не нижча за мінімальну. Наявність цих ознак дає змогу реалізовувати та захищати трудові права. З цього погляду можливості реалізації трудових прав зменшуються у осіб, зайнятість яких має нестандартні форми: зайнятість неповний робочий час та за терміновими трудовими угодами, самостійна зайнятість.

У національній доповіді «Україна на шляху до соціального залучення» зазначається: «Нестандартні форми зайнятості є невід'ємним елементом гнучкого ринку праці, що розширює можливості вибору робочих місць для населення і сприяє підвищенню конкурентоспроможності економіки за рахунок оптимізації витрат на робочу силу. Проте слабкість чи навіть повна відсутність державного регулювання цих форм зайнятості часто призводить до обмеження соціального захисту» [11, с. 61–62].

Окремо автори цієї доповіді акцентували на частковій зайнятості: «Зайнятість неповний робочий час має негативні наслідки, оскільки не забезпечує достатній дохід та спонукає осіб до пошуків додаткової роботи. Лише невелика частина працівників у режимі неповного робочого часу обрала таку форму зайнятості цілком свідомо, віддаючи доходам нижчий пріоритет, ніж вільному часу. Загалом працівники погоджуються на неповну зайнятість через відсутність можливостей знайти іншу роботу. В Україні майже три чверті цих працівників – жінки, які, швидше за все, мають дітей або інші сімейні обов'язки, що обмежують можливість зайнятості повний робочий час. За деяких обставин, наприклад в умовах скорочення виробництва, роботодавці доволі часто переводять працівників – за їх формальною згодою – на роботу в режимі скороченого робочого часу або відправляють у неоплачувані (іноді – частково оплачувані) відпустки» » [11, с. 61]. Отже, часткове безробіття, з одного боку, дозволяє уникнути масштабних скорочень працівників, а з іншого – є причиною втрати працівниками значної частини заробітної плати та гарантій збереження робочого місця, що, на думку авторів національної доповіді «Україна на шляху до соціального залучення», неминуче знижує соціальний статус і зумовлює збільшення ризиків економічного і соціального відторгнення. Наведемо статистичні дані у таблиці 5.

Окрім форми зайнятості на «задовільну зайнятість» вливає і охоплення трудовими договорами та профспілками. Ці фактори свідчать про стабільність зайнятості, опосередковано підвищують обізнаність працівників про трудове законодавство та можливості захисту трудових прав, а отже зменшують ризик соціального відторгнення на ринку праці. Наявна статистика дає змогу проаналізувати рівні охоплення профспілками та колективними договорами працівників з 1998 до 2009 року. Як випли-

Таблиця 5

**Динаміка поширення нестандартних форм зайнятості**

| Рік | % до облікової кількості штатних працівників, прийнятих на роботу на умовах неповної зайнятості | % до облікової кількості штатних працівників, переведених з економічних причин на неповний робочий день (тиждень) | % до облікової кількості штатних працівників, які знаходились у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення робіт) | % самозайнятих до усього зайнятого населення | % зайнятих в неформальному секторі до усього зайнятого населення |
|---|---|---|---|---|---|
| 1997 | - | 16,1 | 21,9 | 15,4 | - |
| 1998 | - | 17,5 | 22,4 | - | - |
| 1999 | 2,7 | 17,6 | 22,0 | 7,8 | 13,6 |
| 2000 | - | 13,3 | 16,1 | 8,3 | 14,8 |
| 2001 | - | 13,3 | 7,2 | 8,5 | 16,4 |
| 2002 | - | 12,4 | 5,1 | 9,2 | 17,3 |
| 2003 | 3,5 | 11,3 | 3,2 | 11,2 | 17,2 |
| 2004 | 3,5 | 8,8 | 1,8 | 15,6 | 19,4 |
| 2005 | 3,6 | 7,4 | 2,0 | 16,8 | 21,5 |
| 2006 | 3,8 | 5,4 | 1,2 | 17,6 | 22,3 |
| 2007 | 3,8 | 4,4 | 1,1 | 19,3 | 22,3 |
| 2008 | 4,0 | 10,6 | 1,6 | 16,7 | 21,8 |
| 2009 | 4,4 | 19,4 | 2,6 | 17,1 | 22,1 |
| 2010 | 4,8 | 13,6 | 3,4 | 17,4 | 22,9 |
| 2011 | 4,8 | 8,6 | 1,8 | 17,8 | 23,1 |
| 2012 | 5,2 | 7,0 | 1,3 | 17,4 | 22,9 |

*Джерело: [12]*

ває з таблиці 6 рівень охоплення профспілками постійно знижувався і у 2009 році став рекордно низьким – 40,3%, відтак відбулось значне падіння впливу профспілок та звуження їх можливостей щодо захисту прав працівників. Водночас спостерігається тенденція до зростання рівня охоплення колективними договорами з 68,9% у 1998 році до 83,9% у 2009 році. Проте зазвичай укладання таких договорів є лише формальним і не має суттєвих наслідків у вигляді посилення захисту прав працівників. З іншого боку, сама наявність колективних договорів – перший крок до цивілізованих ринкових відносин, а отже – до зменшення ризику відторгнення.

Серед основних можливостей реалізації та захисту трудових прав звернемо увагу і на достатній рівень освіти. Так, у згаданій доповіді «Україна на шляху до соціального залучення» зазначається, що соціальне відторгнення на ринку праці найменше поширене серед осіб з повною вищою освітою, незалежно від статі та місця проживання; найбільше – серед осіб із базовою вищою освітою. Більше половини безробітних має повну загальну середню освіту. Відсутність повної вищої освіти зумовлює збільшення ризику соціального відторгнення від сфери праці [11, с. 58].

Цікавою з погляду соціальних ризиків є і самооцінка населенням власних можливостей реалізації та захисту трудових прав, яка подана у таблиці 7. Дані збирались Інститутом соціології НАН України [14]. Як видно з таблиці, приблизно половина опитаних заявила, що їм не вистачає роботи, яка підходить, можливості працювати з повною віддачею та можливості мати додатковий заробіток, тобто очевидною стає відсутність можливості реалізації трудових прав. Що ж стосується захисту трудових прав, то аналогічно до попередніх запитань, половина опитаних вказала на те, що їм не вистачає кваліфікованої юридичної допомоги для захисту своїх прав та інтересів. Занепокоєння викликає і той факт, що 55% громадян визнає нестачу можливостей дати дітям повноцінну освіту. Така ситуація вимагає корегування державної політики у сфері освіти з метою недопущення ризиків відторгнення від отримання освіти.

Питання **дискримінації** є також суттєвими для вивчення ризику соціального відторгнення на ринку праці. Найчастіше на ринку праці України існують такі види дискримінації: дискримінація за статтю, дискримінація за віком, дискримінація за соціальним статусом або статусом у колективі. Формально законодавство України не дозволяє будь-яких проявів дискримінації, однак реалії життя свідчать про протилежне. Згідно з опитуваннями, опублікованими у «Національній доповіді «Україна на шляху до соціального залучення» 47,9% працівників не відчувають постійної поваги на роботі, водночас 7,3% відчувають її хоча б іноді, а 3,2% – ніколи. Отже, 10,5% працюючих респондентів фактично позбавлені можливості нормального спілкування на роботі [11, с. 64].

Складною в Україні залишається ситуація з рівними можливостями доступу до викооплачуваних посад жінок і чоловіків. Серед зайнятих жінок частка законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів істотно нижча (6,7% проти 9,2% серед чоловіків), тоді як частка представників найпростіших професій – помітно вища (25,4% і 22,8% відповідно). Хоча загалом завдяки своєму більш високому рівню освіти українські жінки мають достатні можливості вести професійну діяльність на найвищих кваліфікаційних рівнях (жінки становлять дві третини професіоналів і фахівців), це значною мірою пов'язано із домінуванням жінок у сфері освіти, охорони здоров'я та послуг, де робота потребує вищої освіти, але заробітки – дуже низькі. Найбільшою мірою гендерна нерівність у сфері зайнятості проявляється у можливостях кар'єрного росту. Оцінюючи власні можливості зростання порівняно з колегами-чоловіками, вищими свої шанси вважають 9,8% респондентів, тоді як порівняно з колегами-жінками – 17,9% [11, с. 64–65].

Актуальними є і питання дискримінації за віком. Найбільше вони стосуються молоді та громадян передпенсійного віку. Частими є випадки, коли роботодавці посилаючись на брак досвіду приймають молодь на випробний термін, оплата праці за який є доволі низькою, або взагалі не виплачують кошти за

Таблиця 6

**Охоплення працівників профспілками та колективними договорами**

| Рівень охоплення / Рік | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Загальний рівень охоплення профспілками, % | 75,0 | 73,2 | 66,9 | 63,5 | 59,2 | 54,6 | 53,3 | 50,6 | 48,5 | 45,8 | 42,1 | 40,3 |
| Рівень охоплення колективними договорами у формальному секторі, % | 68,9 | 71,9 | 75,6 | 78,2 | 80,3 | 82,0 | 83,1 | 82,1 | 82,7 | 82,4 | 83,4 | 83,9 |

*Джерело: [12]*

Таблиця 7

**Самооцінка громадянами деяких можливостей реалізації та захисту трудових прав**

| % громадян, які вважають, що їм не вистачає | 1996 | 1998 | 2000 | 2002 | 2004 | 2005 | 2006 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| роботи, яка підходить | 46,8 | 54,8 | 56,0 | 54,1 | 45,5 | 45,9 | 43,0 | 37,0 | 46,5 | 39,0 | 48,6 | 44,0 |
| можливості працювати з повною віддачею | 38,9 | 44,5 | 45,5 | 38,0 | 30,2 | 32,2 | 30,1 | 27,2 | 32,7 | 35,1 | 35,0 | 33,1 |
| можливості мати додатковий заробіток | – | 55,6 | 55,9 | 48,8 | 39,3 | 47,6 | 44,8 | 41,0 | 47,2 | 41,2 | 51,1 | 47,7 |
| юридичної допомоги для захисту своїх прав та інтересів | 46,9 | 52,4 | 50,0 | 56,0 | 57,2 | 51,3 | 47,3 | 48,4 | 49,4 | 50,5 | 54,4 | 49,2 |
| можливості дати дітям повноцінну освіту | – | – | – | 67,3 | – | 59,8 | 52,2 | 47,2 | 51,9 | – | 55,1 | – |

*Джерело: [14]*

випробний період. Для осіб передпесійного віку дискримінація виглядає по-іншому: їх не приймають на роботу через різні надумані причини.

Підсумовуючи усе викладене вище можна стверджувати, що ризик соціального відторгнення в Україні є складним та багатокомпонентним явищем, яке вимагає розробки інструментів його оцінювання та розробки заходів політики мінімізації, у протилежному випадку – на державу чекає швидке поширення цього явища і суттєві негативні наслідки в соціальному середовищі.

**Висновок.** Ризик соціального відторгнення на ринку праці є результатом взаємодії основних соціальних ризиків, тому його наслідки аналогічні до наслідків інших соціальних ризиків, однак на відмінну від наслідків інших видів соціальних ризиків, вони мають посилений ефект і швидко відображаються в соціумі. Основні прояви ризику соціального відторгнення в Україні зафіксовані у вигляді деяких статистичних показників, а саме: частка безробітного населення, кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, частка громадян, які вважають, що їм не вистачає можливості дати дітям повноцінну освіту, тощо. Динаміка цих показників повинна викликати підвищену увагу з боку органів влади, оскільки вона демонструє не лише поширення соціального відторгнення на ринку праці України, а й дає змогу виявити сфери життєдіяльності і групи населення, які потребують негайного реагування з метою мінімізації цього ризику.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Абрахамсон П. Социальная эксклюзия и бедность / П. Абрахмсон // Общественные науки и современность. – 2001. – № 2. – С. 158–166.
2. Безтелесна Л. Ефективність управління соціальними ризиками найманих працівників / Л. Безтелесна, С. Мартинюк // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 17–24.
3. Галушка З. Соціальне виключення як об'єкт економічного аналізу / З. Галушка, М. Соболєва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 160 – С. 14–19.
4. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 р. № 995_015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
5. Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 р. № 2694-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2694-12.
6. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80.
7. Лібанова Е. Україна: на шляху до соціального залучення / Е. Лібанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://svitppt.com.ua/politika/ukraina-na-shlyahu-do-socialnogo-zaluchennya.html.
8. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : колективна науково-аналітична монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
9. Макарова О.В. Соціальне відторгнення в Україні: специфіка прояву та методологія оцінювання / О.В. Макарова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 57–68.
10. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права від 19.10.1973 р. № 995_042 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_042.
11. Україна: на шляху до соціального включення : Національна доповідь про людський розвиток 2011 року / ПРООН в Україні. – К. : КІС, 2011. – 123с.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
13. Соціальні ризики та соціальна безпека в умовах природних і техногенних надзвичайних ситуацій та катастроф / відп. ред. : В.В. Дурдинець, Ю.І. Саєнко, Ю.О. Привалов. – К. : Стилос, 2001. – 497 с.
14. Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В. Ворони, доктора соціологічних наук М. Шульги. – К. : Інститут соціології НАН України. 2013. – 556 с.
15. Шевченко Л.С. Соціальні ризики найманої праці та їх джерела / Л.С. Шевченко // Економіка і регіон. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – 2008. – № 2(17). – С. 68–71.
16. Silver H. Social Exclusion and Social Solidarity: Three Paradigms / H. Silver. // International Labour Review. – 1994. – № 5–6. – Vol. 133. – P. 531–578.
17. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith; Library Economics Liberty [Electronic resource]. – Access mode: http://www.econlib.org/library/Smith/smWNCover.html.

УДК 314.18:316.42

**Калашнікова Т.М.**
*кандидат економічних наук,*
*старший науковий співробітник відділу досліджень людського розвитку*
*Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи*
*Національної академії наук України*

# ЖИТОМИРСЬКА ОБЛАСТЬ У ДЗЕРКАЛІ СТАТИСТИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Стан та динаміку регіонального індексу людського розвитку в Житомирський області проаналізовано на період 2004–2013 років. Житомирська область займає 25-те місце з точки зору індексу регіонального людського розвитку серед регіонів України з 2010 року, тобто гіршу позицію в рейтингу. Найбільш гострими проблемами в галузі розвитку людського потенціалу у Житомирський області є відтворення населення, соціальне забезпечення, безробіття.

**Ключові слова:** людський розвиток, індекс регіонального людського розвитку, відтворення населення, соціальне середовище, комфортність життя, добробут, гідна праця, освіта.

**Калашникова Т.Н. ЖИТОМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЗЕРКАЛЕ СТАТИСТИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**
Состояние и динамика регионального индекса человеческого развития в Житомирской области проанализированы за период 2004–2013 гг. Житомирская область занимает 25-е место по индексу регионального человеческого развития среди регионов Украины с 2010 года, то есть худшую позицию в рейтинге. Наиболее острыми проблемами в развитии человеческого потенциала Житомирской области являются воспроизводство населения, социальное обеспечение, безработица.

**Ключевые слова:** человеческое развитие, индекс регионального человеческого развития, воспроизводство населения, социальная среда, комфортность жизни, благосостояние, достойный труд, образование.

**Kalashnikova T.M. REFLECTION OF ZHYTOMYR OBLAST THROUGH THE STATISTICS OF A HUMAN DEVELOPMENT**
The condition and the dynamics of the regional index of human development in Zhytomyr Oblast were analyzed for the period of 2004–2013 years. Zhytomyr Oblast occupies 25th place in terms of the index of regional human development among the regions of Ukraine since 2010, which is the worst position of the rating. The most acute problems in the field of human development in Zhytomyr Oblast are reproduction of population, welfare, and unemployment.

**Keywords:** human development, index of regional human development, reproduction of population, social environment, comfort of life, well-being, decent work, education.

**Постановка проблеми.** Регіональний індекс людського розвитку (РІЛР) як аналітичний інструмент соціально-економічної політики увійшов у практику з 1999 року. У 2012 році методику розрахунку РІЛР було актуалізовано – Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України було запропоновано оновлену «Методику вимірювання регіонального людського розвитку» [1], яка зберегла в собі найкращі риси своєї попередниці, а також включила до свого складу низку вдосконалень – експертне оцінювання ваг показників, цільові значення показників (кращі європейські стандарти або (за їх відсутності) – національні цільові індикатори), що входять до складу блоків, тощо. Створена можливість, ґрунтуючись на комплексі регіональних показників за шістьма блоками – «Відтворення населення», «Соціальне середовище», «Комфортне життя» «Добробут», «Гідна праця», «Освіта», сформувати інтегральну оцінку. Порівняння динаміки індексу дозволяє оцінити прогрес у людському розвитку у періоді, що досліджується. У кінцевому підсумку це підвищило статистичну якість індексу та евристичний потенціал РІЛР. Об'єктом цього дослідження виступає стан людського розвитку у Житомирській області, оскільки за останні роки регіон займає останні місця в загальноукраїнському рейтингу і постає необхідність розкрити причини такого становища.

**Наукова розробка тематики дослідження.** Вивчення людського розвитку як цілісного соціально-економічне явища є предметом багаторічних досліджень відділу досліджень людського розвитку Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України [2; 3; 4; 5]. Широка гама аспектів людського розвитку висвітлюється в роботах В. Гейця, О. Гладуна, О. Грішнової, Е. Лібанової, О. Макарової, О. Новікової, С. Пирожкова. Останні актуальні тенденції у сфері освіти, добробуту, комфортності проживання тощо розкрито в роботах [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

**Актуальність теми дослідження.** ІРЛР має слугувати вирішенню практичних завдань соціальної політики. Викрити причини постійного відставання Житомирської області серед інших є вкрай актуальним і важливим завданням у світлі вимог сьогодення, актуалізації регіональної тематики в наукових дослідженнях та в практиці суспільного поступу.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження стану людського розвитку в Житомирській області, спираючись на ідеологію та інструментарій, запропонованій у новій методиці обчислення регіонального індексу людського розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Житомирська область у 2013 р. зайняла 25-те місце [13] в загальноукраїнському рейтингу регіонів за рівнем людського розвитку (рис. 1). Стандартизований рівень індексу регіонального людського розвитку Ir = 0,583[1], при цьому, якщо звернутися до міжрегіонального ранжування інтегральних оцінок за окремими блоками показників (див. табл. 1), то можна бачити, що за виключенням показників блоків «Соціальне середовище» і «Комфортне життя», решта інтегральних оцінок відповідають 21-22 місцям рейтингу.

На жаль, область посідає останнє, 25-те, місце за рівнем ІРЛР серед регіонів України, починаючи з 2010 року [13]. При цьому на Житомирщині спостерігалася позитивна динаміка переважної більшості показників людського розвитку, але цих позитивних зрушень виявилося недостатньо для зміни останньої позиції у загальноукраїнському рейтингу (рис. 2).

[1] Розраховано автором за даними [13]

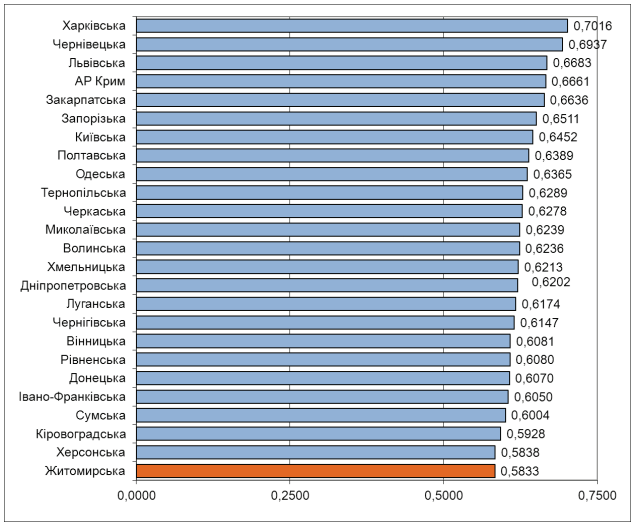


**Рис. 1. Значення індексі людського розвитку в областях України, 2013 р.**

*Джерело: авторські розрахунки за даними [13]*

Таблиця 1

**Параметри людського розвитку в Житомирській області у 2013 р.**

| | Стандартизований рівень ІРЛР | Ранги блоків у міжрегіональному рейтингу |
|---|---|---|
| Загальний | 0,583 | 25 |
| Відтворення населення | 0,667 | 21 |
| Соціальне середовище | 0,446 | 13 |
| Комфортне життя | 0,562 | 16 |
| Добробут | 0,499 | 21 |
| Гідна праця | 0,536 | 22 |
| Освіта | 0,789 | 21 |

*Джерело: авторські розрахунки за даними [13]*

**Рис. 2. Місце Житомирської області в загальноукраїнському рейтингу регіонів за рівнем людського розвитку, 2004–2012 рр.**

*Джерело: авторські розрахунки за даними [13]*

Якщо звернутися до дослідження окремих аспектів людського розвитку в Житомирській області шляхом співставлення із цільовими значеннями, бачимо (рис. 3), що найбільш проблемними сферами для регіону є стан соціального середовища, добробут населення, гідна праця та комфортне життя.

При цьому, якщо максимально можливий стан соціального середовища прийняти рівним за одиницю, то показник Житомирської області складає 0,446, а найкращий інтегральний індекс серед регіонів України дорівнює 0,717. Щодо оцінки рівня добробуту населення, то при найкращому показнику по Україні – 0,877, інтегральний індекс Житомирської області – 0,499. У порівнянні з найкращим по Україні показником комфортності життя 0,791, інтегральний показник Житомирської області складає 0,562. Блок «Гідна праця» оцінено як 0,536 при найкращому регіональному значенні 0,651.

У той же час досить високими у Житомирській області є інтегральні оцінки блоків «Освіта» (0,789 при найкращому регіональному значенні 0,856), «Відтворення населення» (0,667 при найкращому регіональному значенні 0,738).

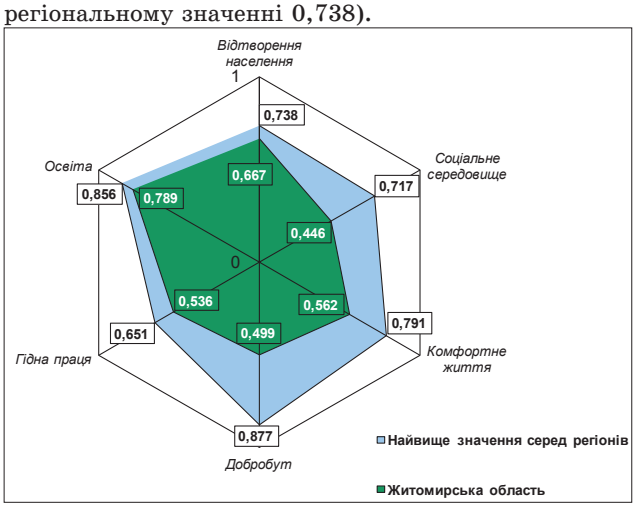


**Рис. 3. Параметри людського розвитку Житомирської області у порівнянні з «ідеальним» регіоном та найвищими значеннями відповідних показників у регіонах України, 2013 р.**

Примітка: параметри «ідеального регіону» прирівняні до одиниці

*Розраховано автором за даними [13]*

Звертаючись до дослідження динаміки окремих показників за блоками, варто відзначити, що протягом 2004–2012 років у Житомирській області стійку позитивну динаміку демонстрували показники, що належать до **блоку «Відтворення населення»**, але при цьому область залишається на 21 місці серед інших регіонів.

Зокрема, збільшилося значення сумарного коефіцієнта народжуваності з 1,41 до 1,68 дітей на одну жінку і цей рівень показника є дещо вищим за середньоукраїнський, який у 2013 році дорівнює 1,55 [14]. Для порівняння: «у 2012 р. і 2013 р. сумарний показник народжуваності в Україні становив 1,5 дитини на жінку і дещо відстає від середньоєвропейського рівня» [5, с. 63].

Незважаючи на певне покращення ситуації, вищим за середній по регіонам залишається показник дитячої смертності (йдеться про дітей у віці до 5 років), який у 2013 році на Житомирщині складав 10,0 проти 9,4 в загалом в Україні [14]. Аналогічно середня очікувана тривалості життя при народженні складає (69,48 років проти 71,37 років).

Щодо аналізу смертності, то «на відміну від розвинутих європейських країн, де поступове зниження рівня смертності [в рамках процесу модернізації (осучаснення причин) смертності] відбувалося практично однаковими темпами у всіх вікових групах, в Україні зміни смертності були неоднорідними» [3,с. 159].

Якщо ж проаналізувати відмінності смертності до досягнення 65 років за статтю, виявляється, що ступінь переважання показника для українських чоловіків є вищим, ніж для жінок. Диспропорція хоча і дещо зменшилася порівняно з 2005 р. (з 3,3 разу до 2,9), однак є неприпустимо великою [3, 160] Особливо наочно таку нерівномірність можна спостерігати на прикладі Житомирської області. Такою ілюстрацією надсмертності чоловіків у працездатному

віці є показник – «ймовірність дожиття від 20 до 65 років» як для жінок, так і чоловіків, який гірший за середній у державі (відповідно 0,814 та 0,546 проти 0,838 і 0,603 в середньому в країні)[2].

Порівняно з іншими регіонами України, Житомирщина традиційно демонструє досить високі результати (13 місце) за показниками **блоку «Соціальне середовище»**, що характеризують поширення асоціальних явищ.

Складовими цього блоку є стан суспільного здоров'я, соціальне самопочуття та соціальна напруга та безпека. Важливим аспектом людського розвитку та людської безпеки є захист від фізичного насильства; злочинність, зокрема, посягає на життя, здоров'я, основні права та гідність особи [1, с. 4].

Покращення стану соціального середовища позначилося зниженням кількості зареєстрованих злочинів в розрахунку на 100 тис. населення, скороченням чисельності хворих з уперше встановленим діагнозом активного туберкульозу (з 96,1 до 68,3 осіб на 100 тис. населення [13]), зниженням захворюваності на хвороби, пов'язані зі зловживанням алкоголем та наркотичними препаратами. Значення цих показників є нижчими, а ніж в середньому по Україні. Тоді як значення коефіцієнту підліткової народжуваності в регіоні збільшилося з 12,96 у 2004 році до 13,9 у 2013 році [13]. Найпроблемнішим аспектом є збільшення кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Так, у 2013 році їх налічувалося 1451 осіб у розрахунку на 100 тис. дітей віком 0-17 років, що складає 210,3% до рівня 2004 року і перевищує середнє по регіонам України значення (1133 осіб на 100 тис. дітей віком 0-17 років[3]).

Практично всі первинні показники **блоку «Комфортне життя»** характеризуються позитивною динамікою протягом 2004–2013 рр., що дозволило Житомирщині зайняти 16 позицію в рейтингу регіонального людського розвитку у цій сфері. Виключення складає лише показник забезпеченості житлом у містах (за даними [13]), значення якого з 2009 року почало знижуватися і у 2013 році склало 17,8 кв. м у розрахунку на одну особу) проти 18,13 в середньому по Україні.

У той же час житло є одним із найважливіших аспектів людського розвитку. З якістю житла тісно пов'язана якість життя людини, воно захищає від несприятливих факторів зовнішнього середовища, є місцем відпочинку, відновлення сил. Відсутність у квартирі необхідних санітарно-гігієнічних умов негативно впливає на здоров'я, психічний та моральний стан, взаємини в родинах. Зношеність житлового фонду ставить проблему щодо необхідності його оновлення [2, с. 396].

Питома вага квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованою каналізацією та водовідведенням у сільській місцевості зросла майже в 2,3 рази і склала у 2013 році 8,9%, але це у 2,6 рази менше, а ніж в середньому по Україні (23,6%[4]). Збільшилися також: планова ємність амбулаторно-поліклінічних закладів з 239,7 до 263,7 осіб на 100 тис. населення), загальний обсяг реалізованих населенню послуг з 181 до 610 грн у розрахунку на 1 особу), частка квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованим газопостачанням або підлоговою електроплитою у сільській місцевості з 81,3 до 82,4% (за даними [13]). Позитивний внесок до забезпечення комфортності життя мешканців Житомирщини забезпечує інтегральний показник стану навколишнього середовища, який має стійку позитивну динаміку і вищі за середньоукраїнські значення.

Щодо характеристик рівня добробуту в регіоні і показників однойменного блоку, то слід констатувати збільшення рівня бідності за відносним критерієм (з 29,2 до 39,4% [13]) та певне скорочення частки домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість (з 15,9 до 14,2% [13]). Відповідні середньоукраїнські показники у 2013 році складали 26,6 і 21,6%[5]. Частка домогосподарств, що володіють базовим набором товарів тривалого користування має позитивну динаміку (з 50,6 до 78,9% [13]), але це менше, а ніж в середньому в країні – 82,7% у 2013 році[6]. Поряд з цим стабільно зростало значення валового регіонального продукту в розрахунку на душу населення (з 4397 до 19551 грн [13]) та купівельна спроможність доходів населення, що вимірюється кількістю мінімальних споживчих кошиків, які можна придбати на середньодушовий дохід (з 2,15 до 3,49 відповідно [13]).

Слід зазначити, що матеріальне становище справляє вплив на різні аспекти життєдіяльності суспільства за багаточисельними каналами, які можуть напряму виходити від фактора, а можуть з'єднуватися багатоступеневими лініями. Основними каналами впливу виступають: споживання; освіта; самозбережувальна поведінка; репродуктивна активність; культура та дозвілля; економічна активність та мобільність на ринку праці; територіальна мобільність; громадянська активність; можливості самозабезпечення та потреба у державній підтримці; інвестування (у різні види капіталу); психологічне самопочуття та сприйняття змін; екологічно відповідальна поведінка та ін. [3, с. 198]. Загалом Житомирська область у 2013 р. посіла 21 місце за регіональним індексом людського розвитку за блоком «Добробут».

За показниками **блоку «Гідна праця»** область займає 22 місце. Розгортання процесів в сфері праці на Житомирщині характеризується суперечливими тенденціями. З одного боку в період 2004-2013 рр. (за даними [13,14]) в регіоні зростав рівень зайнятості і у 2004–2011 рр. його рівень був навіть дещо вищий за середній у державі, але у 2012–2013 рр. частка зайнятих виявилась дещо нижчою, а ніж в середньому по Україні, а саме у 2013 році 64,2 проти 64,4%. Хоча підвищення безробіття у 2009 року фіксується у переважній більшості регіонів, у 2010–2013 рр. в області його рівень поступово знижувався, але значення – 9,55% у 2013 році є одним з найвищих в Україні (проти 7,72 в середньому за регіонами). Ще однією несприятливою тенденцією є зниження рівня охоплення зайнятого населення соціальним страхуванням з 62,4 до 58,1%. Щодо показника «частка працівників, які отримують зарплату у розмірі менше 1,5 прожиткових мінімумів, то у 2013 році він практично зрівнявся з середнім по Україні значенням, на відміну від показника «співвідношення середньої заробітної плати до мінімальної», рівень якого на Житомирщині залишається нижчим за середній, 2,1 проти 2,33 рази[7]. Порівняно з багатьма іншими регіонами в Житомирській області частка працівників, які працюють в умовах,

[2] Розраховано автором за даними [13]

[3] Там само

[4] Там само

[5] Там само

[6] Там само

[7] Там само

що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, є нижчою, але вона постійно зростала в аналізованому періоді (з 17,9 до 21,6% [13]).

Сприятливі тенденції характеризували протягом досліджуваного періоду динаміку показників **блоку «Освіта»**. Так, за даними [13], до важливих надбань регіону у сфері освіти слід віднести істотне зростання чистого показника охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 3-5 років (з 56,5 до 86,9%). Досягнутий рівень показника є вищим за середньо український показник, який у 2013 році складає 81,3%. Динаміка показника частки осіб з вищою освітою серед населення 25 років і старше мала хвилеподібний характер, у 2013 році його значення зафіксовано на рівні 36,3% проти 42,7% в Україні загалом, але у 2012 році відповідне значення в області складало 42,1%. Позитивною тенденцією у сфері освіти – певне подовження середньої тривалості навчання осіб віком 25 років і старше (з 10,9 до 11,5 року). Однак у порівнянні з 2004 роком у регіоні відбулося деяке незначне зниження середнього балу за результатами Зовнішнього незалежного оцінювання (по всіх предметах). Загалом, за підсумками 2013 року Житомирська область посідала 21 місце в країні за рейтингом блоку «Освіта».

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз показав, що найбільш проблемними серед показників, які відстежуються в рамках дослідження регіонального людського розвитку, є показники: дитячої смертності; середньої очікуваної тривалості життя при народженні; ймовірності дожиття від 20 до 65 років як для жінок, так і чоловіків; коефіцієнт підліткової народжуваності; забезпеченості житлом у містах; питомої ваги квартир (одноквартирних будинків), обладнаних централізованою каналізацією та водовідведенням у сільській місцевості; рівня бідності за відносним критерієм; частки домогосподарств, які робили заощадження або купували нерухомість; частки домогосподарств, що володіють базовим набором товарів тривалого користування; рівня безробіття; рівня.

Задля покращення стану соціального середовища в регіоні необхідна «превентивна робота щодо поширення асоціальних явищ, активізація діяльності соціальних служб та центрів медичного обслуговування населення, що мають перебувати під особливою увагою органів управління в регіоні» [2, с. 782], оскільки причини, наприклад, надвисокої смертності чоловіків у працездатному віці криються перш за все у способі життя, байдужості до стану власного здоров'я, яке притаманне «сильній» статі.

Підвищення рівня життя населення в регіоні безпосередньо пов'язано з рівнем економічного розвитку, тому прямий шлях до запобігання бідності і безробіттю це активне сприяння розвитку економічного потенціалу області через підтримання місцевого виробництва, орієнтацію на розвиток імпортозаміщуючих виробництв, сприяння інноваційному розвитку, приватній ініціативі, підприємництву. При цьому не слід залишати поза увагою заходи, що спрямовані безпосередньо на боротьбу з бідністю і соціальним відторгненням і передбачають на роботу з відповідними вразливими групами населення – сім'ями з дітьми, малозабезпеченими тощо.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Методика вимірювання регіонального людського розвитку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2012_8/02MBL.pdf.
2. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції : (колективна монографія) / відпов. за випуск Л.М. Черенько, О.В. Макарова, за ред. Е.М. Лібанової. – У 2-х томах. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 436 с.
3. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки : (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
4. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
5. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики : (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.
6. Хмелевська О.М. Досягнення Україною Цілей Розвитку Тисячоліття у сфері освіти // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 2(20). – С. 9-20.
7. Хмелевська О.М. Основні трансформаційні зрушення у системі вищої освіти в Україні // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 2(22). – С. 21-33.
8. Хмелевська О.М. Освітня політика / Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості : Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи, 2012. – С. 318-325.
9. Ничипоренко С.В., Горемикіна Ю.В. Соціальне благополуччя в контексті людського розвитку: чинники дестимуляції // Стратегія подолання економічної кризи: сутність та практичне застосування : збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 24-25 серпня 2012 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». – Одеса : ЦЕДР, 2012. – С. 40-43.
10. Ничипоренко С.В., Горемикіна Ю.В Модернізація системи соціальних послуг у концепції людського розвитку // Особистість, суспільство, держава: розуміння свободи і відповідальності : матеріали XII науково-практичної конференції. – К. : ВНЗ «Національна академія управління», 2012. – С. 320-322.
11. Калашнікова Т.М. Дослідження регіонів України за комфортністю проживання // Економіка і право. – 2013. – № 3. – С. 24-29.
12. Откидач М.В. Людський розвиток в Україні : аналіз методик вимірювання та можливостей їх застосування у майбутньому // Пріоритети розвитку економіки України та інших країн [текст] : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 29-30 листопада 2013 р. // Чернігівський державний технологічний університет. – Чернігів : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 127-128.
13. Регіональний людський розвиток : статистичний бюлетень / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 62 с.
14. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

УДК 331.101.2

**Лисенко О.А.**
*кандидат фізико-математичних наук,*
*доцент кафедри менеджменту*
*Національного університету харчових технологій*

**Лисенко В.В.**
*магістр*
*Запорізького національного університету*

# АНАЛІЗ СТРУКТУРИ РЕЙТИНГУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ГІДНОЇ ПРАЦІ

Стаття присвячена аналізу структури рейтингу регіонів України за результатами розрахунку інтегрального індексу людського розвитку за блоком «Гідна праця» за 2004–2013 рр. Дослідження проведені за географічним розподілом регіонів України з метою виявлення найкращих за показниками гідної праці. Визначені регіони-лідери та регіони-аутсайдери у забезпеченні умов гідної праці порівняно з іншими регіонами України.

**Ключові слова:** індекс, людський розвиток, гідна праця, аналіз, структура, рейтинг, тенденції.

**Лысенко Е.А., Лысенко В.В. АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РЕЙТИНГА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ДОСТОЙНОГО ТРУДА**

Статья посвящена анализу структуры рейтинга регионов Украины по результатам расчета интегрального индекса человеческого развития по показателям блока «Достойный труд» в 2004–2013 гг. Исследования проведены по географическому распределению регионов Украины с целью выявления наилучших по показателям достойного труда. Определены регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры в обеспечении условий достойного труда в сравнении с другими регионами Украины.

**Ключевые слова:** индекс, человеческое развитие, достойный труд, анализ, структура, рейтинг, тенденции.

**Lysenko O.A., Lysenko V.V. THE ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF THE RATING OF UKRAINIAN REGIONS BY INDICATORS OF DECENT WORK**

Article is devoted to the analysis of structure of the rating of Ukrainian regions by results of calculation of integrated index of human development in the category “Decent Work”. Researches are conducted by the geographical location of regions of Ukraine for the purpose of identification of the best regions based on indicators of decent work. Regions-leaders and regions-outsiders in providing conditions of decent work are defined in comparison with other regions of Ukraine.

**Keywords:** index, human development, decent work, analysis, structure, rating, tendencies.

**Постановка проблеми.** У сучасних швидкозмінюваних умовах, коли відбуваються активні процеси адаптації соціальної політики, дослідження умов праці набуває все більшої актуальності. Згідно із вимогами МОП, в Україні потрібно створювати такі умови для забезпечення можливостей отримання жінками й чоловіками гідної та продуктивної праці в умовах свободи, справедливості, безпеки та людської гідності. У цьому контексті необхідно проводити постійний моніторинг показників ринку праці як у країні в цілому, так і в регіонах зокрема з метою виявлення тенденцій щодо забезпечення умов гідної праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам забезпечення умов гідної праці присвячені документи МОП, Міжнародної конфедерації профспілок, національних об’єднань профспілок і роботодавців України та інших країн. Теоретичні та практичні аспекти концепції гідної праці висвітлені в працях таких українських та зарубіжних вчених як Р. Анкера, Ф. Бонне, А. Гальчинського, А. Колота, С. Українця, Ж. Фігуердо тощо. Гідна праця як предмет корпоративної соціальної відповідальності розглядається М. Бречтом, П. Болтоном, І. Лебедєвим [1]. Гідну працю як одну з умов розвитку трудового потенціалу України досліджували Е. Лібанова та ін. [2], О. Грішнова [3], В. Онікієнко [4], Д. Верба [5]. У роботах А. Данилюк гідна праця розглянута в системі мотивації трудової діяльності [6]. Проте залишається актуальним дослідження змін у забезпеченні сучасних умов гідної праці в регіонах та виявлення тенденцій щодо їх подальшого розвитку в Україні.

**Постановка завдання.** Метою аналізу рейтингу регіонів Україні за результатами розрахунку інтегрального індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» є виявлення тенденцій щодо забезпечення умов гідної праці в різних регіонах країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Рішенням Президії НАН України та колегії Державної служби статистики України 13.06.2012 № 123-м було затверджено Методику вимірювання регіонального людського розвитку. До розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показника, які об’єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: відтворення населення; соціальне становище; комфортне життя; добробут; гідна праця; освіта [7].

Розрахунки індексу людського розвитку дозволяють побудувати єдину шкалу, на якій у ранжованому порядку розміщуються всі регіони України. Найсильніший вплив на визначення місця регіону на єдиній шкалі індексів людського розвитку мають рівень освіти, умови проживання та матеріальний добробут населення. Найменш помітним є вплив індикаторів ринку праці, оскільки опосередковано ситуація на ринку праці визначає місце регіону на шкалі індексів людського розвитку через матеріальний добробут і – меншою мірою – через умови проживання [8, с. 7].

Проте, незважаючи на те, що блок «Гідна праця» має найменший вплив у інтегральній оцінці регіонального людського розвитку, необхідно враховувати, що від показників ринку праці багато в чому залежать і показники матеріального добробуту, умов проживання та соціального середовища. Для характеристики цього блоку були відібрані показники економічної активності та ступеню її реалізації, умов та режимів зайнятості.

Як показують статистичні дослідження, в Україні зайнятість є однією з головних характеристик людського розвитку у регіоні і виступає основною формою реалізації економічної активності населення та засобом для забезпечення його добробуту. У свою чергу, рівень зайнятості є характеристикою міри використання працюючого населення у сфері суспільно корисної праці і виступає індикатором стимулів людського розвитку в сфері праці. З іншого боку, рівень безробіття свідчить про доступність ринку праці і таким чином відіграє важливу роль у забезпеченні умов сталого людського розвитку. На основі показників рівня безробіття визначається і рівень незадоволеності пропозиції робочої сили, і рівень економічної активності населення, яке не має роботи.

При дослідженні впливу зайнятості на стан людського розвитку мають значення не тільки її обсяги, а й якісні параметри. Головним серед показників, що свідчать про можливості людського розвитку є поширеність зайнятості, що не дозволяє забезпечити умови якісного відтворення робочої сили, а також відносний рівень ціни праці відносно щодо мінімальних державних стандартів.

Ще один показник – захищеність зайнятого населення – характеризується такими індикаторами, як умовами його праці, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, та рівнем охоплення працюючих соціальним страхуванням. При цьому перший індикатор прямо вказує на поширеність в регіоні робочих місць, які спотворюють умови людського розвитку, другий показує рівень публічності соціально-трудових відносин, їх захищеності з боку держави [8, с. 10].

Дослідимо структуру рейтингу областей України за різними групами географічного розподілу країни за результатами розрахунків індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» протягом 2004–2013 рр. (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, найкращі показники щодо забезпечення умов гідної праці протягом 2004–2013 рр. були виявлені у 2004 р. в областях південної частини України, а протягом 2005–2013 рр. – в регіонах східної частини країни. Протягом аналізованого періоду регіони центральної частини країни займали третє рейтингове місце. В областях північної частини України були зафіксовані такі значення показників блоку «Гідна праця», які дозволили регіонам в цілому займати четверте рейтингове місце в Україні за винятком 2004 та 2010 рр. і найгірші умови за показниками гідної праці спостерігалися в регіонах Західної частини України. Необхідно зауважити, що у 2004 та 2010 рр., в основному, за рахунок зниження випереджаючими темпами показників умов праці в областях північної частини України, регіони Західної України в загальному рейтингу піднялись на сходинку вгору, зайнявши четверту позицію.

Проаналізуємо структуру регіонального рейтингу за інтегральним індексом людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» в Україні в цілому (рис. 1) та за регіонами географічного розподілу України зокрема (рис. 2-6).

Як показують дані рисунка 1, найбільших розмах у варіюванні даних інтегрального індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» по регіонам за географічним розподілом спостерігався у 2005–2008 рр., що пояснюється достатньо високими темпами розвитку промисловості в цей період.

Після світової кризи у 2009–2010 рр. спостерігалося зменшення коливання результатів розрахунку індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» навколо середнього рівня по країні за рахунок зниження найвищих значень показників та на порядок меншому зниженню найменших значень по Україні. Починаючи з 2011 р. знов намітилася тенденція щодо зростання показників гідної праці, яка мала незначне зменшення протягом 2012–2013 рр., за рахунок чого відбулося зростання середнього рівня інтегрального індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» по Україні в цілому, яке при цьому все ж таки не досягло докризового рівня.

Також, за даними рисунка 1, можна дійти висновку, що вищі за середні показники забезпечення умов гідної праці по Україні протягом 2004–2013 рр. спостерігалися у регіонах Сходу та Півдня України, а найнижчі показники були виявлені у регіонах Заходу та Півночі країни. У регіонах Центральної України зазначені показники протягом досліджуваного періоду коливалися навколо середніх значень по країні.

Дані, наведені на рисунку 2, дозволяють наглядно встановити, що за рахунок Одеської, Запорізької, Миколаївської областей та АР Крим у 2004–2013 рр. на Півдні України були зафіксовані значення показників щодо забезпечення умов гідної праці вищі за середні по Україні. Лише в Херсонській області протягом аналізованого періоду були виявлені найгірші показники інтегрального індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця» порівняно з іншими регіонами. При цьому було встановлено, що

Таблиця 1

**Інтегральний регіональний індекс людського розвитку за блоком «Гідна праця» за географічним розподілом у 2004–2013 рр.**

| | Південь | | Центр | | Захід | | Північ | | Схід | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Роки** | **СКЗ*** | **ранг** | **СКЗ*** | **ранг** | **СКЗ*** | **ранг** | **СКЗ*** | **ранг** | **СКЗ*** | **ранг** |
| 2004 | 0,6300 | 1 | 0,5863 | 3 | 0,5664 | 4 | 0,5653 | 5 | 0,6201 | 2 |
| 2005 | 0,6269 | 2 | 0,6039 | 3 | 0,5640 | 5 | 0,5800 | 4 | 0,6528 | 1 |
| 2006 | 0,6500 | 2 | 0,6233 | 3 | 0,5789 | 5 | 0,5970 | 4 | 0,6778 | 1 |
| 2007 | 0,6664 | 2 | 0,6360 | 3 | 0,6006 | 5 | 0,6204 | 4 | 0,6970 | 1 |
| 2008 | 0,6622 | 2 | 0,6310 | 3 | 0,6087 | 5 | 0,6258 | 4 | 0,6792 | 1 |
| 2009 | 0,6088 | 2 | 0,5661 | 3 | 0,5619 | 5 | 0,5637 | 4 | 0,6108 | 1 |
| 2010 | 0,5894 | 2 | 0,5489 | 3 | 0,5487 | 4 | 0,5441 | 5 | 0,5901 | 1 |
| 2011 | 0,5999 | 2 | 0,5666 | 3 | 0,5481 | 5 | 0,5630 | 4 | 0,6159 | 1 |
| 2012 | 0,5944 | 2 | 0,5655 | 3 | 0,5506 | 5 | 0,5627 | 4 | 0,6091 | 1 |
| 2013 | 0,5993 | 2 | 0,5677 | 3 | 0,5620 | 5 | 0,5671 | 4 | 0,6084 | 1 |

СКЗ* – стандартизовані калібровані значення

*Джерело: побудовано автором на основі [8, с. 40-48]*

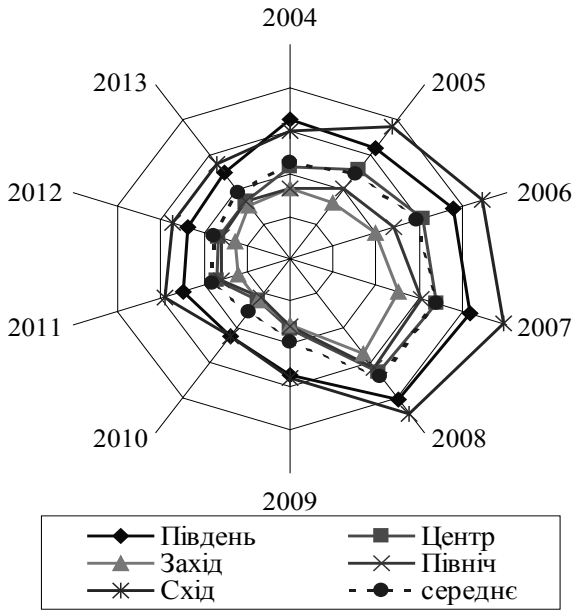


**Рис. 1. Структура рейтингу регіонів України за показниками блоку «Гідна праця» за географічним розподілом у 2004-2013 рр.**

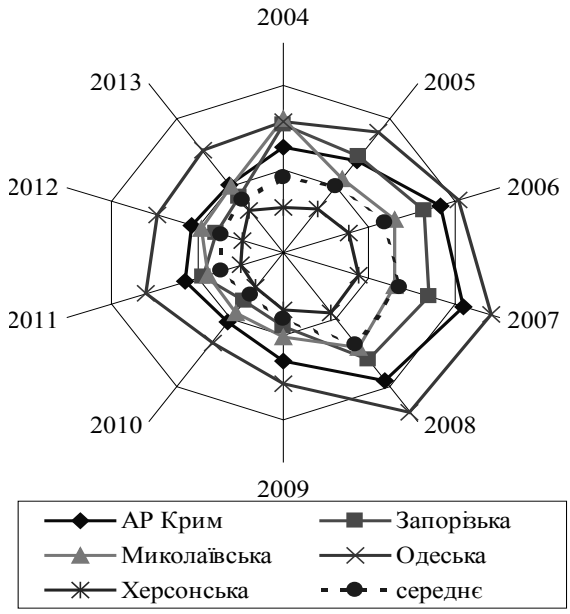


**Рис. 2. Структура рейтингу регіонів Півдня України за показниками блоку «Гідна праця» у 2004–2013 рр.**

**Рис. 3. Структура рейтингу регіонів центральної частини України за показниками блоку «Гідна праця» у 2004–2013 рр.**

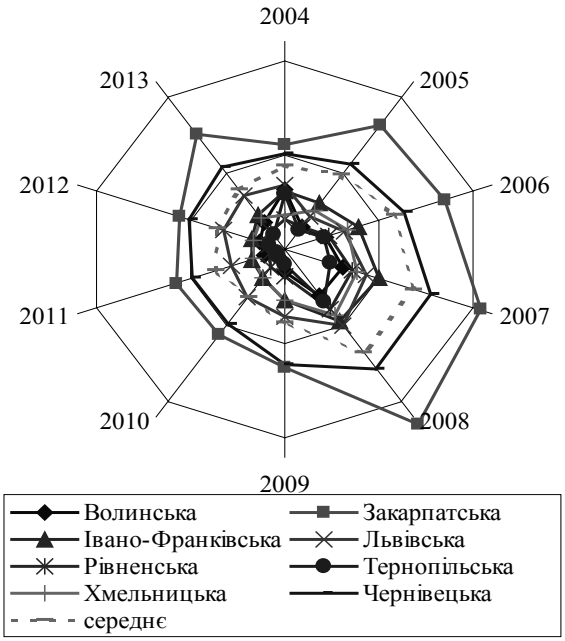


**Рис. 4. Структура рейтингу регіонів Заходу України за показниками блоку «Гідна праця» у 2004–2013 рр.**

динаміка змін виявлених показників в регіонах Півдня України мала аналогічний характер, що і динаміка змін середнього рівня країни в цілому.

Як свідчать графіки, наведені на рисунку 3, у центральній частині України лише Дніпропетровська область мала набагато вищі за середні по країні показники інтегрального індексу людського розвитку за показниками блоку «Гідна праця». У Полтавській області розраховані значення за показниками гідної праці коливалися навколо середнього рівня по країні, за винятком 2005–2008 рр., коли в цій області досліджувані показники виявилися незначно вищими за середні. Усі інші області центральної частини України протягом 2004–2013 рр. мали значення показників гідної праці нижчі за середні, за винятком Вінницької області, аналіз умов гідної праці в якій у 2004 р. показав незначно вищі за середні значення показників. Проте у 2009–2013 рр. аналіз засвідчив різке зниження значень розрахованих показників, що призвело до втрати позицій регіоном у загальноукраїнському рейтингу за показниками блоку «Гідна праця».

Дані, наведені на рисунку 4, дозволяють виявити, що із восьми областей Заходу України, які в сукупності показали найгірші показники умов гідної праці по Україні, тільки Закарпатська та Чернівецька області протягом 2004–2013 рр. мали значно вищі за середні по Україні значення показників блоку «Гідна

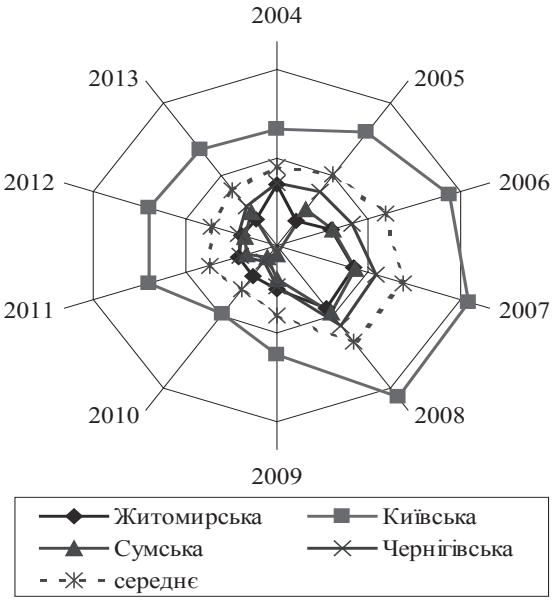


**Рис. 5. Структура рейтингу регіонів північної частини України за показниками блоку «Гідна праця» у 2004–2013 рр.**

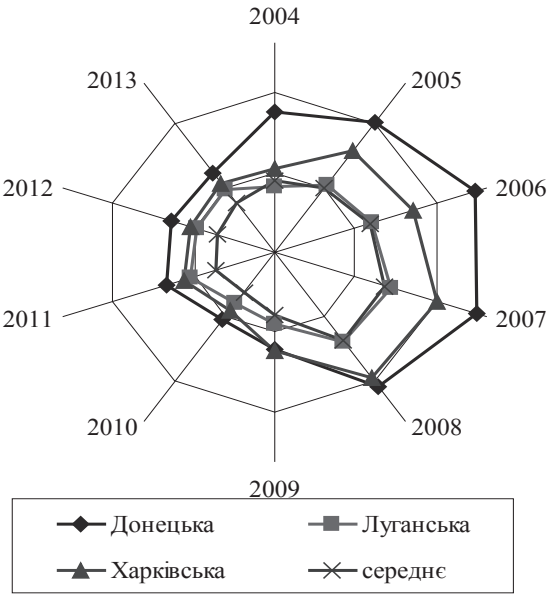


**Рис. 6. Структура рейтингу регіонів Сходу України за показниками блоку «Гідна праця» у 2004–2013 рр.**

праця». В усіх інших областях статистичний аналіз умов праці виявив нижчий за середній рівень значень показників інтегрального індексу людського розвитку щодо забезпечення умов гідної праці, що призвело до зниження загальноукраїнського рейтингу регіонів даної частини країни. Загалом, порівняльний аналіз стосовно регіонів-аутсайдерів дозволив визначити, що в Тернопільській, Волинській та Рівненській областях протягом аналізованого періоду були зафіксовані практично на одному рівні значення показників гідної праці, що свідчить про низький рівень забезпечення умов праці в даних регіонах порівняно з іншими.

Показники, приведені на рисунку 5, показують, що в регіонах північної частини країни склалася аналогічна картина щодо забезпечення умов гідної праці, яка була виявлена при дослідженні зазначених показників в регіонах Центральної України. Так, були зафіксовані достатньо високі значення показників блоку «Гідна праця» в Київській області, які перевищували протягом 2004–2013 рр. середні значення по Україні і дозволили регіонам Центру України утримувати третє рейтингове місце щодо забезпечення умов гідної праці. Але всі інші області: Житомирська, Сумська та Чернігівська, протягом аналізованого періоду мали набагато нижчі значення показників блоку «Гідна праця» аніж середні значення по Україні. Також необхідно зауважити, що найбільше коливання у розрахованих значеннях показників гідної праці зафіксовано в Сумській області, що призвело до значних змін у структурі рейтингу регіонів.

У результаті розрахунків показників інтегрального індексу людського розвитку в областях Сходу України було виявлено, що в усіх регіонах протягом 2004–2013 рр. були виявлені значення показників гідної праці вищі за середні по Україні, за винятком 2004–2008 рр., коли в Луганській області були зафіксовані значення показників на рівні середніх по країні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведені дослідження структури рейтингу інтегрального індексу людського розвитку регіонів України за показниками блоку «Гідна праця» дозволили виявити такі тенденції. Вищі за середні значення показників гідної праці були виявлені в регіонах Сходу та Півдня країни за виключенням Херсонської області. Достатньо високі показники умов щодо забезпечення гідної праці у порівнянні з іншими регіонами спостерігалися в центральній частині України: в Дніпропетровській та Полтавській областях, в північній частині – лише в Київській області, на Заході України – вищі за середні показники були зафіксовані тільки у двох із восьми областей: Закарпатській та Чернівецький.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Лебедєв І.В. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті впровадження концепції гідної праці : наукова монографія / І.В. Лебедєв. – Одеса : Типографія «Атлант», 2014. – 376 с.
2. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики : (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – 380 с.
3. Грішнова О.А. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку : монографія / Олена Грішнова, Станіслава Пасєка, Анна Пасєка ; за наук. ред. Олени Грішнової. – Черкаси : МАКЛАУТ, 2011. – 358 с.
4. Онікієнко В.В. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / Володимир Онікієнко, Лідія Ткаченко, Лариса Ємельяненко. – К. : НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України, 2007. – 285 с.
5. Верба Д. Теоретичні основи дослідження соціальної відповідальності роботодавця / Д. Верба // Україна : аспекти праці. – 2013. – № 2. – С. 33-40.
6. Данилюк А.І. Формування системи управління трудовим потенціалом промислового підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / А.І. Данилюк. – Маріуполь : Приазов. держ. техн. ун-т, 2008. – 319 с.
7. Методика вимірювання регіонального людського розвитку від 13.06.2012 № 123-м // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : сайт www.ukrstat.gov.ua.
8. Регіональний людський розвиток : Статистичний бюлетень / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 62 с.

УДК 330.101.8

**Лесная И.Ф.**
*кандидат экономических наук,*
*доцент кафедры политической экономии*
*Харьковского национального экономического университета*

**Калашник Т.Е.**
*старший преподаватель кафедры политической экономии*
*Харьковского национального экономического университета*

**Пивавар И.В.**
*старший преподаватель кафедры политической экономии*
*Харьковского национального экономического университета*

# СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию реализации социальной политики в Украине, которая осуществлялась на протяжении XXI столетия. Рассмотрен опыт развитых стран в осуществлении социальной политики. Предложены методы усовершенствования социальной политики в Украине с целью повышения уровня и качества жизни населения в Украине.
**Ключевые слова:** социальная политика, социальные реформы, социальная помощь, субсидии, социальные стандарты, уровень жизни, качество жизни.

**Лісна І.Ф., Калашник Т.Є., Пивавар І.В. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ**
Стаття присвячена дослідженню реалізації соціальної політики в Україні, які існували протягом XXI століття. Розглянуто досвід розвинутих країн у створенні ефективної соціальної політики. Запропоновано методи удосконалення соціальної політики в Україні з метою підвищення рівня та якості життя населення в Україні.
**Ключові слова:** соціальна політика, соціальні реформи, соціальна допомога, субсидії, соціальні стандарти, рівень життя, якість життя.

**Lesnya I.F., Kalashnik T.E., Pivavar I.V. SOCIAL POLICY: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION IN UKRAINE**
The article is devoted to the implementation of social policy in Ukraine, which has been carried out during the twenty-first century. The experience of developed countries in the implementation of social policy is considered. The methods of improving social policy in Ukraine in order to improve the level and quality of life in Ukraine are suggested.
**Keywords:** social policy, social reform, social assistance, subsidies, social standards, standards of living, quality of life.

**Постановка проблемы.** Вопросы, связанные с социальной политикой, особенно актуальны для современной Украины, так как качество жизни населения нашей страны находится на низком уровне. Социальная политика государства призвана обеспечить гражданам гарантированные Конституцией Украины права: на жизнь, безопасные условия труда, вознаграждение за труд, защиту семьи, отдых, образование, жилье, охрану здоровья и медицинскую помощь, социальное обеспечение и благоприятную окружающую среду. Поэтому очевидно, что определяющим приоритетом государственной политики должно стать обеспечение прав и свободы каждого человека.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемами развития социальной политики занимаются множество как зарубежных, так и отечественных ученых экономистов. Так, А. Гриненко, В. Иванкович, Н. Квитко и другие рассматривали теоретические вопросы основных элементов социального обеспечения государства, например З. Калов в своем научном исследовании представил особенности реализации моделей социальной политики, В. Новиков исследовал потенциал стабильной социальной политики в Украине [2; 3; 4; 5; 6; 7; 10; 11].

**Постановка задачи.** На основании изложенного можно сформулировать научное исследование, которое заключается в анализе проблем осуществления социальной политики в Украине, а также выявлении путей их преодоления в современных условиях.

**Изложение основного материала исследования.** Основные усилия власти в данной области были направлены на решение острейших для страны вопросов – ликвидации бедности и создания основ формирования обеспеченного общества путем расширения расходов и выплат социального назначения, однако это не обеспечило эффективного и устойчивого повышения благосостояния населения, а также повышения качества жизни, в том числе его трудовой составляющей. Многочисленные реформы, которые осуществлялись в стране на протяжении последних лет, не достигли желаемого результата.

Низкая эффективность социальных реформ определяется тем, что начинали проводиться они в рамках патерналистской парадигмы управления, при которой власть всегда была всемогущей, а общество выступало как ее объект. Длительное время право определять приоритеты принадлежало власти, а от отдельного человека зависело немногое. Не менее важной является такая деформация политики, когда государство во многом игнорировало в той или иной степени социальные обязанности, оставляя людей один на один со своими проблемами, особенно в последние годы. В этом случае в обществе начинают действовать силы центробежного характера, эгоизм и индивидуализм, которые в первую очередь формируют интересы людей. Как следствие, многие в современной Украине разочарованы социальной политикой государства, отсутствием роста уровня жизни населения, некоторые растеряны, часть граждан еще чего-то ждет от государства, а часть так и не знает, как себя лучше реализовать в условиях быстрых общественных трансформаций.

Существенным недостатком современной украинской социальной политики является отсутствие четкой концепции целей и приоритетов, основанных на реальных экономических возможностях. Например, чего стоит повышение пенсий, если оно сразу прово-

цирует повышение цен, или социальных выплат, которые не имеют под собой реальных экономических расчетов. Каким, например, является соотношение между заработной платой десяти процентов наиболее высокой оплачиваемой части населения и такой же доли наименее оплачиваемых работников (для стабильного развития общества требуется 1:8 или 1:10).В Украине эта цифра реально соотносится где-то как 1:20, а может и больше. Такая диспропорция иногда не учитывается ни на уровне государства, ни на муниципальном уровне. И она не единственная.

Показателем успешности социальной политики является система социальной защиты. В Украине она включает социальное страхование, социальную помощь и социальные гарантии, пенсионное обеспечение.

Существующая пенсионная система при всех попытках ее реформировать осталась в наследство от Советского Союза. В Украине достаточно широкое пенсионное законодательство, касающееся пенсионной системы отдельных категорий населения, например, государственных служащих, депутатов, военнослужащих, прокуроров, судей, журналистов, чернобыльцев. В нем очень много неувязок, которые только добавляют напряжения в обществе. Реформирование пенсионной системы носит перманентный характер.

Система социальной помощи тоже далека от совершенства. В процессе ее реализации есть много проблем с расчетом четких критериев бедности, существует сложность вычисления адресных пособий для одной семьи. Например, несколько видов помощи на воспитание детей, социальную помощь и жилищную субсидию, на которые имеет право одна и та же семья вычисляют из разных стандартов дохода. Постоянно нарушается достоверность задекларированных доходов. В среднем при декларировании доходы занижаются на 30%.

Не выполняются и нормы государственных социальных гарантий. В специальном законе «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях», принятом еще в 2000 году, отмечается, что основные социальные гарантии не могут быть ниже прожиточного минимума. Но пока эта норма закона не действует, а действуют переходные положения, по которым уровень прожиточного минимума на каждый год определяется Законом о государственном бюджете. Это иногда вызывает финансовые коллизии. А предоставление льгот регулируется 25 законами и актами Кабинета Министров. Среди тех, кто имеет право на льготы по социальному статусу, – 31%, а по профессиональному признаку – 13,8% населения. Это – чрезвычайно огромная цифра, а поэтому попытки прекратить предоставление льгот отдельным категориям создает в обществе напряжение. Часть льгот не предоставляется, потому что люди не пользуются соответствующими услугами. Не существует учета предоставленных услуг, реального дохода семей, а также информации о предоставлении льгот тем, кто нуждается в них в первую очередь.

По уровню безработицы Украина превышает среднеевропейские показатели и показатели отдельных стран с переходной экономикой. Так, в 2012 году этот показатель равнялся 7,9%, а в 2013 году – 7,5%.

По официальной статистике, за чертой бедности в Украине проживает 28% населения, 3% граждан страны живут менее, чем на 1 долл. США в день, а 46% – меньше, чем на 2 дол. США в день. Это значительно больше, чем во многих странах. В соответствии с принятыми международными стандартами уровень жизни, при котором на одного человека в день затрачивается 2 дол. США, является абсолютной бедностью [1, с. 63]. Это негативно сказывается на совокупном трудовом потенциале страны и приводит к замедлению темпов экономического роста. Поэтому политика преодоления бедности должна способствовать не только улучшению качества жизни малоимущих слоев населения, но и росту экономики в целом.

Социальная поддержка населения, которая сегодня осуществляется в трех основных формах (социальных льгот, социальной помощи и субсидий), является слишком сложной и непрозрачной. Проблемами действующей системы социальной поддержки являются:

- низкий уровень охвата бедного населения социальной поддержкой. Всего 56,8% бедных (согласно критерию прожиточного минимума) получают по крайней мере один вид социальной поддержки;

- низкий уровень адресности при предоставлении социальной поддержки. Распределение государственных социальных трансфертов является несправедливым: менее 23% от их общей суммы попадают к бедным, остальные средства (то есть около 6% доходов бюджета ежегодно) предоставляются небедному населению;

- механизм предоставления жилищных субсидий и льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг построен на завышенных нормативах потребления этих услуг, что приводит к неэффективному использованию средств бюджета.

Причинами указанных выше проблем является то, что:

- предоставление большинства видов помощи происходит без учета уровня доходов и имущества в распоряжении получателя помощи;

- отсутствует необходимая информация для учета и мониторинга фактически потребленной социальной помощи и оценки доходов претендентов на ее получение;

- завышены нормы потребления коммунальных услуг для населения. В Украине норма потребления воды 108 куб. м в год на одного человека, тогда как в странах Европы – 73 куб. м [7, с. 10].

Сегодня целый ряд факторов «работают» на снижение социальной сплоченности украинского общества: распространение либеральных концепций в области формирования политики социального развития; ограничение возможностей институтов государства по независимому влиянию на социально-трудовую сферу; растущая поляризация в уровнях доходов населения; деградация моральных ценностей и трудовых установок граждан; неразвитость отношений, которые должны отражать демократический строй общества; рост разногласий между провозглашенными социальными правами и практикой их реализации. Поэтому есть все основания для утверждения, что в масштабе всего социума социальная сплоченность имеет тенденцию к снижению.

Важными проблемами социальной политики Украины являются:

- определение путей существенного повышения стоимости национальной рабочей силы;

- сочетание политики экономического роста с активной и сильной социальной политикой;

- повышение платежеспособного спроса населения;

- усиление мотивации труда;

- повышение занятости населения.

Все это дает возможность сделать вывод, что в настоящее время недостаточно политических и соци-

альных норм и предписаний, регулирующих соответствующие типы поведения. Социальная политика не до конца интегрирована в социально-политическую идеологию и ценностную систему общества. В Украине нет достаточно материальных средств и условий, которые позволили бы выполнять даже те нормы, которые уже приняты.

Проблема финансирования социальных расходов является одной из важнейших проблем социальной политики в Украине. Согласно мировой практике, источниками прямого и косвенного финансирования социальной сферы являются:

- непосредственные бюджетные расходы;
- «налоговые расходы» в виде льгот, возмещений, отсрочек;
- страховые взносы в государственные и негосударственные страховые фонды;
- обобществление средств предприятий в виде их обязательства по выполнению социальных функций;
- благотворительность частных лиц, фирм и организаций;
- общественные инициативы – разного рода фонды и сборы;
- личные средства и обязательства граждан;
- кредиты;
- предоставление государственного имущества для функционирования социальной сферы, использование государственной инфраструктуры и т.д.

К инструментам количественного управления процессами реализации государственной социальной политики, обоснования необходимых источников доходов и социальных расходов относится составление социального бюджета, который является функциональным итогом всех расходов и доходов, отнесенных к отраслям социальной защиты. При составлении социального бюджета в Украине по источнику финансовых поступлений социальные расходы делятся на три группы:

1. Расходы, финансируемые за счет бюджетных выплат (льготы ветеранам войны и труда, средства на выплату ежегодной разовой помощи ветеранам войны, социальная помощь малообеспеченным семьям с детьми, другие виды социальной защиты, жилищные субсидии, здравоохранение, расходы, связанные с ликвидацией аварии на ЧАЭС).

2. Расходы, финансируемые за счет страховых взносов (краткосрочные помощи Фонда социального страхования по временной потере трудоспособности, расходы Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы, расходы Фонда страхования от несчастных случаев на производстве).

3. Расходы из разных источников (расходы Фонда социальной защиты инвалидов за счет Государственного бюджета и, частично, платежей предприятий, пенсии и краткосрочные помощи из Пенсионного фонда за счет пенсионных страховых взносов) [5, с. 11].

К сожалению, приходится констатировать, что переход к рыночной системе хозяйствования не сопровождался в Украине диверсификацией системы финансирования социальной сферы. Главным источником расходов был и остается госбюджет. Между тем, опыт показал существенные проблемы в бюджетном финансировании социальной сферы в Украине, вызванные как объективными макроэкономическими диспропорциями, унаследованными от прошлой системы хозяйствования и накопленными за годы непоследовательных реформ, так и значительными недостатками в реализации самой социальной политики государства. Среди таких проблем: недостаточные размеры финансирования социальной сферы, непоследовательность и фрагментарность финансирования, неэффективная его структура (основной вес расходов приходится на заработную плату, что ведет к упадку материальной инфраструктуры), отсутствие стимулов для перехода к децентрализованному финансированию части социальных расходов.

Косвенные последствия снижения уровня социального финансирования также ведут к потерям, которые могут превышать временную экономию. Например, речь идет об опасности техногенных катастроф, которые возникают вследствие попыток краж нефти из нефтепроводов, деталей из цветных или черных металлов, к которым людей побуждает крайне низкий уровень доходов; об угрозе эпидемий вследствие отключения объектов социальной сферы и населения от энерго- и водоснабжения и т.д.

Однако в течение последних нескольких лет, удалось достичь определенных успехов в сфере финансирования социальной сферы. В частности, произошел рост расходов социального характера, направленных на защиту населения от последствий экономической нестабильности. В отличие от большинства европейских стран, которые сокращают социальные расходы для высвобождения средств на покрытие убытков финансовой системы, Украина увеличила социальную поддержку граждан, прежде всего незащищенных слоев населения. Показательно, что высокие темпы роста в разрезе функциональной классификации расходов государственного бюджета 2013 г. продемонстрировали следующие статьи:

- расходы на духовное и физическое развитие – на 43,3% – до 5,5 млрд грн;
- расходы на социальную защиту и социальное обеспечение (без учета расходов на покрытие дефицита средств Пенсионного фонда Украины для выплаты пенсий) – на 30,9% – до 59,9 млрд грн (за 2012 г. по сравнению с 2011 г. – на 7,2%);
- расходы на охрану окружающей среды – на 37,5% – до 4,1 млрд грн;
- расходы на здравоохранение – на 11,1% – до 11,4 млрд грн;
- расходы на образование – на 11,1% – до 30,2 млрд грн.

Таблица 1

**Удельный вес статей расходов на социальную сферу в сведенном бюджете Украины, % от совокупных расходов**

| Статья расходов | Года | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Здравоохранение | 12,8 | 12,0 | 10,9 | 11,3 | 11,8 | 10,9 | 11,9 | 11,8 | 11,7 | 11,9 |
| Образование | 19,8 | 18,1 | 18,9 | 19,3 | 19,6 | 19,7 | 21,7 | 21,1 | 20,7 | 20,6 |
| Социальная защита и социальное обеспечение | 17,1 | 19,0 | 28,2 | 23,6 | 21,5 | 24,0 | 25,6 | 27,7 | 25,3 | 25,4 |
| Охрана окружающей среды | 1,2 | 1,2 | 0,9 | 0,9 | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 1,1 |
| Духовное и физическое развитие | 2,7 | 2,7 | 2,4 | 2,5 | 2,5 | 2,6 | 2,7 | 3,1 | 2,6 | 2,8 |

В общем, несмотря на увеличение затрат, долевое соотношение статей расходов на социальную сферу сведенного бюджета Украины не изменилось (табл. 1).

Между тем из-за деградации социальной сферы имеющиеся улучшения пока не в состоянии обеспечить необходимые качественные сдвиги в социальной политике Украины.

Государство в нынешних экономических условиях не в состоянии профинансировать все социальные гарантии в полном объеме, однако обеспечить постепенное приближение основных социальных стандартов и гарантий (пенсий, пособий) к прожиточному минимуму обязано. Теперь прожиточный минимум используется только для общей оценки уровня жизни, а не как социальный стандарт, который лежал бы в основе обеспечения конституционных социальных гарантий [8, с. 89].

Реализация государственной социальной политики в Украине требует изучения мирового опыта и его адаптации к украинским реалиям. Поэтому сегодня перед учеными стоит задача проанализировать мировые модели социальной политики и получить ответы на вопросы, какая же из действующих мировых моделей социальной политики будет отвечать современным требованиям украинского общества.

Реформирование системы социального обеспечения и уменьшение уровня бедности – эти трудности в свое время приходилось преодолевать правительствам стран Центральной Европы. Именно поэтому опыт этих стран имеет особое значение для внедряемых в Украине реформ. Существует мнение, что макроэкономическая стабильность является абсолютно необходимой предпосылкой, но ее недостаточно для того, чтобы успешно достичь уменьшения уровня бедности. Ведь именно бедные слои населения платят непомерную цену за небрежные действия власти. Дефицит денег, высокий уровень инфляции и процентных ставок, нестабильность национальной валюты наносят удар по экономике в целом, но более всего причиняют ущерб бедным слоям населения.

Проанализировав самые распространенные мировые модели социальной политики, их структуру, содержание, можно сформировать классификатор социальной политики в зависимости от различных факторов в разных странах. Примеры приведены в таблице 2.

Как свидетельствуют новейшие статистические данные, по состоянию на 2011 год более 160 млн в мире человек все еще живут на менее чем 50 центов США в день и считаются крайне бедными. При этом, например, уровень бедности США за последнее время достиг максимальной отметки за 17 лет и составил 15,1%. В странах Азии эта доля населения колеблется от 30 до 60%. Все это актуализирует необходимость как разработки и усовершенствования соответствующей теоретической базы, так и внедрение конкретных мер по преодолению существующих проблем на государственном и наднациональном уровнях [9, с. 61].

Учитывая вышесказанное, научный интерес вызывает именно опыт стран Европейского Союза, для которого социальные трансферты являются важным инструментом в арсенале для сокращения бедности и поддержания продовольственной безопасности.

В 2012 году 23% населения ЕС подверглись риску бедности и социальной изоляции (AROPE: at risk of poverty exclusion). AROPE – это часть населения, которая находится на грани бедности в условиях тяжелых материальных лишений. В 21 из 27 стран – членов ЕС больше всего этому риску подвержены дети. Единственным исключением были Дания, Словения, Финляндия и Швеция.

8% жителей ЕС в 2013 год можно считать необеспеченными материально. К этой категории относятся граждане, которые не могут себе позволить по крайней мере 4 из 9 следующих пунктов: 1) (задол-

Таблица 2

**Характеристика моделей социальной политики**

| Тип модели | Характерные черты |
|---|---|
| Американская | Главный принцип – отделение социальной защиты от свободного рынка и ограничение защиты только тех, кто не имеет других доходов, кроме социальных выплат. При этом обеспечивается достаточно высокий уровень и качество жизни основной части населения.<br>Отличительные особенности: отсутствие унифицированной системы социальной защиты, минималистский подход к решению социальных проблем; реализация федеральных программ на уровне штатов с двойным финансированием из бюджетов обоих уровней; обязательное солидарное социальное страхование, за счет которого выплачивают пенсии, помощь малообеспеченным и т.п.; использование проверки нуждаемости во всех программах социальной помощи; разветвленная сеть добровольного медицинского страхования, частично регулируемого государством; существование частных учреждений по оказанию платных социальных и медико-социальных услуг; активная деятельность благотворительных организаций при отсутствии политики «социального заказа», развитие волонтерства. |
| Шведская | Термин «шведская модель» возник в конце 1960-х, когда иностранные наблюдатели стали отмечать успешное сочетание в Швеции быстрого экономического роста с политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Отличается очень высокой долей ВВП, распределяемой через бюджет (более 50%); социальная политика тесно связана с государственным регулированием экономики, имеет четко выраженную социальную направленность. |
| Японская | Предполагает проведение политики выравнивания доходов, особую политику использования рабочей силы (система пожизненного найма с определенными современными модификациями), доминирование психологии коллективизма, солидарности в доходах, достижения консенсуса между различными субъектами в решении социально-экономических проблем, выделение вопросов повышения жизненного уровня населения в ранг национальных приоритетов. |
| Англосаксонская | Присуща странам Великобритании, Ирландии, Канады. Выступает как промежуточная между либеральной американской и социально ориентированной шведской моделями. Для нее характерно более активное, чем для первой модели, регулирование социальных процессов со стороны государства, однако более низкий, чем в последних двух моделях, уровень налогообложения и перераспределение ВВП через госбюджет (не более 40%). |
| Общеевропейская | Основой является принцип сочетания экономической эффективности и социальной солидарности. Упор делается на сбалансированное развитие социальной политики Европы, транспарентность и соблюдение интересов всех стран – членов ЕС. Происходит процесс переориентации социальных программ с универсального уровня на индивидуальный, что значительно дешевле и эффективнее, так как адресная помощь предоставляется только тем, кто в ней действительно нуждается. |

женность по) ипотеке или арендной плате, коммунальным платежам; 2) ежегодный отпуск на 1 неделю за пределами дома; 3) пищу с мясом, курицей, рыбой (или вегетарианский эквивалент) каждый второй день; 4) неожиданные финансовые расходы; 5) телефон (в том числе и мобильный); 6) телевизор; 7) стиральную машину; 8) автомобиль; 9) достаточное отопление дома [12; 13].

К основным направлениям, на которые ориентируется социальная политика ЕС, относятся старость, выход на пенсию, смерть кормильца, инвалидность, болезнь, беременность, уход за детьми, безработица, необходимость ухода за больными и стариками. В среднем страны – члены ЕС тратят на финансирование этой сферы 27,5% ВВП, 2/3 которых составляют расходы на пенсии и здравоохранение.

В 2013 году общая сумма расходов на социальные трансферты на правительственном уровне ЕС составила 50,6% ВВП и имеет тенденцию к росту [14].

В Украине же доля расходов на социальные трансферты в ВВП за последние годы не превысила даже 25% (табл. 3).

Одним из важнейших вопросов в Европейском Союзе является разработка систем налогообложения и социальной помощи таким образом, чтобы создать экономические стимулы к труду. Такие реформы, как уменьшение социальных выплат, обоснованное предоставление социальной помощи, снижение налогов для семей с детьми и взносов в систему социального обеспечения стараются заставить работников платить самим за себя, даже если их работа сравнительно низкооплачиваемая. Нужно заметить, что каждая страна с учетом своей специфики (исторических, социокультурных, экономических условий, а также типа общественно-политического устройства государства) формирует собственную модель социальной политики.

Сегодня для того чтобы Украина на мировой арене занимала достойное место, а качество жизни граждан отвечало европейским стандартам, нужно, чтобы на смену неэффективной и нерентабельной социальной политике, пришла политика, сконцентрированная на потребностях не только конкретной социальной группы, но и каждого человека. Для этого основными характеристиками новой модели социальной политики Украины должны стать: сокращение бедности и укрепления позиций и роли среднего класса; укрепление конкурентоспособности национальной экономики на основе инновационной модели развития и реализация эффективной государственной антикоррупционной политики; опережающий рост уровня доходов граждан по сравнению с инфляцией; сокращение финансово необеспеченных льгот; увеличение уровня занятости населения и предотвращения потери квалифицированных кадров; улучшение социальной мобильности; распространение волонтерского движения. Поэтому, по нашему мнению, наиболее оптимальным вариантом для Украины является внедрение в большей мере положительного опыта скандинавских стран, прежде всего Швеции, которое позволит адаптировать украинское общество к современной модели управления и наконец поможет построить сбалансированную, последовательную и логическую модель социальной политики, которая бы отвечала вызовам и угрозам XXI века.

Система социального обеспечения в Украине в настоящее время не отвечает требованиям необходимого уровня социальной защиты населения. Это связано, как с общим социально-экономическим кризисом, так и с недостатками самой системы социального обеспечения. Ведь она до сих пор несет на себе отражение бывших административно-распределительных отношений. В частности, страховые взносы предприятий почти не основываются на оценке социальных рисков. Не учитывается состояние производственной среды, его влияние на отдельные группы работающих, а это уровень безопасности и вредности работы, уровень производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, степень потери трудоспособности, численность пенсионеров, условия работы. Действующий механизм реализации реформ не лишен устаревших отношений распределительного характера, т.е. не оценивается финансовая нагрузка на плательщиков взносов, страхователи отстранены от участия в управлении фондами, размеры страховых выплат не связаны с уровнем профессиональных и социальных рисков. Например, пенсионные выплаты далеко не из всех профессий связанные с размером взносов в пенсионный фонд. Также высказываются сомнения по поводу эффективности отчисления денег в пенсионный фонд в будущем, так как в 1992 г. уровень рождаемости на Украине сократился практически в 2 раза (по сравнению с «пиками рождаемости» в 1986 г. и 1991 г.) то произойдёт так, что работоспособному населению будет очень тяжело содержать пенсионеров, процент которых будет в 2-3 раза больше первых. Государству придется либо увеличивать процент отчисления на пенсионный фонд и дополнительно вкладывать средства, либо продлевать работоспособный возраст.

Жилищно-бытовые условия жизни в Украине оцениваются как «удовлетворительные» и вместе с тем еще почти четвертая часть жилой площади даже в городах не оборудована водопроводом, не имеет канализации, а горячим водоснабжением не обеспечено свыше 40% жилья. Считается, что для улучшения ситуации жилищно-бытовых условий целесообразно более активно использовать целевые инвестиции.

Также требует огромного внимания здоровье населения. Из-за плохих жилищно-бытовых условий жизни населения в Украине, начиная с 1991 г., прослеживается тенденция роста показателей заболеваемости и смертности населения. Общая заболеваемость по сравнению с 2000 г. возросла на 8%. Эпидемический характер получила заболеваемость туберкулезом (в настоящее время больные составляют 1,3% населения, тогда как эпидемия наступает при показателе 1%). А повышение образовательного и профессионального уровня населения, трудоспособного возраста будет способствовать не только формированию и развитию социально ориентированной экономики государства, но и повышению производительности труда и эффективности экономики, конкурентоспособности ее продукции.

Движение Украины путем европейской интеграции должно сопровождаться прогрессом в человеческом развитии, достижением целей развития тысячелетия и, соответственно, достижением определенных временем более высоких ориентиров в уровне жизни широких слоев населения.

Таблица 3

**Доля расходов на социальную сферу в ВВП**

| Года | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Доля расходов на социальную сферу, % от ВВП | 15,2 | 15,6 | 19,7 | 18,5 | 17,7 | 18,9 | 21,1 | 22,5 | 19,6 | 21,6 |

**Выводы на основании проведенного исследования.** На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Повышение качества жизнедеятельности населения Украины является насущной потребностью, обусловленной необходимостью консолидации общества, объединения усилий всех его слоев для реализации целей социального развития с ориентацией на достижение высоких социальных стандартов и нормативов. Необходимо критически переосмыслить мировой опыт формирования нового социально-экономического пространства в соответствии с национальными потребностями и запросами, предусмотрев замену старых способов решения социальных проблем принципиально новыми, более эффективными. Основная идея национального социального развития должна заключаться в достижении самодостаточного уровня социодинамики в обществе, осознании и реализации того, что полноценное воспроизведение человеческого потенциала, социума в целом является прерогативой не только государства и властных структур, но и каждого гражданина Украины, осуществляется на основе согласованности социально значимых интересов граждан, общественных объединений, органов государственной власти и местного самоуправления. Деятельность государства в социальной сфере почти исключительно в форме социальной защиты, ее отрыв от других составляющих социально-экономической политики, и наоборот, осуществление экономической политики без учета потребностей социального развития, как это происходило в Украине, закономерно приводит к разрушению как экономики, так и социальной сферы. Увеличение социальных расходов без обеспечения благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата в состоянии разорвать замкнутый круг социального обеспечения. Изъятие средств у предприятий на первом этапе позволяет профинансировать ключевые социальные нужды и увеличить за счет этого потребительский спрос, однако на втором этапе большинство дополнительных поступлений в предприятия снова изымается, препятствуя их инвестиционному развитию и расширению производства. Поиск социального консенсуса вокруг задач долговременного устойчивого социально-экономического развития украинского общества является одним из определяющих задач как государственной социальной политики в Украине, так и всех политических и экономических сил, ориентированных на социальный прогресс.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**


1. Архангельський Ю. Бідність, податки та економічне зростання / Ю. Архангельський, О. Радзієвський, А. Алексеев // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 63-71.
2. Баєва О.В. Менеджмент у галузі охорони здоров'я : навч. посібник / О.В. Баєва. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 640 с.
3. Гриненко А.М. Соціальна політика : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / А.М. Гриненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 309 с.
4. Іванова О.Л. Соціальна політика: теоретичні аспекти / О.Л. Іванова. – К. : Академія, 2003. – 107 с.
5. Іванкович В. Соціальна сфера: стан справ / В. Іванкович // Праця і зарплата. – 2004. – № 18. – С. 10.
6. Калов З.А., Куршаева Ф.М., Хациева Л.У. Особенности реализации моделей социальной политики / З.А. Калов, Ф.М. Куршаева, Л.У. Хациева // Современные проблемы науки и образования. – Ч. 1. – 2009. – № 2. – С. 106-108.
7. Квітко Н. Соціальні гарантії і прожитковий мінімум за Державним бюджетом України на 2003 рік / Н. Квітко // Праця і зарплата. – 2003. – № 6. – С. 10.
8. Коломийчук В.С. Сучасні соціальні процеси в Україні: актуальність дослідження, особливості трансформації / В.С. Коломийчук // Регіональна економіка. – 2003. – № 1. – С. 54-68.
9. Колот А. Глобалізація економіки та її вплив на соціально-трудову сферу / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2001. – № 3. – С. 54-62.
10. Новіков В. Потенціал стабільної соціальної політики / В. Новіков // Україна : аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 31-35.
11. Державний комітет статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrstat.gov.ua/.
12. ЕС-25: Будущее социальной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.chelt.ru/2005/3-05/ec25_3-05.html].
13. Урядовий портал Верховної Ради України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rada.gov.ua/.
14. Statistical Abstract of the United States. W., 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusus.ru/?act=read&id=155.

УДК 330.341.1

**Маркова Н.С.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри управління персоналом та економіки праці*
*Харківського національного економічного університету*
*імені Семена Кузнеця*

# ОЦІНЮВАННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ ЗАЙНЯТОГО НАСЕЛЕННЯ

У статті наведений методичний підхід до оцінювання активізації інноваційної праці зайнятого населення, який базується на використанні методу таксономії при розрахунку інтегрального показника. В якості складових інтегральної оцінки обрано: показники підготовки наукових кадрів, показники зайнятості наукових кадрів, показники фінансування наукової діяльності, показники результативності наукової діяльності, показники міжнародного співробітництва України в галузі наукової та науково-технічної діяльності, показники інноваційної діяльності промислових підприємств, показники результативності інноваційної праці. На основі отриманих значень інтегрального показника виявлено прогалини у формуванні політики інноваційної праці зайнятого населення як окремого регіону, так і по країні в цілому.

**Ключові слова:** зайняте населення, інноваційна праця зайнятого населення, інтегральний показник, метод таксономії, регіони України.

**Маркова Н.С. ОЦЕНКА АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА ЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ**

В статье представлен методический подход к оценке активизации инновационного труда занятого населения, основанный на использовании метода таксономии при расчете интегрального показателя. В качестве составляющих интегральной оценки выбраны: показатели подготовки научных кадров, показатели занятости научных кадров, показатели финансирования научной деятельности, показатели результативности научной деятельности, показатели международного сотрудничества Украины в сфере научной и научно-технической деятельности, показатели инновационной деятельности промышленных предприятий, показатели результативности инновационного труда. На основе полученных значений интегрального показателя выявлены пробелы в формировании политики инновационного труда занятого населения как отдельного региона, так и страны в целом.

**Ключевые слова:** занятое население, инновационный труд занятого населения, интегральный показатель, метод таксономии, регионы Украины.

**Markova N.S. EVALUATING ACTIVATION OF INNOVATIVE WORK OF EMPLOYED POPULATION**

The article presents the methodical approach to the evaluation of activation of innovative work of employed population, based on the taxonomy method in the calculation of the integral index. Indicators of the level of training of scientific staff, employment of scientific personnel, financing of scientific activity, performance of scientific activities, international cooperation of Ukraine in the field of scientific and technical activities, innovative activity of industrial enterprises, efficiency of innovative work are chosen as components of an integrated evaluation. Some gaps in formation of innovation labor policy regarding employed population are found at the level of separate region and in the country as a whole on the basis of values of the integral index

**Keywords:** employed population, innovative work of the employed population, integral index, method of taxonomy, regions of Ukraine.

**Постановка проблеми.** Стан інноваційної активності як окремих підприємств, галузей, регіонів, так і зайнятого населення України залишається на надзвичайно низькому рівні, причому спостерігається нерівність між науковими розробками та швидкістю і інтенсивністю їх запровадження у практику. Цей факт є джерелом виникнення значних загроз, адже підприємства не зацікавлені у запровадженні інновацій через низку причин: від тривалого строку окупності вкладень у закупку новацій до несприятливості законодавчої бази при створенні умов для ведення бізнесу інноваційної спрямованості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти активізації інноваційної активності працівників підприємства мають відображення у працях відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких О.І. Амоша [1], Н.В. Бондарчук [2], І.О. Галиця [3], Н.Д. Лук'янченко [4], О.В. Мясникова [5], В.І. Сидоров [6], Н.В. Терещенко [7]. Це питання має значення через необхідність переходу від економіки наздоганяючого типу, що характерно для України, до випереджального, яка притаманна всім економічно розвиненим країнам світу. Активізація інноваційної праці зайнятого населення є прерогативою досліджень на мезо- та макрорівні, що передбачає діагностування соціально-економічних умов для її функціонування. Ці процеси необхідно розглядати в тісному взаємозв'язку із фінансово-економічними, політичними, законодавчо-нормативними аспектами, характерними економіці країни. Тому автор, спираючись на цю тезу, пропонує здійснювати діагностику активізації інноваційної активності зайнятого населення у тісному взаємозв'язку з науково-інноваційною діяльністю в Україні, яка відображає результати трудової активності під впливом різноманітних чинників.

**Постановка завдання.** Вибір методичного підходу, що застосовується у статті для оцінювання активізації інноваційної праці зайнятого населення, базується на аналізі поглядів таких учених, як І.Б. Медведєва та М.Ю. Погосова [8].

Недостатня комплексність та цілісність досліджень у підґрунті методичних підходів зумовили актуальність розширення меж дослідження до застосування принципів інтегрального оцінювання. При цьому як метод згортання первісних характеристик об'єкта дослідження у [9] пропонується метод таксономії. Оскільки складові активізації інноваційної праці зайнятого населення у кількісному виразі відображено через систему часткових показників, то застосування інтегрального показника активізації інноваційної праці зайнятого населення дозволить, на думку автора, більш структуровано, з одного боку, та всебічно – з іншого, діагностувати причини динаміки як активності інноваційної праці, так і її складових.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Беручи до уваги багатоаспектність формування інноваційної праці зайнятого населення, доцільно виокремити такі її складові, що відображають наукову та інноваційну діяльність у країні:

- показники підготовки наукових кадрів відображають стан та тенденції в підготовці наукових кадрів в наукових та освітніх закладах;

- показники зайнятості наукових кадрів визначають те, наскільки задіяні наукові кадри в економіці країни, для виконання науково-дослідної діяльності в розрізі наукових ступенів;

- показники фінансування наукової діяльності – такі, що визначають обсяги витрат та виконання наукових та науково-технічних робіт;

- показники результативності наукової діяльності свідчать про практичне впровадження результатів наукових доробок;

- показники міжнародного співробітництва України в галузі наукової та науково-технічної діяльності відображають те, наскільки країна має тісні взаємозв'язки з іншими країнами світу, практику трансферу технологій;

- показники інноваційної діяльності промислових підприємств – такі, що відображають практичні аспекти наукової діяльності;

- показники результативності інноваційної праці – юридичне оформлення результатів наукової та практичної діяльності у вигляді об'єктів права інтелектуальної власності, раціоналізаторських пропозицій, корисних моделей тощо.

Основні етапи процесу інтегрального оцінювання рівня активізації інноваційної праці зайнятого населення, що базується на методі таксономії [9, с. 88-92], подано на рисунку 1.

Джерелами інформаційного забезпечення інтегрального оцінювання є дані Державного комітету статистики України [10] в регіональному зрізі.

Складові оцінювання активізації інноваційної праці зайнятого населення формують систему первісних показників, структуризація яких подана у таблиці 1. При цьому всі первісні показники виступають стимуляторами при розрахунку.

Кількісне значення інтегрального показника активізації інноваційної праці зайнятого населення матиме оцінку в інтервалі від 0 до 1, яку, згідно зі шкалою Харрінгтону [11], доцільно розподілити таким чином: дуже низький – (0-0,185]; низький – (0,185-0,37]; середній – (0,37-0,5]; вище за середній – (0,5-0,63]; високий – (0,63-0,815]; дуже високий – (0,815-1].

Зробимо два зауваження щодо застосування вихідної інформації та особливостей застосування таксономічного методу для визначення рівня активізації інноваційної праці зайнятого населення в регіональному зрізі:

- як видно із таблиці 1, вихідними даними є абсолютні показники, які мають різні одиниці виміру, що обґрунтовує доцільність проведення процедури їх стандартизації (рис. 1);

- як зазначають О. Раєвнєва і Н. Голіяд [12], залежно від мети дослідження інформаційна база може формуватися або у часовому, або у порівняльному розрізі. У першому випадку визначаються тенденції розвитку регіонів у динаміці, у другому – місце кожного із регіонів України у загальній їх сукупності. Тому для того, щоб простежити порівняність часткових індикаторів та інтегрального показника, еталонне значення (максимальне або мінімальне) обиралося за кожним показником у розрізі регіонів.

Запропонований методичний підхід дозволить, по-перше, оцінити первісні показники в часовому періоді 2005–2012 рр., по-друге, згрупувати їх до семи часткових індикаторів, що відображають стан та особливості інноваційної праці зайнятого населення в регіональному зрізі, по-третє, провести аналіз в

**Етап 1.** Формування системи показників, що відображають рівень активізації інноваційної праці зайнятого населення

**Етап 2.** Приведення системи показників до єдиної розмірності на основі здійснення процедури стандартизації:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - x_{icp}}{S_k},$$

де $x_{ik}$ – вихідне значення і-го показника k-ї групи показників.
$x_{icp}$ – середнє арифметичне і-го показника;
$S_k$ – середньоквадратичне відхилення і-го показника;
$Z_{ik}$ – стандартизоване значення і-го показника k-ї групи показників.

Процедура стандартизації призводить до усереднення одиниць вимірювання показників, а також до вирівнювання значень неоднорідних ознак, що описують різні властивості об'єкта дослідження.

**Етап 3.** Визначення еталонного стану рівня активізації інноваційної праці зайнятого населення через визначення ознак-стимуляторів та ознак-дестимуляторів.

До стимуляторів відносяться показники, високі значення котрих бажані з економічної точки зору, тоді як дестимуляторами виступають показники з протилежними властивостями, які характеризують загрозу активізації інноваційної праці зайнятого населення.

**Етап 4.** Визначення резерву активізації інноваційної праці зайнятого населення, тобто розрахунок евклідової відстані показника до точки-еталону ($C_{i0}$):

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{s=1}^{m} (Z_{is} - Z_{0s})^2}$$

де $Z_{ik}$, $Z_{os}$ – відповідно стандартизовані значення ознаки S для одиниці k і точки еталона.

**Етап 5.** Визначення інтегрального показника рівня активізації інноваційної праці зайнятого населення:

$$I_{АПЗН} = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0},$$

де $C_0 = C_{0cp} + 2S_0$;

C0ср – математичне очікування;
$S_0$ – середньоквадратичне відхилення.

**Рис. 1. Послідовність реалізації інтегрального оцінювання активізації інноваційної праці зайнятого населення на основі застосування таксономічного аналізу**

Таблиця 1

**Система первісних показників оцінювання активізації інноваційної праці зайнятого населення**

| Складова | | Первісний показник |
|---|---|---|
| **назва** | **індикатор** | **назва** |
| 1. Показники підготовки наукових кадрів | Іпнк | Кількість працівників наукових організацій, од. |
| | | Кількість аспірантів, осіб |
| | | Прийнято до аспірантури, осіб |
| | | Випущено з аспірантури, осіб |
| | | Кількість докторантів, осіб |
| | | Прийнято до докторантури, осіб |
| | | Випущено із докторантури, осіб |
| 2. Показники зайнятості наукових кадрів | Ізнк | Кількість докторів наук, виконавців наукових та науково-технічних робіт, осіб |
| | | Кількість кандидатів наук, виконавців наукових та науково-технічних робіт, осіб |
| | | Кількість жінок-дослідників, осіб |
| | | Кількість докторів, наук, які зайняті в економіці України, осіб |
| | | Кількість кандидатів наук, які зайняті в економіці України, осіб |
| 3. Показники фінансування наукової діяльності | Іфнд | Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, тис. грн. |
| | | Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, тис. грн. |
| | | Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, тис. грн. |
| 4. Показники результативності наукової діяльності | Ірнд | Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, од. |
| | | Кількість впроваджених наукових та науково-технічних робіт, од. |
| | | Кількість отриманих охоронних документів у державній службі інтелектуальної власності України, од. |
| 5. Показники міжнародного співробітництва України в галузі наукової та науково-технічної діяльності | Імс | Кількість наукових працівників, які виїжджали за межі України, осіб |
| | | Кількість міжнародних конференцій, семінарів тощо, проведених організацією (установою), од. |
| | | Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, од. |
| 6. Показники інноваційної діяльності промислових підприємств | Іід | Витрати інноваційної діяльності, тис. грн |
| | | Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од. |
| | | Впровадження нових технологічних процесів, процесів |
| | | Впровадження виробництва інноваційних видів продукції на промислових підприємствах, наймен. |
| | | Кількість підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, од. |
| | | Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн |
| 7. Показники результативності інноваційної праці | Іріп | Кількість створених передових технологій, од. |
| | | Кількість використаних винаходів, од. |
| | | Кількість підприємств, у яких використані об'єкти права інтелектуальної власності, од. |
| | | Кількість підприємств, у яких використані раціоналізаторські пропозиції, од. |
| | | Кількість заявок на винаходи (національні заявники – юр. особи), од. |
| | | Кількість патентів на винаходи (національні заявники – юр. особи), од. |
| | | Кількість заявок на корисні моделі (національні заявники – юр. особи), од. |
| | | Кількість патентів на корисні моделі (національні заявники – юр. особи), од. |

часовому та регіональному аспектах рівнів часткових індикаторів із визначенням середніх величин, навести графічне зображення проведеного аналізу, по-четверте, визначити рівень інтегрального показника, за величиною здійснити висновки практичного характеру, що вибудовують базис для формування організаційно-економічного забезпечення інноваційної праці зайнятого населення.

Після реалізації зазначених етапів методики інтегрального оцінювання рівня активізації інноваційної праці зайнятого населення на основі застосування таксономічного аналізу в системі Excel XP отримано значення часткових та інтегрального показників, динаміку яких подано у таблиці 2.

Для узагальненого оцінювання рівня активізації інноваційної праці зайнятого населення за аналізований період представимо динаміку середніх за регіонами значень інтегрального індикатора (ІП) у графічному вигляді, який представлено на рисунку 2.

Середньорегіональний рівень індикатора характеризується значним розкидом його значень за регіонами, з одного боку, та схожими величинами за іншими регіонами – з іншого. Найбільше значення індикатора спостерігається в 2010 р. із різким падінням впродовж 2011–2012 рр. Щодо значень індикатора, то високе його значення в 2010 р. (більше 0,5) спостерігається для Дніпропетровської, Донецької, Львівської та Харківської областей. У найменш вдалий для активізації інноваційної праці зайнятого населення 2012 р. високі значення притаманні тільки трьом областям – Дніпропетровській, Донецькій та Харківській, решта мають прогалини за низкою часткових показників. Наближаються у цьому періоді до високого значення Запорізька, Луганська, Львівська та Одеська області. Нестабільність у значеннях індикатора обумовлена низькими значеннями показників фінансування та результативності наукової діяльності, міжнародного спів-

Таблиця 2

**Аналіз шкали розподілу рівня інтегрального показника активізації інноваційної праці зайнятого населення в регіонах України за роками**

| № | Найменування регіону | 2005 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | Середнє значення за період |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | АР Крим | 0,347 | 0,334 | 0,364 | 0,374 | 0,299 | 0,344 |
| 2 | Вінницька | 0,264 | 0,268 | 0,276 | 0,247 | 0,229 | 0,257 |
| 3 | Волинська | 0,205 | 0,215 | 0,225 | 0,206 | 0,195 | 0,209 |
| 4 | Дніпропетровська | 0,645 | 0,617 | 0,68 | 0,625 | 0,581 | 0,630 |
| 5 | Донецька | 0,709 | 0,635 | 0,691 | 0,645 | 0,556 | 0,647 |
| 6 | Житомирська | 0,219 | 0,228 | 0,229 | 0,231 | 0,207 | 0,223 |
| 7 | Закарпатська | 0,247 | 0,241 | 0,253 | 0,235 | 0,227 | 0,241 |
| 8 | Запорізька | 0,402 | 0,413 | 0,426 | 0,431 | 0,365 | 0,407 |
| 9 | Івано-Франківська | 0,268 | 0,283 | 0,33 | 0,269 | 0,252 | 0,280 |
| 10 | Київська | 0,307 | 0,345 | 0,341 | 0,318 | 0,294 | 0,321 |
| 11 | Кіровоградська | 0,213 | 0,216 | 0,22 | 0,205 | 0,195 | 0,210 |
| 12 | Луганська | 0,345 | 0,339 | 0,364 | 0,335 | 0,435 | 0,364 |
| 13 | Львівська | **0,529** | **0,582** | **0,559** | **0,51** | 0,468 | **0,530** |
| 14 | Миколаївська | 0,301 | 0,306 | 0,355 | 0,31 | 0,268 | 0,308 |
| 15 | Одеська | 0,489 | 0,461 | 0,555 | 0,452 | 0,414 | 0,474 |
| 16 | Полтавська | 0,268 | 0,306 | 0,29 | 0,321 | 0,319 | 0,301 |
| 17 | Рівненська | 0,205 | 0,2 | 0,213 | 0,199 | 0,183 | 0,200 |
| 18 | Сумська | 0,378 | 0,297 | 0,308 | 0,315 | 0,295 | 0,319 |
| 19 | Тернопільська | 0,219 | 0,222 | 0,228 | 0,226 | 0,221 | 0,223 |
| 20 | Харківська | 0,882 | 0,946 | 0,952 | 0,909 | 0,868 | 0,911 |
| 21 | Херсонська | 0,248 | 0,235 | 0,25 | 0,248 | 0,218 | 0,240 |
| 22 | Хмельницька | 0,233 | 0,252 | 0,251 | 0,222 | 0,194 | 0,230 |
| 23 | Черкаська | 0,248 | 0,263 | 0,263 | 0,225 | 0,21 | 0,242 |
| 24 | Чернівецька | 0,238 | 0,249 | 0,258 | 0,231 | 0,213 | 0,238 |
| 25 | Чернігівська | 0,228 | 0,228 | 0,22 | 0,209 | 0,222 | 0,221 |
| | Середнє значення за регіонами | 0,345 | 0,347 | 0,364 | 0,340 | 0,317 | |

– низький рівень

– середній рівень

**XXX** – вище за середній

XXX – високий

– дуже високий

робітництва України в галузі наукової та науково-технічної діяльності, результативності інноваційної праці.

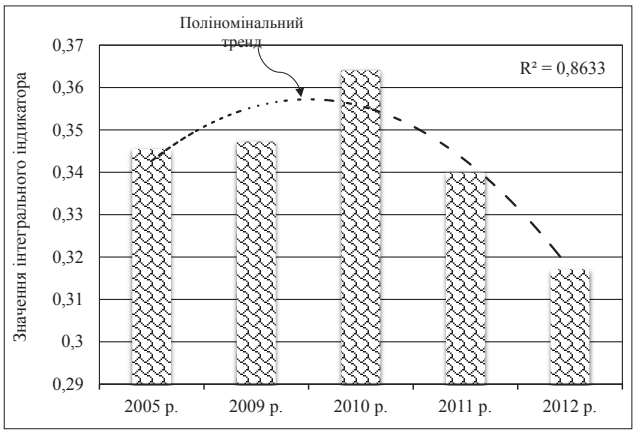


**Рис. 2. Динаміка середньорегіонального рівня інтегрального індикатора активізації інноваційної праці зайнятого населення України**

Щодо аналізу активізації інноваційної праці зайнятого населення в регіональному зрізі, то можна зробити такі висновки:

- частіше за регіонами індикатори підготовки та зайнятості наукових кадрів знаходяться в дисонансі, що свідчить про розбалансованість ринкової кон'юнктури щодо науковців. Так, у 2012 р. в Дніпропетровській області підготовка наукових кадрів випереджує їх зайнятість – 0,55 й 0,18 із 1,00 можливих відповідно. Проте існують й інші ситуації, за яких інтенсивність зайнятості перевищує інтенсивність підготовки кадрів: в Харківській області в 2012 р. ці значення відповідно складають 0,71 та 0,001. Подібні факти є свідченням перенасиченості науковими кадрами в минулих періодах;

- протягом 2010–2012 рр. для більшості регіонів України, окрім Вінницької (у 2012 р.), Закарпатської (у 2010 р.), Одеської (у 2011–2012 рр.), Сумської (2010–2011 рр.), Хмельницької (2010–2011 рр.), мають місце дуже високі рівні індикатора фінансування наукової діяльності, що пояснюється майже рівними значеннями первісних показників, без суттєвих коливань за роками. Щодо значень 2005 та 2009 р. у часовому зрізі первісні значення, що формують частковий індикатор, незрівнянно малі у розрізі 2010–2012 рр.;

- результативність наукової діяльності в регіоні цілком і повністю залежать від дії таких чинників: щільності розташування наукових та освітньо-наукових закладів, рівня розвитку промисловості, рівня розвитку наукових шкіл та їх наступністю, міжнародного співробітництвом з іншими країнами світу, отриманням охоронних документів на наукові та науково-дослідні розробки, ступенем фінансування

розробок, залученістю приватних інвесторів до цього процесу тощо. Якщо розглядати регіональний зріз рівнів результативності, то вони є свідченням вказаної тези про вплив означеного кола чинників;

- індикатор міжнародного співробітництва у галузі наукової та науково-технічної діяльності має середнє або високе значення в основному серед прикордонних регіонів, щодо центральної частини – то вони мають потенціал для покращення своїх значень;

- такі індикатори, як інноваційна діяльність та результативність інноваційної праці мають, по суті, корелювати між собою, але у тому випадку, коли інноваційна діяльність демонструє ефективність. Якщо простежити взаємозалежність рівнів цих показників, то в загальній більшості випадків вони є розбалансованими (наприклад, Волинська область у 2005 р., Миколаївська у 2009 р., Івано-Франківська у 2010 р., Житомирська у 2011 р., Одеська область у 2012 р.).

Для проведення більш глибокого аналізу за низкою первісних показників, що за результатами розрахунку інтегрального індикатора активізації інноваційної праці зайнятого населення продемонстрували суперечливі результати, використаємо графічно-аналітичний метод дослідження.

Зріз результативності наукової діяльності віддзеркалюють з-поміж іншого два таких показника, як кількість виконаних та впроваджених наукових та науково-технічних робіт (рис. 3).

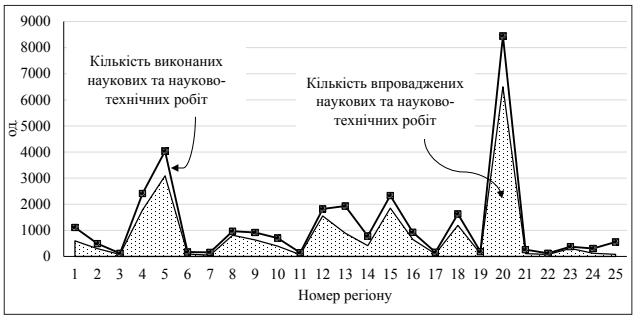


**Рис. 3. Динаміка виконаних та впроваджених наукових та науково-технічних робіт у 2012 р. (номер регіону відповідає найменуванню відповідно до нумерації табл. 2)**

Відповідно до наочної ілюстрації цих показників, стає цілком очевидно, що у 2012 р. більшість регіонів не змогли запровадити виконані наукові та науково-технічні роботи. Найбільший дисонанс характерний для АР Крим, Донецької, Львівської, Харківської та Чернігівської областей, а максимальний рівень практичного впровадження демонструють Волинська, Тернопільська, Черкаська області. Лідерами у виконанні та впровадженні наукових та науково-технічних робіт за результатами року стали Донецька, Луганська, Львівська, Одеська та Харківські області, аутсайдерами – Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Рівненська та Хмельницька області. Також ці факти пояснюються розташуванням наукових організацій в цих регіонах, роботою наукових шкіл, які мають багаторічний досвід досліджень, географічним розташуванням.

На рисунку 4 представлений розподіл даних щодо кількості міжнародних конференцій і семінарів та кількості грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів.

Такі регіони, як Донецька, Луганська, Полтавська та Харківська області є фарватерами в проведенні міжнародних заходів, а такі, як АР Крим, Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Харківська – в отриманні грантів. Показником високого рівня затребуваності наукових досліджень є перевищення отриманого фінансування над офіційно проведеними заходами, що мають такі регіони, як АР Крим, Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Сумська та Чернігівська області.

**Рис. 4. Співвідношення кількості міжнародних конференцій й семінарів, грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів у 2012 р. (номер регіону відповідає найменуванню відповідно до нумерації табл. 2)**

Дані рисунка 5 дають основу для аналізу співвідношення витрат інноваційної діяльності та обсягу реалізованої інноваційної продукції у 2012 р. Такі показники, як витрати інноваційної діяльності та обсяг реалізованої інноваційної продукції входять до індикатора інноваційної діяльності промислових підприємств й наочно ілюструють активність регіону в розробці та впровадженні техніки, технологій інноваційного характеру, а також ступінь їх використання, що відбивається на рівні обсягів продукції інноваційного характеру. Від'ємна ефективність інноваційної діяльності у 2012 р. характерна лише для АР Крим, Вінницької, Кіровоградської, Миколаївської та Одеської областей, коли витрати перевищують обсяг реалізації продукції. Решта регіонів демонструють позитивне сальдо. Фарватерами обсягів реалізованої інноваційної продукції стають Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Луганська, Полтавська, Сумська та Харківська області, серед яких особливе місце займає Луганський регіон із значенням інноваційної продукції у 27,9 млрд грн, у порівнянні із значенням найвідсталішого Рівненського регіону – 83,9 млн грн.

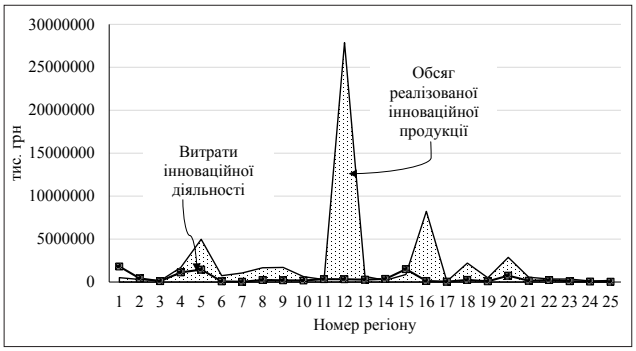


**Рис. 5. Співвідношення витрат інноваційної діяльності та обсягу реалізованої інноваційної продукції у 2012 р. (номер регіону відповідає найменуванню відповідно до нумерації табл. 2)**

**Висновки з проведеного дослідження.** Узагальнюючи вищенаведене, зазначимо, що розшарування регіонів визначено перш за все диспропорційністю їх розвитку та нерівномірністю концентрації наукових осередків та промислових підприємств. Підтвердженням цього є значення інтегрального показника активізації інноваційної праці зайнятого населення: ті регіони, які мають значний науковий рівень та потенціал, а також промислову базу для втілення розробок демонструють рівень, починаючи від середнього (Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Львівська, Одеська, Харківська області). Для решти регіонів характерний низький рівень, за виключенням певних років в окремих областях (що не є суттєвим з позиції аналізу), що відображається і на низці інших показників ефективності діяльності регіону: обсягів реалізації промислової продукції, чистому прибутку, сальдо торгівлі, міграційній рухливості населення, рівні безробіття та зайнятості, науково-промисловому потенціалі тощо. З урахуванням зазначених особливостей в якості подальших наукових розробок автор вбачає формування організаційно-економічного забезпечення інноваційної праці зайнятого населення у розрізі кожного регіону із відокремленням його напрямів та інструментів, що мають ринковий механізм регулювання.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землякін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
2. Бондарчук Н.В. Моделі управління інноваційним потенціалом регіонів / Н.В. Бондарчук // Державне управління : удосконалення та розвиток [Електронне науково фахове видання]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=246.
3. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізми використання / За ред. НАН України Б.В. Буркинського. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2005. – 298 с.
4. Лук'янченко Н.Д. Управління розвитком інноваційної праці: теорія та практика : монографія / Н.Д. Лук'янченко, С.Ю. Бунтовський ; МОН України. Донецький нац. ун-т. – Донецьк : ДонНУ, 2011. – 169 с.
5. Мясникова О.В. Инновационный потенциал предприятий и факторы его активизации / О.В. Мясникова, А.Л. Кадолко // Инновационные образовательные технологии. – 2013. – № 1(33). – С. 69-75.
6. Сидоров В.И. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики : монография / В.И. Сидоров, Т.В. Тарасенко, Т.Е. Шедякова. – Х. : ХНУ имени В.Н. Каразина, 2009. – 336 с.
7. Терещенко Н.В. Особливості формування інноваційної праці та інноваційної діяльності як складових державної стратегії в умовах розвитку економіки знань / Н.В. Терещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Stvtp/2012_1/22.pdf.
8. Медведєва І.Б. Діагностування безпеки промислового підприємства у трирівневій системі фінансових відносин : монографія / І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – 264 с. (Укр. мов.).
9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта ; пер. В.В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 176 с.
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
11. Басовский А.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 260 с.
12. Раєвнєва О. В. Моделювання антикризового управління регіоном : монографія / О. В. Раєвнєва, Н. Ю. Голіяд. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 300 с.

# СЕКЦІЯ 8
# ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.1

**Боголиб Т.М.**
*доктор экономических наук, профессор,*
*декан финансово-экономического факультета*
*Переяслав-Хмельницкого государственного педагогического университета*
*имени Григория Сковороды*

## ФИНАСОВАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВНАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье раскрыта экономическая сущность финансовой системы как составляющей социально-экономического развития страны, которая заключается в использовании совокупности экономических отношений в сфере формирования, эффективного распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между ее звеньями, которые определяются соответствующей структурой системы финансовых институтов и их взаимосвязей с целью создания надлежащих условий для сбалансированного экономического роста, что позволит повысить результативность экономических преобразований. Показано влияние финансовой системы на социальные и экономические процессы страны, основанной на интеграции инструментов бюджетного, денежно-кредитного, валютного регулирования направленного на стимулирование внутреннего спроса и инвестиционной деятельности с учетом динамики экономических процессов и внешнеэкономической среды, которая будет способствовать усилению уровня устойчивости финансовой системы в среднесрочном периоде. Обоснованы перспективы направлений развития финансовой системы с учетом цикличности развития, современных макроэкономических тенденций, показателей финансовой устойчивости. Раскрыты методологические основы механизма реализации государственного финансового регулирования развития экономики с учетом целесообразности трансформации системы финансовых инструментов, целей и задач экономической политики страны на средне- и долгосрочную перспективу.

**Ключевые слова:** финансовая система, финансовые институты, финансовое регулирование, социально-экономическое развитие страны, бюджет, бюджетная система, денежно-кредитная система, приоритеты финансовой политики.

**Боголіб Т.М. ФІНАСОВА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

У статті розкрито економічну сутність фінансової системи як складової соціально-економічного розвитку країни, яка полягає у використанні сукупності економічних відносин у сфері формування, ефективного розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу між її ланками, які визначаються відповідною структурою системи фінансових інститутів і їх взаємозв'язків з метою створення належних умов для збалансованого економічного зростання, що дозволить підвищити результативність економічних перетворень. Показано вплив фінансової системи на соціальні та економічні процеси країни, заснованої на інтеграції інструментів бюджетного, грошово-кредитного, валютного регулювання спрямованого на стимулювання внутрішнього попиту та інвестиційної діяльності з урахуванням динаміки економічних процесів і зовнішньоекономічного середовища, яка сприятиме посиленню рівня стійкості фінансової системи в середньостроковому періоді. Обґрунтовано перспективи напрямків розвитку фінансової системи з урахуванням циклічності розвитку, сучасних макроекономічних тенденцій, показників фінансової стійкості. Розкрито методологічні основи механізму реалізації державного фінансового регулювання розвитку економіки з урахуванням доцільності трансформації системи фінансових інструментів, цілей і завдань економічної політики країни на середньо- і довгострокову перспективу.

**Ключові слова:** фінансова система, фінансові інститути, фінансове регулювання, соціально-економічний розвиток країни, бюджет, бюджетна система, грошово-кредитна система, пріоритети фінансової політики.

**Boholib T.M. FINANCIAL SYSTEM AS A COMPONENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY**

Economic essence of the financial system is exposed as the constituent of socio-economic development of the country, which consists in the use of totality of economic relations in the field of formation, effective distribution and redistribution of gross domestic product and national income between its certain links determined by the corresponding structure of the system of financial institutes and their intercommunications with the purpose of creation of the proper terms for the balanced economic growth. This will allow to promote effectiveness of economic transformations. Influence of the financial system on the social and economic processes of the country is shown. It is based on integration of instruments of the budgetary, money-and-credit, currency regulation aimed at stimulation of internal demand and investment activity taking into account the dynamics of economic processes and external economic environment, which will assist strengthening of the level of stability of the financial system in a medium-term period. The perspective directions of development of the financial system are reasoned taking into account the recurrence of development, modern macroeconomic tendencies, and indexes of financial stability. Methodological bases of the mechanism of realization of government financial control over development of economy are revealed, taking into account expediency of transformation of the system of financial instruments, aims and tasks of economic policy of the country in medium- and long-term perspective.

**Keywords:** financial system, financial institutes, financial regulation, socio-economic development of country, budget, budgetary system, money-and-credit system, priorities of financial policy.

**Постановка проблемы.** В условиях трансформационных преобразований замедления темпов экономического роста, усиления влияния экзогенных факторов на социально-экономическое развитие страны важным является повышение действенности финансово-экономической политики с учетом институциональных изменений мировой экономики. Важным институтом общественного развития совре-

менности является финансовая система, которая должна адаптироваться к общим макроэкономическим колебаниям, оставаясь одновременно инструментом регулирования экономических циклов. В условиях кризисных процессов в украинской экономике необходимым является усовершенствование теоретико-методологических основ функционирования финансовой системы, углубления раскрытия ее экономической сущности как весомой составной экономического роста, усиления взаимосвязи финансового регулирования с динамикой общественного развития.

Механизм управления финансовой системой является способом реализации финансово-бюджетной, денежно-кредитной, инвестиционной социальной составных экономической политики государства. Регулирование соотношений финансовой системы должно быть направлено на достижение макроэкономической сбалансированности, стимулирования экономического роста за счет использования интенсивных факторов развития, поддержки высокого уровня занятости, обеспечения социальной справедливости, уменьшения дифференциации размеров получаемых доходов населения.

Вместе с этим на данном этапе развития экономических отношений важным является определение перспективных направлений усовершенствования финансовой системы с учетом опыта стран с развитой и трансформационной экономикой, современных макроэкономических тенденций, показателей финансовой устойчивости. С целью усиления результативности финансовой политики целесообразным является дальнейшее развитие положений относительно механизма бюджетно-налогового регулирования. Нуждаются в углублении исследования вопросов влияния финансовой системы на социально-экономическое развитие общества. Необходимым является осуществление структурных изменений экономики, формирование финансовой системы развития направленной, в том числе на концентрацию финансово-экономических ресурсов в тех секторах экономики, которые осуществляют производство инновационной продукции высокотехнологических укладов. Все выше сказанное определяет актуальность нашего исследования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Среди весомых научных исследований ученых в сфере финансово-экономического регулирования, повышения адаптивности финансовой системы к экономическим трансформациям можно назвать труды Р. Барро, Дж. Бьюкенена, А. Вагнера, О. Василика, С. Глазьева, Дж.М. Кейнса, П. Кругмана, И. Луниной, В. Мау, Я. Маркина, Д. Рикардо, В. Родионовой, Р. Солоу, Д. Стиглица, С. Юрия.

**Целью статьи** является усовершенствование теоретико-методологических основ финансовой системы как составной социально-экономического развития страны.

**Научная новизна** полученных результатов состоит в раскрытии экономической сущности финансовой системы в качестве составной социально-экономического развития страны, которая заключается в использовании совокупности экономических отношений в сфере формирования, действенного распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между отдельными звеньями, которые определяются соответствующей структурой системы финансовых институций и их взаимосвязей с целью создания надлежащих условий сбалансированного экономического роста, что даст возможность повысить результативность экономических преобразований.

**Изложение основного материала исследования.** Экономическую сущность с финансовой системой можно представить как составную социально-экономического развития страны, которая состоит в использовании совокупности экономических отношений в сфере формирования, действенного распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода между отдельными звеньями, которые определяются соответствующей структурой системы финансовых институций и их взаимосвязи с целью создания надлежащих условий для сбалансированного экономического роста [13].

В условиях экономических преобразований важным является усиление роли государства в регулировании социально-экономических процессов, улучшения качественного уровня управления бюджетно-налоговой и денежно-кредитной системой с повышением действенности их координации. Вместе с этим, финансовая политика страны стала более зависимой от внешнеэкономических факторов, что обуславливает дальнейшую необходимость усовершенствования финансовой системы. Формирование финансово-экономической политики страны, в том числе в части регулирования бюджетных доходов и расходов, межбюджетных отношений, дефицита бюджета, государственного долга, денежной массы, валютного курса, платежного баланса происходит с учетом совокупности внешних факторов, которые направлены на повышение уровня инвестиционной привлекательности стран для международного капитала, конкурентоспособности украинских товаров на мировых рынках. Целесообразным является реализация взвешенного финансового регулирования, учитывая тенденции экономического роста, снижения показателя удельного веса государственного долга в валовом внутреннем продукте и долговой нагрузки на бюджет. Важной задачей финансовой системы является обеспечение оптимального распределения валового внутреннего продукта между ее составными и финансово-экономических ресурсов между экономическими субъектами, что направлено на стимулирование развития украинской экономики.

Финансовая система влияет на формирование и распределение сбережений, инвестиционных ресурсов. Улучшение инвестиционного климата страны требует достижения макроэкономического равновесия, осуществления структуры преобразований экономики, повышения качественного уровня институциональной составной общественного развития, дальнейшего усовершенствования бюджетно-налоговой и денежно-экономической системы, усиление действенности государственного финансового регулирования. Весомая роль в реализации финансового механизма экономического роста принадлежит инновациям. Важным является усиление значения информационных услуг, которые заключаются в разработке и внедрении инновационных технологий обработки, классификации и передачи информации, которая заключается в усовершенствование производственных процессов в рамках научно-технического прогресса [10]. К действенным инструментам стимулирования социально-экономического развития относится повышение уровня образования и профессиональной подготовки работников, развитие научных исследований и их дальнейшая имплементация в процессе общественного производства. Важным вопросом является исследование особенностей структуры финансовой системы, ведь от степени ее

развития значительным образом зависит эффективность распределения и перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода, что будет влиять на темпы и равномерность социально-экономического развития страны. Кроме того, уровень развития инфраструктуры финансовой системы и отдельных финансовых институтов определяет результативность преобразований в экономике и социальной сфере.

Изученные зарубежного опыта функционирования финансовой системы позволило выявить определенные особенности финансового регулирования экономики. Финансовая система стран с развитой экономикой характеризируется значительным влиянием эндогенных факторов, высокой степенью развития банковской системы и финансового рынка в целом. Становление современной системы финансовых институтов осуществлялось на протяжении двадцатого века и постоянно адаптировалось к изменениям экономической среды [5]. На данном этапе развития экономики различают:

– американскую модель социально-экономического развития, которая основывается на умеренном вмешательстве государства в экономические процессы и на основах финансово-экономического либерализма в целом;

– азиатскую модель экономического развития, которая направлена на развитие высокотехнологических укладов экономики, инновационной деятельности и содействует развитию человеческого капитала как наиболее важного фактора экономического роста;

– западноевропейская модель предусматривает единство положений либеральных экономических теорий и оптимального уровня государственного регулирования, направленного на обеспечение сбалансированного развития экономики и равномерного распределения доходов населения;

– скандинавская модель социально-экономического развития, которая характеризируется значительным уровнем участия государства в регулировании социально-экономических процессов, высоким уровнем социальной защиты и социальных стандартов, равномерным распределением национального дохода.

С началом рецессии повысилась роль финансовой политики страны в регулировании ее экономического развития, наблюдается активное использование инструментов бюджетно-налогового и монетарного регулирования. Динамика показателей дефицита бюджета и государственного долга связана с реализацией стимулирующей финансово-экономической политики.

Финансово-бюджетная составная системы социально-экономического развития соответствующе влияет на расширенное воспроизводство общества. Целесообразным является дальнейшее усовершенствование механизма бюджетно-налогового регулирования, углубленное исследование институциональных основ становления финансовой системы, усиление системности в реализации государственной политики в сфере формирования доходной части бюджета, планирования и использования бюджетных расходов, регулирование дефицита (профицита) бюджета, государственного долга и межбюджетных отношений. На современном этапе развития экономики важным является реализация стимулирующей финансовой политики, направленной на возобновление положительной динамики экономического роста и повышения благосостояния населения.

Налоговое регулирование является действенным инструментом влияния на социально-экономическое развитие страны. Осуществляя налоговую политику, государство обеспечивает необходимые источники финансирования социальной сферы, создавая соответствующие условия для структурных преобразований экономики и стимулирования экономического роста [4]. После получения независимости усилия финансовых органов Украины были направлены на поиск баланса между интересами государства и налогоплательщиков, оптимальных форм и методов налогообложения, обоснованных подходов к использованию механизмов льготного налогообложения и повышения действенности администрирования налоговых платежей в бюджет. Становление и дальнейшее развитие механизма налогового регулирования было значительно усложнено отсутствием опыта формирования самостоятельной финансовой системы. Одновременно постепенная адаптация экономики к трансформационным преобразованиям, развитие финансово-бюджетной системы, повышение качественного уровня институциональной среды содействовали положительным изменениям в сфере реализации механизма налоговой системы. Поэтапно было уменьшено количество налогов, снижено ставки и расширено базу налогообложения, повышено действенность администрирования налогов. Налоговая политика приобрела более четкую направленность и эффективность, внедрено упрощенную систему налогообложения субъектов малого предпринимательства, усовершенствованное взаимоотношение между налогоплательщиками и бюджетом, очерченную социальную составную регуляторного механизма налогообложения.

Структура налоговой системы должна содействовать росту объема налогов и сборов, которые поступают в бюджеты всех уровней, не снижая при этом стимулов к развитию предпринимательства. Наивысшее значение удельного веса в валовом внутреннем продукте в разрезе налоговых поступлений сводного бюджета занимает налог на добавленную стоимость. В период 2004–2014 гг. среднее значение этого показателя составило 7,9%. Соответственно, за этот период среднее значение удельного веса налога на доходы физических лиц в валовом внутреннем продукте составило 4,6%, налога на прибыль – 4,5%, акцизного налога – 2,0%, ввозной пошлины – 1,1%, местных налогов и сборов – 0,2% [7].

Мы выделили такие этапы развития бюджетной системы в Украине:

– начальный этап становления (1992–1994 гг.): бюджетная система с учетом дисбалансов общественного устройства, разрыва устойчивых экономических связей, значительных темпов падения промышленного производства и валового внутреннего продукта, снижения уровня жизни населения не смогла в достаточной степени адаптировать структурно-функциональный механизм регулирования к соответствующим условиям развития экономики и выполнять стабилизирующую функцию, наблюдается разбалансированность бюджетной системы в данный период;

– этап дальнейшего усовершенствования бюджетной системы, институционального становления (1995–2001 гг.), что характеризируется постепенным усилением уровня финансовой устойчивости, сбалансированности, повышением действенности механизма бюджетного регулирования социально-экономического развития, эффективности использования бюджетных средств;

– этап сбалансированного развития (2002–2007 гг.) характеризируется умеренными размерами дефицита бюджета и государственного долга,

постепенным уменьшением значений показателей удельного веса государственного и гарантированного долга, обслуживание государственного долга в валовом внутреннем продукте, что содействовало достижению макроэкономической стабилизации;

– этап функционирования бюджетной системы в условиях трансформационных преобразований 2008–2009 гг. и дальнейшего посткризисного возобновления экономики характеризируется усилением роли бюджета в системе государственного регулирования социально-экономического развития, увеличения удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, роста показателя бюджетного дефицита и государственного долга страны.

Бюджетная политика в сфере расходов должна быть направлена на выполнения задач социально-экономического развития страны, стимулировать деловую активность и инвестиционную деятельность, содействовать развитию социальной инфраструктуры. Одновременно структура расходной части бюджета должна учитывать макроэкономическую динамику и адаптироваться к современным преобразованиям финансовой системы. Динамика удельного веса расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте за период 2004–2014 гг. свидетельствует о том, что наибольшее среднее значение этого показателя за указанный период составляют расходы на социальную защиту и социальное обеспечение – 7,50% (табл. 1). Соответствующий показатель для расходов на образование составляет 6,32%, экономическую деятельность – 4,77%, здравоохранение – 3,7%, общегосударственные функции – 3,67%, общегосударственный порядок, судебную власть – 2,47%, оборона – 1,32%, жилищно-коммунальной хозяйство – 0,88%, духовное и физическое развитие – 0,83%, охрану окружающей среды – 0,31% [12].

Бюджет является весомым инструментом регулирования социального развития общества. При помощи изменений размеров таких базовых показателей, как: минимальная заработная плата, прожиточный минимум в размере существующих категорий населения, а также использование механизма единой тарифной сетки должностных окладов работников бюджетной сферы и регулирование размера оклада первого тарифного разряда осуществляет значительное влияние на уровень доходов населения, материальное благосостояние граждан.

С учетом существующих финансово-экономических возможностей государство постоянно стремится увеличивать социальные стандарты жизни, уровень материального обеспечения работников бюджетной сферы и нетрудоспособных категорий населения. Только за 2004–2014 гг. номинальный размер минимальной заработной платы увеличился более чем в восемь раз, реальный – в три раза.

Приоритетными направлениями бюджетной политики страны на среднесрочную перспективу с учетом постепенного возобновления темпов экономического роста должны стать снижение удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через бюджетную систему, сокращение удельного веса расходов на общегосударственные функции в части уменьшения расходов на обслуживание государственного долга, усовершенствование механизма финансирования бюджетных учреждений в сфере науки, образования, здравоохранения с одновременной оптимизацией их численности, что будет содействовать повышению уровня результативности расходов бюджета, постепенному росту значений удельного веса расходов на оборону в части обновления военной техники для повышения боеспособности отечественной армии, оптимизация структуры расходов на экономическую деятельность. Важным являться дальнейшее усовершенствование механизма бюджетного регулирования в сфере планирования расходов бюджета, оптимизации структуры и количества бюджетных программ [6].

Взвешенная политика в сфере формирования доходов бюджета и налогового регулирования обусловливает усиление уровня конкурентоспособности отечественных предприятий на внешних ринках сбыта товаров и услуг и национальной экономики в целом. Снижение налоговой нагрузки на предприятия, которые реализуют инвестиционные проекты и внедряют инновационные продукты в серийное производство будет содействовать увеличению оборотных средств в их распоряжение, усилению спроса и обновлению технологий и оборудования, снижению нужд субъектов предпринимательства в займах.

Таблица 1

**Динамика удельного веса расходов сводного бюджета в валовом внутреннем продукте в разрезе функциональной классификации, %**

| Показатели | Годы | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Общегосударственные функции | 3,80 | 3,75 | 3,57 | 3,51 | 3,66 | 3,37 | 3,26 | 3,63 | 4,10 | 3,80 | 3,87 |
| Оборона | 1,57 | 1,97 | 1,79 | 1,34 | 1,17 | 1,33 | 1,24 | 1,06 | 1,04 | 1,01 | 1,03 |
| Общественный порядок, безопасность, судебная власть | 2,23 | 2,19 | 2,28 | 2,32 | 2,34 | 2,56 | 2,86 | 2,67 | 2,63 | 2,48 | 2,60 |
| Экономическая деятельность | 3,19 | 4,57 | 5,68 | 4,38 | 5,05 | 5,80 | 5,67 | 4,64 | 4,12 | 4,69 | 4,67 |
| Охрана окружающей среды | 0,30 | 0,34 | 0,35 | 0,28 | 0,30 | 0,31 | 0,29 | 0,28 | 0,26 | 0,30 | 0,38 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 0,62 | 0,68 | 0,78 | 0,89 | 1,47 | 0,82 | 0,95 | 0,82 | 0,50 | 0,67 | 1,45 |
| Здравоохранение | 3,34 | 3,63 | 3,52 | 3,51 | 3,63 | 3,71 | 3,54 | 4,00 | 4,09 | 3,73 | 4,15 |
| Духовное физическое развитие | 0,63 | 0,77 | 0,78 | 0,78 | 0,80 | 0,79 | 0.83 | 0,91 | 1,05 | 0,82 | 0,97 |
| Образование | 5,43 | 5,60 | 5,31 | 6,07 | 6,20 | 6,15 | 6,43 | 7,31 | 7,29 | 6,56 | 7,21 |
| Социальная защита и социальное обеспечение | 5,60 | 4,85 | 5,65 | 9,09 | 7,63 | 6,75 | 7,84 | 8,65 | 9,56 | 8,03 | 8,89 |
| Всего | 26,71 | 28,35 | 29,71 | 32,17 | 32,25 | 31,59 | 32,91 | 33,97 | 34,64 | 32,09 | 35,22 |

*Источник: рассчитано автором*

Достаточный уровень обновления основных фондов предприятий ускорит структурные изменения отечественной экономики. С учетом цикличности экономического развития целесообразным является формирование долгосрочной стратегии управления финансовой системой, которая основывается на усиление государственного регулирования экономического развития в условиях экономического упадка или же дерегуляции экономики в условиях экономического роста [8].

Целью осуществления влияния денежно-кредитной политики на финансовую систему страны является надлежащий уровень регулирования денежной и кредитной эмиссии, что будет содействовать экономическому росту в условиях стабильности цен. Использование инструментов монетарного регулирования должно быть взаимосогласованным и динамичным, что усиливает положительное влияние государства на реальный и финансовый сектор экономики и снижает уровень системных рисков финансовой системы.

Недостаточный уровень корреляции между политикой регулирования денежной массы, валютного курса, счета капиталов и кредитования ощутимо влияет на снижения уровня сбалансированности денежно-кредитной системы и приводит к долгосрочным трансформациям экономики. Важными задачами денежно-кредитного регулирования на среднесрочную перспективу являются обеспечение устойчивости финансовой системы, повышение конкурентоспособности финансовой системы, в том числе за счет обеспечения опережающих темпов внутреннего платежеспособного спроса, приоритетность стимулирования экономического развития с использованием механизмов влияния на уровень денежной ликвидности, курса национальной валюты поддержка финансовых институтов, которые осуществляют финансирование реального сектора экономики, усовершенствование механизма макропруденциального контроля за системными рисками [2].

Весомым инструментом денежно-кредитного регулирования является валютное регулирование, что соответственно предусматривает влияние государства на резервы банковской системы, общий спрос и предложение денег в стране. Целесообразной является поддержка динамического равновесия валютного курса с учетом изменений совокупности макроэкономических показателей, что содействует обеспечению сбалансированности финансовой системы, усилению действенности таргетирования инфляции и обеспечивает соответствующие условия для сбалансированности платежного баланса. Кроме этого, необходимым является более углубленный учет институциональных факторов ценообразования, в том числе характер и тип взаимоотношений между государственным органом, который отвечает за разработку и реализацию валютной политики страны и других субъектов валютного рынка при определенном валютному режиме. Государственные финансовые институты в сфере валютного регулирования должны осуществлять валютную политику с учетом общих целей и задач финансовой политики на среднесрочную перспективу, принципов общего макроэкономического равновесия. Важным является дальнейшее усиление координации валютного регулирования с бюджетно-налоговым регулированием, что будет содействовать укреплению устойчивости финансовой системы.

Количественная оценка взаимосвязей показателей бюджета, в том числе доходов, расходов, бюджетного дефицита с макроэкономическими показателями, которые характеризируют общеэкономическое состояние государства, позволяет определить показатель финансовой устойчивости бюджетной системы с учетом динамики экономической ситуации, осуществить соответствующий анализ эффективности инструментов финансово-бюджетной политики страны. Кроме того, оценка эффективности влияния инструментов системы бюджетного регулирования социально-экономического развития позволяет выявить дисбалансы между отдельными составными, определенные недостатки в структуре механизма реализации бюджетной и налоговой систем, нарушения основных принципов их функционирования [3].

Уровень долговой устойчивости финансовой системы страны в период трансформационных преобразований и посткризисного возобновления снизился, но в целом находится в рамках нормативных значений. Вместе с этим по отдельным составным показателей долговой устойчивости было достигнуто граничных значений, прежде всего для показателей – отношение валового внешнего долга к валовому внутреннему продукту и соотношение объема краткосрочного внешнего долга к золотовалютным резервам страны, что свидетельствует о зависимости функционирования финансовой системы от внешних займов, несовершенной структуры валового внешнего долга и необходимости увеличения объемов международных резервов страны для улучшения уровня финансово-экономической стабилизации [9].

Финансовая система является важным инструментом определения приоритетных направлений влияния страны на экономические и социальные процессы. Разработка и реализация механизма финансового регулирования должны учитывать особенности и структуру отечественной экономики, глубину глобализационных преобразований и степень развития финансовых институтов. Направленность механизма управления финансовой системы на решение совокупности имеющихся проблем предусматривает концентрацию, распределение на перераспределение финансово-экономических ресурсов, переориентацию экономики на инновационную модель развития и достижения сбалансированного социально-экономического развития страны, повышения уровня платежеспособности населения.

На современном этапе развития влияние финансовой системы на экономический рост состоит в стимулировании внутреннего спроса для поддержки высокого уровня занятости и объема товаров, предоставление услуг субъектами хозяйствования; увеличение объемов выпуска, обновление материально-технической базы производства, усиление инновационной составной экономического развития за счет активизации инвестиционной деятельности [5].

Соединение данных направлений, значительной степенью, определяет результативность структурных преобразований экономики, сбалансированность финансово-экономической политики страны. Необходимым фактором стимулирования социально-экономического развития является расширение объемов внутреннего спроса, что даст возможность увеличить объемы заказов для отечественных предприятий, частично компенсировать определенные издержки частицы объемов экспорта на внешних рынках сбыта товаров и услуг, повысить уровень деловой активности. Важной является поддержка надлежащего уровня кредитования национальной экономики банковскими учреждениями, увеличение объемов государственных заказов за счет средств государствен-

ного и местных бюджетов, содействие привлечению иностранного финансового капитала путем создания преференций и обеспечение гарантий относительно права собственности и прозрачных условий осуществление предпринимательской деятельности. Значительное влияние на развитие инновационной составной экономики, привлечение инвестиций и ускорение структурных преобразований осуществляют государственные институты развития, деятельность которых направлена на проектное финансирование, принятие участия в управлении проектом в качестве партнера и поиск источников финансирования данного проекта. Одновременно в современных условиях роль действующих государственных институтов развития в модернизации отечественной экономики является незначительной и требует постоянного роста.

Финансовая политика страны должна быть направлена на выполнение в достаточной степени функций социальной защиты и социального развития, что требует согласования целей социально-экономического развития с целями финансовой политики, усовершенствования среднесрочного и внедрения долгосрочного механизма планирования расходов социальной сферы, формирования показателей обеспечения социальных услуг исходя из расчета необходимых объемов данных услуг на одного жителя. На данном этапе экономических преобразований важной является оптимизация социальной инфраструктуры соответственно к особенностям и нуждам территориальных общин, принципов субсидиарности, экономической обоснованности. Функционирование финансовой системы должно содействовать оптимизации и направленности финансовых ресурсов на развитие человеческого капитала, что в свою очередь будет содействовать дальнейшему экономическому росту.

**Выводы из проведенного исследования.** Финансовая система является одним из наиболее весомых институтов обеспечения социально-экономического развития страны. В период экономических трансформационных процессов требуют усиления действенности институциональные механизмы регулирования макроэкономической динамики, обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения частицы высокотехнологической и наукоемкой экономики в общей структуре, формирования соответствующего баланса между обеспечением приоритетных мероприятий финансово-бюджетной политики и сбалансированностью бюджетной системы. Формирование современной структуры финансовой системы значительной степенью находится под влиянием изменений мировой экономики, которая осуществляет влияние на усовершенствование механизма ее реализации, результативность экономической политики.

Бюджетная система как составная системы государственных финансов и финансовой системы является важным инструментом регулирования социально-экономического развития страны и ее административно- территориальных единиц. Надлежащий уровень обоснованности решений относительно планирования основных показателей функционирования бюджетной системы, в том числе уровня дефицита бюджета, удельного веса перераспределения валового внутреннего продукта через государственный и местный бюджеты, частицы налоговых поступлений в структуре доходной части бюджета, сбалансированности межбюджетных отношений, структуры расходной части бюджета содействует повышению действенности регулирующей функции бюджетного механизма экономического роста.

Государственное регулирование экономики является весомой, динамической составной финансового механизма, который направлен на обеспечение сбалансированного развития экономики и социальной сферы. В условиях возобновления экономического роста наблюдается усиление и активизация роли государства в регулировании производственного и финансового сектора экономики, что подтверждается увеличением частицы государства в общей структуре валовых капиталовложений, объема государственных заказов, частичной национализации и экономической поддержки деятельности субъектов предпринимательства, значительной частицей финансирования научно-исследовательских работ за счет бюджета и государственного сектора экономики.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**


1. Бюджетний кодекс України. – К. : Юринком, 2013. – 124 с.
2. Вожжов А.П. Теоретичні аспекти формування архітектури фінансового стимулювання економічного зростання / А.П. Вожжов, О.П. Гринько // Фінанси України. – 2012. – № 10. – С. 20–34.
3. Гасанов С.С. Формування системи індикаторів фінансової стійкості сектору загального державного управління / С.С. Гасанов, В.П. Кудряшов, Р.Л. Балакін // Фінанси України. – 2012. – № 9 – С. 18–37.
4. Даниленко А.І. Теоретико-методологічні засади ідентифікації ризиків і загроз безпеці сектору державних фінансів / А.І. Даниленко, В.В. Зимовець // Фінанси України. – 2012. – № 10 – С. 3–20.
5. Єфіменко Т.І. Фінансова наука та економічні реформи: інституціональний контекст / Т.І. Єфіменко // Фінанси України. – 2012 – № 8. – С. 5–23.
6. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П.С. Єщенко // Фінанси України. – 2013. – № 10. – С. 4–21.
7. Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України. – К. : Юринком, 2015 – 186 с.
8. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – К. : Інститут соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
9. Илларионов А.Н. Размеры государства и экономический рост / А.Н. Илларионов, Н.А. Пивоварова // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 18–45.
10. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. с англ. под ред. Л.П. Куранова. – М. : Гемеос АРВ, 1999. – 351 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причине багатства народов / А. Смит. – М. : Соцэктиз, 1962. – 654 с.
12. Статистичний щорічник за 2013 рік. – К. : Держслужба статистики, 2014. – 734 с.
13. Циганов С.А. Еволюція концептуальних підходів щодо ролі видатків бюджету в розвиток економіки / С.А. Циганов, Т.В. Табанова // Фінанси України. – 2013 – С. 89–100.

УДК 336.71

**Вольська С.П.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри менеджменту банківської діяльності*
*Київського національного економічного університету*
*імені Вадима Гетьмана*

# ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКУ

У статті проаналізовано різноманітні аналітичні методи оцінювання фінансової стійкості банків та запропоновано їх класифікацію. Здійснено порівняльну характеристику методів оцінювання фінансової стійкості банків.
**Ключові слова:** методи оцінювання фінансової стійкості банку, метод коефіцієнтів, рейтинг, рейтингові методи, математично-статистичні методи.

**Вольская С.П. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ**
В статье проанализированы различные аналитические методы оценки финансовой устойчивости банков и предложена их классификация. Осуществлена сравнительная характеристика методов оценки финансовой устойчивости банков.
**Ключевые слова:** методы оценки финансовой устойчивости банка, метод коэффициентов, рейтинг, рейтинговые методы, математико-статистические методы.

**Volska S.P. COMPARATIVE DESCRIPTION OF METHODS OF EVALUATION OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF BANKS**
In the article the various analytical methods of evaluation of financial sustainability of banks are analysed and their classification is offered. Comparative description of methods of evaluation of financial sustainability of banks is carried out.
**Keywords:** methods of evaluation of financial sustainability of bank, method of coefficients, rating, ratings methods, mathematical and statistical methods.

**Постановка проблеми.** Проблема фінансової стійкості банків не втрачає своєї актуальності в контексті її значення для стабільного й збалансованого розвитку економіки України та її інтеграції у світове господарство. Потужна банківська система – це атрибут суверенності держави та її фінансова безпека. Тому пошук ефективних методик оцінювання фінансової стійкості відповідає потребам створення дієвих антикризових програм і проектів у банківській сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми та особливості проведення оцінювання фінансової стійкості банків широко висвітлено у працях закордонних та вітчизняних вчених і науковців. Зокрема, у наукових працях А.М. Мороза [5], А.М. Герасимовича [3], Е.Б. Ширинської, Ю.С. Масленченкова [1], Р.І. Тиркало [4], З.І. Щибиволок [4] висвітлено сутність та особливості використання різноманітних методик для оцінки банківської діяльності, розглянуто основні їх недоліки та переваги, визначено їх роль для оцінки банківської діяльності та зміцнення надійності банків.

**Постановка завдання.** Метою статті є:

– дослідити та структурувати методи оцінювання фінансової стійкості банків;

– порівняти характеристику методів оцінювання фінансової стійкості банків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасна економічна література містить різноманітні підходи до оцінювання фінансової стійкості банків, які відрізняються параметрами, на які вони орієнтовані, показниками, на які спираються, і навіть способами представлення результатів. Усю сукупність аналітичних методів слід класифікувати на три основні групи: методи коефіцієнтів, рейтингові методи, математично-статистичні методи (рис. 1).

Найбільш простим є метод коефіцієнтів. Він ґрунтується на співставленні статей банківської звітності та широко використовується для виявлення кількісних взаємозв'язків між різними розділами та групами балансових статей [1, с. 80]. Крім того, його

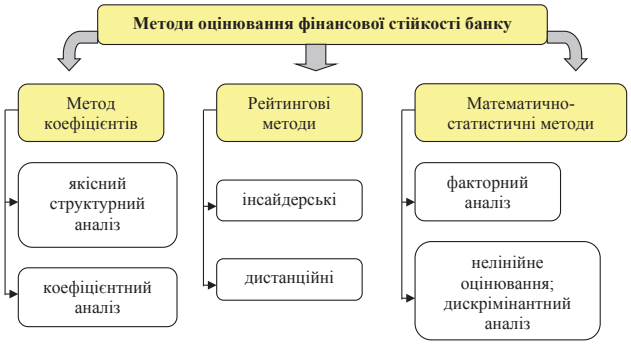


**Рис. 1. Класифікація методів оцінювання фінансової стійкості банку**

взято за основу при формуванні методики розрахунку обов'язкових економічних нормативів НБУ [2, с. 90]. Метод коефіцієнтів включає два блоки: якісний структурний аналіз та коефіцієнтний аналіз.

Якісний структурний аналіз передбачає експертну оцінку величини, якості і основних тенденцій розвитку банківської діяльності. Коефіцієнтний метод передбачає формування переліку показників і коефіцієнтів, які дають можливість для повного, глибокого і всебічного дослідження банку. Слід зазначити, що жоден інший спосіб не дозволяє так детально дослідити діяльність банку та виявити специфічні риси його функціонування, як розгорнутий коефіцієнтний аналіз.

Відмітимо, що для оцінювання фінансової стійкості коефіцієнтним методом коефіцієнти найчастіше розподіляють на смислові групи, зокрема, в банківській діяльності найхарактернішими групами є такі, як: ліквідність, платоспроможність, ефективність управління, рентабельність, фінансова стійкість, ділова активність тощо (табл. 1).

Дослідження різноманітних літературних джерел дає підстави констатувати, що нині розроблено

Таблиця 1

**Наукові погляди щодо переліку коефіцієнтів у коефіцієнтному аналізі фінансової стійкості банку**

| Автор | Коефіцієнти |
|---|---|
| Ю.С. Масленченков [1, с. 82] | – співвідношення залучених і власних коштів;<br>– співвідношення основного капіталу та валових власних коштів;<br>– співвідношення строкових депозитів і рахунків до вимоги. |
| А.М. Герасимович [3, с. 555] | – коефіцієнт надійності;<br>– коефіцієнт фінансового важеля;<br>– коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів;<br>– коефіцієнт захищеності доходних активів власним капіталом;<br>– мультиплікатор капіталу. |
| Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок [4, с. 135, с. 140–142] | фінансова стійкість визначається через аналіз взаємозв'язку коефіцієнтів, що оцінюють ресурсний потенціал банку (пасиви), його використання в активах, у окремих вкладеннях в інвестиції, у кредитний портфель, у матеріально-технічне забезпечення. |
| А.М. Мороз [5, с. 507–552] | фінансова стійкість визначається через аналіз показників ліквідності, платоспроможності, ризиків, прибутковості, нормативів НБУ. |

значну кількість різних аналітичних показників та коефіцієнтів, для яких характерна множинність способів відображення одних і тих самих економічних величин.

Слід зауважити, що відомими методиками коефіцієнтного аналізу серед зарубіжних є такі:

– BAKIS (BAKred Information System), яку використовує Центральний банк Німеччини і Федеральне відомство контролю за банками з 1997 р. [6]. Методика складається з 47 коефіцієнтів, з яких 19 оцінюють кредитний ризик, 16 – ринковий ризик, 2 – ризик ліквідності, 10 – прибутковість банку;

– BMS (Bank Monitoring Screens), яка використовується в США. Методика охоплює 39 коефіцієнтів і 35 параметрів, що належать до ринку капіталів.

Таким чином, коефіцієнтний метод дає можливість здійснити деталізований розрахунок параметрів, які характеризують різноманітні сторони діяльності банківської установи. Це має свої переваги та недоліки. Позитивним є те, що за допомогою цього методу можна обчислити багато важливих показників фінансової стійкості банку. Проте цей метод є громіздким, що ускладнює виявлення загальних тенденцій, не дає можливості зробити узагальнюючої оцінки фінансової стійкості банку, визначити переваги одного банку над іншим.

Коефіцієнтний аналіз доцільно застосовувати як основу для діагностики внутрішнього стану банку, як базу для інших методів оцінювання, які дозволяють визначити фінансову стійкість однією кількісною величиною, або як засіб уточнити чи деталізувати отримані іншим методом висновки, дослідити причини їх виникнення.

З огляду на те, що коефіцієнтний метод ґрунтується на банківській бухгалтерській звітності, певна частина якої є конфіденційною інформацією, закритою для сторонніх, його можна рекомендувати для використання службам внутрішнього аудиту банку, наглядовими органами НБУ, аудиторськими фірмами, іншими суб'єктами, які володіють доступом до необхідної інформації.

До наступної групи методів оцінювання фінансової стійкості банку належать рейтингові системи оцінювання. Рейтинг – це процедура аналізу, в результаті якої об'єкт, що аналізується отримує певну оцінку, тобто потрапляє під характеристику, яка відповідає його теперішньому фінансовому стану і прогнозу діяльності. Рейтинги результатів діяльності банків дають додаткову аналітичну інформацію для оцінювання тенденцій розвитку банківської системи та фінансових ризиків. Традиційно в більшості рейтингів виокремлюють п'ять характеристик: достатність капіталу, якість активів, ліквідність балансу, рівень прибутковості активів і якість банківського менеджменту.

Розрахунок показників за рейтинговими системами допомагає виявляти напрямки розвитку кредитно-фінансового ринку та робити висновки про стан банківської системи. Кредиторам і вкладникам вона допомагає визначитись у виборі банку для розміщення тимчасово вільних коштів, а керівництву банку – визначити подальшу політику розвитку банківської діяльності.

Усю сукупність рейтингових оцінок розподіляють на дві групи: інсайдерські (UBSS, ROCA, BOPEC, CAMEO) та дистанційні (CAMELS, PATROL, CAEL, ORAP, CAMELS (в складі BASIC), система своєчасного застереження проблем). Перша група включає методи, що передбачають оцінювання фінансової стійкості всередині банку. Друга група методів передбачає оцінювання фінансової стійкості банку за матеріалами, які містяться у відкритій фінансовій звітності.

Найбільш відомими рейтинговими системами оцінювання фінансової стійкості та надійності банків серед країн СНД стали розроблена групою експертів Sheshunhoff Bank (США) рейтингова система CAMELS та методика, розроблена на пострадянському просторі групою експертів під керівництвом В.С. Кромонова.

Варто зазначити, що країни, які беруть за основу рейтингову методику, поступово вносять в неї корективи з урахуванням особливостей свого розвитку. Наприклад, Народний банк Польщі у процесі оцінювання за методикою CAMELS докладніше аналізує якість внутрішнього контролю та аудиту, ефективність інформаційних систем; Органи банківського нагляду Чехії, використовуючи рейтингову систему CAMELS, особливу увагу приділяють якості менеджменту.

Відмітимо, що на методиці оцінки CAMELS базується методика рейтингових оцінок НБУ, яка здійснюється на основі Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS № 171, затвердженого постановою Правління Національного банку України 08.05.2002 р. зі змінами та доповненнями [7]. Для адаптації методики CAMELS до вітчизняної банківської системи НБУ додатково врахував такі фактори, як: місткість фінансового ринку, рівень розвитку інфраструктури, ступінь стабільності банківської системи. Таким чином, за допомогою системи CAMELS можна виявити слабкі місця у діяльності банку, що визначає в майбутньому відношення органів банківського нагляду.

Дослідження рейтингових методів дозволяють зробити певні висновки. По-перше, всі рейтинги фінансової стійкості банків будуються на основі використання 4–6 фінансових показників. Проте це не означає, що їх не достатньо для обґрунтованої оцінки. Використання великої кількості показників тільки ускладнює їх розрахунки. Тому надзвичайно

важливо правильно провести відбір показників для оцінки фінансової стійкості банку.

По-друге, під час розрахунку остаточного балу фінансової стійкості виникає лінійна залежність між показниками, які включені в розрахунок. Це дещо знижує точність моделі. Адже відібрані показники по-різному впливають на показник фінансової стійкості, а будь-яке стискання інформації викривляє уяву про об'єкт дослідження. Крім того, оптимальне значення базових коефіцієнтів визначається переважно експертним шляхом, що також призводить до зниження якості показників. З метою підвищення визначення рейтингу фінансової стійкості потрібно використовувати економіко-статистичні методи визначення базових коефіцієнтів.

По-третє, оприлюднена банківська звітність не завжди є достовірною. Це обмежує можливості проведення рейтингової оцінки дистанційними методами, знижує їх результативність.

По-четверте, рейтингові методи оцінювання є відносно простими в обрахунку через визначення однієї кількісної характеристики. Це дає можливість здійснювати порівняльний аналіз між великою кількістю банків. Крім того, інформація, яка використовується для аналізу, не є конфіденційною.

Таким чином, рейтингові методи оцінювання банків мають відображати реальну ситуацію в банківському секторі. Однак вони не завжди дозволяють передбачити зміни надійності й стійкості банків. Точність результатів складається з якості інформаційної бази та знань особливостей конкретних методик розрахунку. У сукупності це дає можливість об'єктивно визначати місце банків у системі кількісних показників банківської діяльності.

Найточнішим підходом до оцінювання фінансової стійкості банку є математично-статистичні методи (SEER Rating, SCOR, SEER Risk Rank, Bank Calculator – ОСС, SAABA, модель оцінки перспективної фінансової стійкості банку (Г.Г. Фетисова), методика рейтингу динамічної фінансової стабільності банків (О.М. Кармінський, А.Є. Петров). Їх особливість полягає в тому, що вони: 1) оцінюють фінансову стійкість банку на перспективу, що дає змогу завчасно вжити заходів для уникнення втрат; 2) використовують тільки кількісні дані та комплексні статистичні модулі, програми й підходи (дискримінантний аналіз) для підготовки висновків щодо перспектив розвитку банку; 3) якісні характеристики при побудові зазначених моделей не враховують.

Математично-статистичні методи є найновішим інструментом оцінювання фінансової стійкості банків і, хоча в науці вони є загальновизнаними, однак були впроваджені у практику зарубіжних країн протягом останніх 10–15 років. У деяких країнах вони знаходяться лише у стані розробки. Їх обмежене використання можна пояснити математичною складністю та потребою володіння знаннями в галузі теорії ймовірності та математичної статистики. Варто зазначити, що математично-статистичні методи дають змогу при використанні неконфіденційної інформації здійснювати глибокий та ґрунтовний аналіз та отримати більш об'єктивну оцінку фінансової стійкості банку, ніж це можливо рейтинговими методами, які вимагають врахування експертних уподобань.

Одним зі складових математично-статистичних методів є методи на основі факторного аналізу. Суть цих методів полягає у визначенні групи факторів, які найбільше впливають на фінансову стійкість банку. Сукупність цих факторів встановлює межу, перетин якої засвідчує виникнення в банку проблем. Методи на основі факторного аналізу дають можливість контролювати не лише міру фінансової стійкості, а й причини, які її зумовили, що знаходить своє відображення у факторах.

Методи, в яких використовується дискримінантний аналіз та нелінійне оцінювання, дозволяють встановити межу між фінансово стійкими та нестійкими банками на основі декількох змінних одночасно та згрупувати їх у дві чіткі підмножини за їх фінансовою стійкістю. Додатково дискримінантний аналіз та нелінійне оцінювання дають можливість контролювати рівень хибних класифікацій і таким чином оцінити якість зроблених висновків.

Слід зазначити, що математично-статистичні методи в в основному не придатні для аналізу окремих банків і потребують врахування характеристик всієї сукупності. Тому вбачається за доцільне рекомендувати математично-статистичні методи для дистанційного аналізу групи банків або банківської системи в цілому.

Проведений аналіз методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості банку дає можливість зробити висновки про переваги та недоліки кожного з них (табл. 2).

Таблиця 2

**Порівняльна характеристика методів оцінювання фінансової стійкості банків**

| № п/п | Ознака | Метод коефіцієнтів | Рейтингові методи | Математико-статистичні методи |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Доступність інформаційної бази | – | + | + |
| 2. | Простота обчислень | + | + | – |
| 3. | Точність аналізу | + | – | + |
| 4. | Комплексність аналізу | + | + | + |
| 5. | Можливість узагальненої оцінки | – | + | + |
| 6. | Громіздкість | + | – | – |
| 7. | Можливість порівняльного аналізу для великої кількості банків | – | + | + |
| 8. | Експертні технології | – | + | + |
| 9. | Математична складність | – | – | + |
| 10. | Програмне забезпечення | – | – | + |

Слід зауважити, що здебільшого методи оцінювання фінансової стійкості банку побудовані на основі кількісного аналізу фактів і подій, що вже відбулися, тобто констатують фінансову стійкість як статичну величину. Крім того, більшість методів характеризує фінансову стійкість за допомогою кількох коефіцієнтів, які часто є різнонаправленими. Це не дає можливості отримати об'єктивну оцінку стійкості через недостатність урахування реальних причин фінансової нестабільності вітчизняних банків. Тому існує необхідність розробки інтегральних оцінок фінансової стійкості банку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, сукупність методів оцінювання фінансової стійкості банку покликана комплексно вивчити та відобразити діяльність банку для об'єктивного оцінювання досягнутих фінансових результатів, виявити резерви підвищення прибутковості за прийнятного рівня

ризику. Мета проаналізованих методів полягає у підвищенні ефективності управлінського процесу, спрямованого на збільшення ринкової вартості банківської установи. Усі методи спираються на схожий перелік показників та нормативних значень, які апробовано впродовж тривалого застосування у банківській практиці. Розглянуті методи оцінювання мають низку відмінностей, що пов'язано з історичними, структурними особливостями розвитку банківських систем, зокрема, в одних країнах пріоритетного значення надають коефіцієнтним методам (у Німеччині базовою залишається система BAKIS), а в інших – рейтинговим (США, Польща, Чехія, Україна та ін.).

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализ / Ю.С. Масленченков. – М. : Перспектива, 1996. – 160 с.
2. Інструкція про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків : постанова Правління НБУ № 141 від 14.04.1998 р.
3. Аналіз банківської діяльності : підручник / [А.М Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Варгуненко та ін.] ; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с.
4. Тиркало Р.І. Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг / Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок. – К. : Слобожанщина, 1999. – 236 с.
5. Иванов В.В. Анализ надежности банка : практ. пособ. / В.В. Иванов. – М. : Русская деловая литература, 1996. – 320 с.
6. German Supervisory Authority, 1997. The BAKIS system. Internal presentation paper. December 1997.
7. Положення «Про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02.
8. Вовк В.Я. Діагностування кризи з боку центральних банків: зарубіжний та вітчизняний досвід / В.Я. Вовк, Ю.В. Дмитрик // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 3. – С. 20–25.
9. Zaghoudi, T., 2013. Bank Failure Prediction with Logistic Regression. International Journal of Economics and Financial Issues, 3(2), pp. 537–543 [online] Available at: http://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/442/pdf.


УДК 336.717.061.1

**Гагауз В.Н.**
*начальник управління експертної оцінки та аналізу ліквідності застав АБ «Південний», аспірант кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету*

# ТРАНСФОРМАЦІЯ СТАНДАРТІВ ОЦІНКИ ПОЗИКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розглянуто міжнародні та національні стандарти оцінки позикового забезпечення. Виявлено недоліки в регулюванні процесів оцінки майна для цілей кредитування. Запропоновано механізм розрахунку заставної вартості.

**Ключові слова:** стандарти оцінки, забезпеченість кредиту, заставна вартість, дисконт.

**Гагауз В.Н. ТРАНСФОРМАЦИЯ СТАНДАРТОВ ОЦЕНКИ ССУДНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**
Рассмотрены международные и национальные стандарты оценки ссудного обеспечения. Выявлены недостатки в регулировании процессов оценки имущества для целей кредитования. Предложен механизм расчета залоговой стоимости.

**Ключевые слова:** стандарты оценки, обеспеченность кредита, залоговая стоимость, дисконт.

**Hahauz V.N. TRANSFORMATION OF LOAN EVALUATION STANDARDS**
The article deals with international and national standards of loan evaluation. There are some weaknesses identified in the regulation of the processes of property valuation for lending purposes. The mechanism for loan evaluation calculation is proposed.

**Keywords:** evaluation standards, loan, loan value, discount.

**Постановка проблеми.** Найбільш важливим аспектом роботи із заставним майном є його оцінка. Недостатня увага до сфери оцінки майна для цілей кредитування і його нормативного регулювання спричинили істотні втрати у банківській системі країни через проблеми, пов'язані з відшкодуваннями за рахунок реалізації забезпечення. Важливим кроком у трансформації стандартів оцінки позикового забезпечення є вдосконалення механізмів розрахунку заставної вартості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки вартості позикового забезпечення, розвитку заставних механізмів досліджено у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: У. Владичина, В. Кабушкіна, Н. Костюченко, Л. Кузнєцової, В. Рослова, М. Федотової.

Більшість українських та зарубіжних дослідників розглядають оцінку забезпечення банківських позик у вартісному вираженні, застосовуючи стандартні методики оцінки ринкової та ліквідаційної вартості. Питання механізму розрахунку заставного дисконту порушено у праці В. Рослова [1, с. 107]. Розмір заставного дисконту залежить від виду майна та способу його реалізації. М. Федотова розглядає заставний дисконт як співвідношення ринкової та заставної вартості, пов'язуючи механізм його розрахунку з витратами на повернення стягнення [2, с. 24]. Л. Кузнєцова зазначає важливість і можливості мінімізації витрат, пов'язаних із поверненням стягнення на заставлене майно [3, с. 58]. На думку Н. Костюченко, єдиної уніфікованої формули для розрахунку дисконту банки не мають [4, с. 200].

Отже, питання взаємозв'язку розміру заставного дисконту з ризиками позикового забезпечення потребують подальшого дослідження, оскільки вчені не приділяли їм належної уваги.

**Мета статті.** Аналіз застосовуваних банками стандартизованих підходів до оцінки забезпечення кре-

дитних зобов'язань показав їх обмежену функціональність і фрагментарність, що вплинуло на обсяги повернення кредитних ресурсів за рахунок реалізації предметів застави.

Упровадження адекватних механізмів розрахунку заставної вартості позикового забезпечення та забезпеченості кредиту в умовах трансформації банківського сектора – необхідні умови розробки національних стандартів оцінки позикового забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** У практиці банківської роботи превалює кілька основних напрямів до оцінки забезпечення кредитних зобов'язань. Перший напрям – заставне майно оцінюється за ринковою вартістю, а розмір кредиту – похідна величина від вартості забезпечення. Однак досвід його застосування демонструє суттєві прогалини, наслідком яких є збитки за кредитними операціями, пов'язані з недостатністю відшкодування за рахунок реалізації забезпечення.

Другий напрям – застосування в банківському кредитуванні механізмів розрахунку ліквідаційної вартості. Після кризи 2008 року багато банків одночасно з ринковою вартістю, почали застосовувати механізми розрахунку ліквідаційної вартості. При оцінці ліквідаційної вартості майна детермінованою ознакою, що відрізняє її від ринкової, є обмежений термін експозиції, який менший від маркетингового часу, необхідного для продажу за ринковою вартістю. Інші особливості специфіки оцінки майна для цілей кредитування не враховуються.

Третій напрям – спроби введення у банківську практику дефініції «заставна вартість» та концепції корисності.

Відтак у Міжнародні стандарти оцінки 2007 було введено дефініцію «заставна вартість» і низку новацій, а саме: оцінка корисності та ліквідності майна для цілей застави. Однак через складність методології розрахунку, неоднозначність трактувань, підвищення рівня необхідної відповідальності вони не набули широкого поширення і у подальших стандартах оцінки 2011 року взагалі були вилучені.

Основними національними законодавчими документами, що регулюють оціночну діяльність в Україні, є Закон «Про оцінку та професійну оціночну діяльність в Україні», Національні стандарти оцінки № 1–4, вимоги НБУ. Вони передбачають визначення ринкової вартості майна та майнових прав, не виділяючи окремо оцінку заставної вартості. Окрім вказівки на те, що майно для цілей застави оцінюється без податку на додану вартість, інших рекомендацій або пояснень, а тим більше методик оцінки майна для цілей кредитування, чинне національне законодавство не передбачає.

Незважаючи на те, що майно оформляється в заставу за ринковою вартістю і НБУ вимагає від банків визначення ринкової вартості забезпечення, на практиці банки насамперед цікавить заставна вартість, розмір якої дає можливість спрогнозувати повернення кредитних ресурсів у разі реалізації забезпечення. Така ситуація є парадоксальною тому, що поняття заставної вартості, яке активно використовується у практиці комерційного кредитування, як таке в Україні сьогодні не формалізовано, не стандартизовано, відсутні чітке визначення і загальноприйняті стандарти її розрахунку.

У Міжнародних стандартах оцінки 2005 року (далі – МСО-2005) був розділ «Оцінка для цілей кредитування», який вводив незначні відмінності і акценти при оцінці банківського забезпечення, не виділяючи методично заставну оцінку. У самих дефініціях було тільки визначення вартості іпотечного кредитування.

«Вартість іпотечного кредитування (mortgage lending value, MLV) – це вартість майна, визначена Оцінювачем, який проводить оглядову оцінку майбутньої реалізованості майна з урахуванням довготермінових стійких аспектів майна, нормальних і локальних умов ринку, а також поточного застосування відповідних альтернативних варіантів використання майна» [5, с. 358].

Восьме видання МСО-2007 містить істотно перероблений розділ, присвячений оцінці для цілей кредитування, у якому міститься покликання на два інші, фундаментальні для банківської діяльності, документи – Базель II і директиву Європарламенту. У МСО-2007 вимоги до оцінки для цілей забезпечення позик, заставних і боргових зобов'язань викладені в Міжнародному застосуванні оцінки – 2 (МПО-2) «Оцінка для цілей кредитування під заставу». Відмінною рисою, яка вирізняє ці стандарти стосовно попередніх редакцій і МСО 2011 року, є наявність у них дефініції «заставна вартість» та концепції її оцінки.

Заставна вартість – вартість майна, визначена за допомогою розважливого вивчення майбутньої ліквідності майна з урахуванням довгострокових, суттєвих аспектів майна, звичайних і локальних ринкових умов, а також поточного його альтернативного прийнятного використання [6, с. 150].

У цих стандартах, окрім дефініції заставної вартості, представлені і важливі аспекти, аналіз яких необхідний при її оцінці. До них належить визначення корисності і ліквідності, їх прогнозування у часі. Водночас безпосередньо методики визначення (оцінки) корисності та ліквідності позикового забезпечення їх рівнів не розроблені, але запропоновано загальні методичні рекомендації, що дозволяють скоординувати напрям дослідження цих питань.

В існуючому економічному кліматі, де зберігається ринкова волатильність і невизначеність навколо оцінок, важливо виробити єдині стандарти, які б упроваджувалися відповідно до найкращої практики і розумних правил професійної поведінки.

У квітні 2011 р. були прийняті нові стандарти оцінки – МСО-2011. У цьому документі є розділ МСО 310 «Оцінка прав нерухомого майна для забезпечення кредиту» [7]. Українське товариство оцінювачів надало їх автентичний переклад для нашої країни. Варто зазначити, що, незважаючи на заяви розробників нових стандартів щодо перегляду стандартів у бік підвищення їх якості та адекватності, у новій редакції МСО вони істотно скорочені. При зіставленні МСО-2011 і МСО-2007 насамперед привертають увагу помітне зменшення обсягу інформації, що надається, а також зміни у структурі Стандартів і стилі їх викладу. Незважаючи на наслідки кризи й очевидні переваги використання антициклічних вартостей у заставній оцінці (таких як іпотечна вартість (MLV), або заставна вартість), вони в МСО навіть не згадуються.

Таку різку зміну курсу, спрощення методологічного апарату складно назвати еволюцією оцінки. На наш погляд, це наслідок нездатності та неготовності учасників ринку відповідати за ухвалені рішення у сфері оцінки позикового забезпечення.

Ураховуючи виклики сучасного економічного середовища, чинні міжнародні стандарти оцінки не приділяють належної уваги сфері оцінки для цілей кредитування.

У науковій літературі деякі зарубіжні автори заставну вартість розглядають як імовірну грошову суму, яку можна отримати для задоволення вимог банку в результаті реалізації безпосередньо предмета застави або проведення інших заходів, у яких застава буде виконувати головну роль [2, с. 41].

Забезпечення повинно оцінюватися за вартістю, яка однакова або менша від поточної ринкової вартості, за якою об'єкт забезпечення може бути проданий в межах приватного контракту між бажаючим продавцем і незалежним покупцем за станом на дату оцінки [8, с. 65].

Банки найчастіше заставну вартість розглядають як фактичну суму грошей, отриманих від продажу предмета застави, з вирахуванням витрат, пов'язаних із поверненням стягнення на предмет застави та його реалізацію. Вона розраховується як похідна величина від ринкової вартості, шляхом застосування коефіцієнтів зниження. Розміри застосовуваних дисконтів банки визначають самостійно. При визначенні дисконту повинні враховуватися не тільки обмежений термін експозиції, а й чинники, пов'язані з можливим вимушеним продажем майна – арешт, виконавчий припис, організація торгів, реклама, охорона, збереження предмета застави, обов'язкові платежі тощо.

У практичній роботі банків заставна вартість підмінена поняттям «ліквідаційна вартість», що, на нашу думку, неправильно, оскільки в основі розрахунку різних моделей оцінки ліквідаційної вартості є урахування більш короткого терміну, порівняно з необхідним строком експозиції. Водночас ігноруються інші фактори, які впливають на вартість забезпечення та ймовірність його продажу, тому її застосування не може врахувати всіх ризиків, властивих об'єктам забезпечення.

Оцінка для цілей застави відрізняється підвищеними вимогами до достовірності використовуваної інформації, доказовості і обґрунтованості результату. Практично банки цікавить не тільки сума, яку вони отримають від продажу предметів застави, але й термін повернення цих коштів. Період реалізації арештованого майна для банку – це фактично заморожування на цей термін раніше виданого ресурсу і сум, зарезервованих у страховому фонді. Обсяг простроченних, пролонгованих і «проблемних» кредитів безпосередньо впливає на показники діяльності банку і банківської системи загалом, їх планування і, відповідно, прибутковості.

На наш погляд, обмеження, що накладаються кредитним договором та договором іпотеки / застави на предмет застави, способи повернення стягнення та терміни реалізації заставленого майна виключають виконання умов, необхідних для відповідності умов угоди ринковим [9, с. 14]. Специфіка оцінюваного майна, обмежений термін реалізації, вимушений продаж та інші фактори не можуть відповідати ринковій базі оцінки, відповідно, заставну вартість доцільно віднести до неринкових видів вартості.

Аналіз і вивчення взаємозалежності терміну експозиції та ліквідності різних видів забезпечення дозволить комерційним банкам проводити більш зважену кредитну політику. Урахування фактора часу необхідного для реалізації заставленого майна, накопичення відповідної інформаційної бази, її аналіз, дасть можливість коректніше планувати повернення кредитних ресурсів по проблемних кредитах. Проводячи оцінку заставного забезпечення, при видачі кредиту і на момент повернення стягнення банки повинні мати можливість об'єктивно спрогнозувати термін його продажу.

Загалом заставна вартість має імовірнісний характер і залежить від специфіки майна, періоду прогнозування і від різних сценаріїв реалізації застави. Можна стверджувати, що проблема розрахунку коефіцієнта заставного дисконтування є проблемою кожного банку. У чинному законодавстві і нормах регулятора не визначено підходи до визначення заставного дисконту. Кожен банк розробляє свої внутрішні положення та методики, згідно з якими застосовує шкалу дисконтів.

Така ситуація створює широке поле для суб'єктивних рішень, що, безумовно, підвищує ймовірність помилок або зловживань у цій сфері. Водночас усі банки вирішують її по-різному. У більш опрацьованому вигляді банки встановлюють диференційовану шкалу дисконтів, залежно від конкретного активу та його характеристик. Ті, які аналітично підковані менше швидше звертають увагу на юридичний бік питання, водночас забуваючи про економічну природу визначення заставної вартості.

Механізм, що дозволяє переходити від ринкової вартості до заставної, через застосування заставного дисконту вимагає методичного обґрунтування. Вплив заставних ризиків на ринкову вартість заставного майна можна врахувати через розрахунок втрати вартості, пов'язаний з обумовленими ризиками забезпечення. Що вищі ризики забезпечення, то менша ймовірність отримання відшкодування та його розмір. Рівень ризику забезпечення безпосередньо впливає на витрати банку, пов'язані з його нівелюванням або мінімізацією. Розмір ризиків впливає на фінансові втрати, пов'язані з можливою реалізацією предметів застави.

$$CV_i = MV_i \times (1\text{-}RC_i / 100), \quad (1)$$

де CV (Collateral value) – заставна вартість;
MV (Market value) – ринкова вартість;
RC (Risk collateral) – ризик оцінки;
і – вид забезпечення.

Виходячи зі структури ризику забезпечення та методики комплексної його оцінки [10], банки отримують формалізований інструмент для розрахунку заставного дисконту. З метою уніфікації методології розрахунку заставного дисконту та заставної вартості можемо обґрунтувати механізм розрахунку заставного дисконту. Для кожного виду забезпечення заставний дисконт доцільно розрахувати диференційовано. На розмір заставного дисконту впливають не тільки вид забезпечення, але сценарії повернення стягнення.

Сценарії відшкодування (узагальнено) включають декілька варіантів.

Добровільна реалізація заставного майна заставодавцем.

Реалізація банком на підставі іпотечної примітки (стосовно нерухомості).

Реалізація на підставі рішення суду, через Державну виконавчу службу.

Перехід права власності заставодержателя з оприбуткуванням на баланс банку для подальшої реалізації.

$$cd_i = (1\text{-}(RC_i / 100), \quad (2)$$

де cd (collateral discount) – заставний дисконт;
і – вид забезпечення.

$$CV_i = MV_i \times cd. \quad (3)$$

Запропонована методика розрахунку заставної вартості як похідна величина ринкової вартості і рейтингу забезпечення може слугувати уніфікованим інструментом розрахунку втрат, пов'язаних із процесом повернення стягнення та реалізації.

Таблиця 1

**Оцінка функції забезпечення і коефіцієнтів покриття**

| Заставодавець | Показники оцінки | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | сума кредиту, L, грн. | ринкова вартість MV, грн. | заставна вартість, CV, грн. | Кнп MV/L | Крп CV/L | F (c) + / - |
| ПАТ «ДАНТ» | 19 842206 | 35 997070 | 24 118036 | 1,81 | 1,22 | + |
| ПАТ «РОДЕС» | 2 000000 | 2 556563 | 1 048191 | 1,28 | 0,52 | – |
| Івченко В.П. | 232000 | 527908 | 417074 | 2,28 | 1,80 | + |
| Петренко А.І. | 23654 | 57419 | 32729 | 1,38 | 1,38 | + |

F (c) – функція забезпечення

Розрахувавши заставну вартість, банки можуть скористатися нею для розрахунку коефіцієнтів номінального і реального покриття забезпеченням кредитної операції.

Номінальна забезпеченість кредиту дорівнює відношенню суми заборгованості до ринкової вартості забезпечення. Для номінальної забезпеченості можна розрахувати номінальний коефіцієнт покриття.

$$К_{нм} = MV/L, \quad (4)$$

де L – розмір кредиту;

$К_{нм}$ – номінальний коефіцієнт покриття.

Реальна забезпеченість кредиту дорівнює відношенню суми кредиту до заставної вартості забезпечення. Для реальної забезпеченості можна розрахувати реальний коефіцієнт покриття.

$$К_{рп} = CV/L, \quad (5)$$

де $К_{рп}$ – коефіцієнт реального покриття.

До умов оцінки забезпеченості належить перевищення заставної вартості (CV) над розміром кредиту (L) і його адекватний рейтинг.

Твердження про те, що застава виконує функцію забезпечення в тому разі, якщо її реалізація дозволяє покрити збитки по кредитній операції, має узагальнений характер і не дає конкретних інструментів оцінки та управління для менеджменту комерційних банків. Для вживання превентивних заходів банку необхідні більш точні та ефективні способи оцінки функції забезпечення на протягом дії кредитного договору і під час можливої реалізації заставленого майна. Застосування механізму розрахунку заставної вартості і коефіцієнта реального покриття дає банку можливість розкрити та оцінити функцію забезпечення застави через визначення умов, за яких реалізація майна дозволить отримати відшкодування по кредитній операції. Підсумкова форма, що відображає розрахунки ринкової та заставної вартості, коефіцієнти покриття і забезпеченість має такий вигляд (табл. 1).

Таблиця 2

**Оцінка забезпеченості**

| Крп, (CV/L) | Рейтинг | Рівень забезпеченості |
|---|---|---|
| Крп ≥ 1,3 | A, B | Високий |
| Крп 1–1,3 | C | Середній |
| Крп <1,0 | D | Низький |
| Крп <1,0 | E | Відсутній |

Оцінку рівня достатності (забезпеченості) пропонуємо оцінювати як показник забезпеченості, який розраховується на основі рейтингу, заставної вартості та розміру заборгованості за кредитом [10].

**Висновки.** Застосування запропонованого комплексу оціночних та аналітичних інструментів дають менеджменту банку відповідь на головне питання – чи виконується заставою принцип забезпеченості, чи достатньо захищені кредити заставним майном, чи надають вони гарантію повернення виданих кредитів.

Трансформація стандартів оцінки позикового забезпечення через використання запропонованого механізму розрахунку заставної вартості буде сприяти підвищенню якості адміністрування, керованості ризиками забезпечення, знизить ймовірність неповернення і втрат по них. Цей механізм дозволяє перевірити забезпеченість, а значить реальну, на відміну від номінальної, надійність заставного майна, що допоможе керівництву банку адекватно оцінювати поверненість кредитних вкладень у разі дефолту позичальника.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Рослов В.Ю. Роль залога и залоговой стоимости в кредитной сделке / В. Рослов, Е. Щербакова // Банковское кредитование : методический журнал. – 2005. – № 2. – С. 102–115.
2. Оценка для целей залога: теория, практика, рекомендации / М.А. Федотова, В.Ю. Рослов, О.Н. Щербакова, А.И. Мышанов. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 348 с.
3. Кузнецова Л.В. Кредитный менеджмент : учебное пособие / Л.В. Кузнецова. – Одесса : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 332 с.
4. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. – СПб. : ИТД «Скифия», 2010. – 440 с.
5. Международные стандарты оценки МСО 2005. Аутентичный перевод на русский язык с печатью англоязычного оригинала, выпущенного Международным комитетом по стандартам оценки (МКСО) 9 февраля 2005. – Вид. 7-ме. – М. : Российское общество оценщиков, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.otsenka-credit.ru.
6. Міжнародні стандарти оцінки 2007. 2008 / пер. з анг. С. Пузенко. – Вид. 8-ме. – К. : «АртЕк», 2008. – 432 с.
7. Міжнародні стандарти оцінки 2011 / пер. з англ. УТО. – К. : «Аванпост-Прим», 2012. – 144 с.
8. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском : учебное пособие. – 2-е изд. – Минск : «Новое знание», 2005. – 336 с.
9. Гагауз В.Н. Перспективы оценочной деятельности для банковского сектора Украины в условиях ассоциации с ЕС / В.Н. Гагауз // Оценочная деятельность и перспективы ее развития в Украине : материалы XIX научно-практической конференции. – Одесса : 2014. – № 13. –15 с.
10. Гагауз В.Н. Менеджмент рисков обеспечения кредитных операций / В.Н. Гагауз // Банковское обозрение. – М., 2015. – № 03(194).

# СЕКЦІЯ 9
# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.1

**Волинець О.О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри бухгалтерського обліку*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Кардінал Т.Л.**
*студентка*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

## АНАЛІЗ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО СУТНОСТІ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

У статті досліджено наукову та періодичну літературу з питання обліку поточних зобов'язань. Проаналізовано сутність поняття «зобов'язання». Розглянуто різні підходи до класифікації зобов'язань.
**Ключові слова:** зобов'язання, поточні зобов'язання, класифікація, умовні зобов'язання, фактичні зобов'язання, оціночні зобов'язання.

**Волынець О.А., Кардинал Т.Л. АНАЛИЗ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО СУЩНОСТИ ТЕКУЩИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**
В статье проведено исследование научной и периодической литературы по вопросу учета текущих обязательств. Проанализирована сущность понятия «обязательства». Рассмотрены различные подходы к классификации обязательств.
**Ключевые слова:** обязательства, текущие обязательства, классификация, условные обязательства, фактические обязательства, оценочные обязательства.

**Volynets O.O., Kardinal T.L. ANALYSIS OF RESEARCHES CONCERNING ESSENCE OF CURRENT LIABILITIES**
This article provides research of scientific and periodical literature on the account of current liabilities. The main meaning of liability concept was defined and properly analyzed. Different approaches to the classification of liabilities were reviewed.
**Keywords:** liabilities, current liabilities, classification, contingent liabilities, actual liabilities, estimated liabilities.

**Постановка проблеми.** У процесі своєї діяльності підприємства співпрацюють з різними юридичними й фізичними особами та державними органами. Їх взаємовідносини спричиняють виникнення зобов'язань, які є джерелом утворення активів підприємства, та наявність яких за стабільних умов не погіршує його фінансового стану. Зобов'язання є одними з основних факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, тому питання визначення їх сутності та класифікація поточних зобов'язань потребує детального розгляду. Адже від правильної організації їх обліку, аналізу і контролю залежить договірна і розрахункова дисципліни, оборотність оборотних коштів, ділова репутація суб'єкта підприємницької діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності, класифікації та групування зобов'язань досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: В.В. Сопко, М.І. Должанський, О.І. Коблянська, С.Ф. Голов, Ф.Ф. Бутинець, М.С. Пушкар, Н.В. Чабанова, Л.В. Чижевська, В.Г. Швець, Х. Андерсен, А. Велш Глен, Б. Нідлз, Д. Колдуелл та інші. Визначення сутності саме поточних зобов'язань досліджували: Т.В. Теленко, І.А. Єфремов, Ю.С. Ігумнов та інші. Проведені дослідження наукових праць відомих вітчизняних та іноземних вчених свідчать, що окремі теоретичні положення щодо трактування поточних зобов'язань є дискусійними, а низка важливих аспектів класифікації, визнання та їх оцінки потребують подальшого вдосконалення в сучасних умовах господарювання.

**Постановка завдання.** Дослідження теми дасть змогу дослідити розбіжності у підходах науковців до визначення сутності поняття «поточне зобов'язання», виявити розбіжності та неточності щодо класифікації поточних зобов'язань та запропонувати її уточнення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективна фінансова діяльність підприємства не можлива без його зобов'язань перед іншими суб'єктами підприємницької діяльності. Використання такого позикового капіталу як зобов'язання дозволяє суттєво розширити об'єми господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фінансових фондів, і врешті – підвищити ринкову вартість підприємства. Основні показники роботи підприємства відображаються у фінансовій звітності, а тому правильність відображення бухгалтерської інформації щодо зобов'язань у звітності залежить від правильного визначення сутності поточних зобов'язань та їх класифікації.

Як економічна категорія зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що несуть економічні вигоди. Зобов'язання з фінансової точки зору передбачає обмін ресурсами, які мають грошовий вимір. Крім того, зобов'язання повинно бути локалізовано у часі, тобто повинен бути момент настання зобов'язання і період часу, протя-

гом якого воно діє. При цьому зобов'язання повинно бути юридично обумовленим [1, с. 90].

На нашу думку, сутність поняття зобов'язання потрібно з'ясовувати згідно з традиціями французької бухгалтерської школи з різних позицій: юридичної, економічної та бухгалтерської.

Юридичне трактування зобов'язання вказує на те, що одна особа (боржник) зобов'язана здійснити на користь іншої особи (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, сплатити) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язків.

Юриспруденція визначає три джерела виникнення зобов'язань: договір, закон і делікт (спричинення шкоди). Джерелом договірних і деліктних зобов'язань виступає договір.

З точки зору економіки, трактування зобов'язань не включає в цю категорію зобов'язання за договорами, які не починали виконувати, оскільки вони не створюють реального руху коштів. Такі зобов'язання демонструють майбутні потоки коштів, що обумовлені кредитами, наданими і отриманими суб'єктами господарюювання. Тобто з економічної точки зору зобов'язання організації перед контрагентами повинні розглядатися як статті його доходів, а зобов'язання контрагентів перед організацією як статті його витрат. При цьому величина доходів від отримання «безкоштовного кредиту» у вигляді кредиторської заборгованості перед контрагентами і витрат у вигляді відволікання коштів з обороту визначається рівнем інфляції і відсотком прибутку на одиницю коштів, одержуваної конкретним суб'єктом господарювання. Тобто з економічної точки зору зобов'язання включає в себе тільки кредиторську заборгованість підприємства, на відміну від юридичного поняття «зобов'язання», яке включає як кредиторську, так і некредиторську заборгованість. І як наслідок, це вказує на те, що не потрібно ототожнювати поняття «зобов'язання» та «кредиторська заборгованість».

Що стосується бухгалтерського обліку, то джерелом виникнення зобов'язання є факт господарського життя, інформація про який служить підставою для бухгалтерських записів, що відображають зобов'язання підприємства, яке веде облік.

Таким чином, обсяги зобов'язань в юридичному та бухгалтерському сенсах не збігаються, і тут вирішальне значення мають зобов'язання, що випливають із умов договорів.

Так, І.А. Єфремов та Ю.С. Ігумнов зазначають, що зобов'язання є певним видом розрахункових відносин у процесі господарської діяльності між юридичними і фізичними особами та державними установами, які призводять до виникнення незакінчених розрахунків, внаслідок чого боржник має передати майно, виконати роботу, заплатити кошти або утриматись від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його зобов'язань.

Відповідно до базових принципів бухгалтерського обліку економічне трактування зобов'язань має визначальне значення для оцінки фінансового стану підприємства.

Правильне визначення поняття «поточних зобов'язань» є дуже важливим, оскільки від цього залежить відображення або невідображення заборгованості в обліку та звітності, або перенесення цієї заборгованості до складу довгострокових. У П(С)БО 11 «Зобов'язання» зазначено, що поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом 12-ти місяців, починаючи з дати балансу. Проте існують й інші погляди щодо визначення сутності поточних зобов'язань [2].

Зокрема, такі закордонні вчені, як: Керміт Д. Ларсон, Джон Дж. Уайльд, Б. Чіапетта стверджують, що поточні зобов'язання – це ті, які мають бути погашені протягом одного року, проте якщо операційний цикл більше ніж один рік, то вони можуть бути сплачені протягом цього строку.

В.В. Качалин зазначає, що поточні зобов'язання – це зобов'язання, які повинні бути сплачені за допомогою поточних активів або рефінансування за рахунок приймання інших поточних зобов'язань.

О.В. Соловйова стверджує, що поточні зобов'язання – це нараховані суми, які можуть бути необхідними для погашення витрат протягом року за відомими обставинами, а їх величина може бути оцінена тільки приблизно. Існує невпевненість в отриманні суми за такими зобов'язанням.

Відповідно до досліджень Н.В. Чебанової, поточні зобов'язання – це вимоги до підприємства інших суб'єктів господарювання на отримання грошей, товарів або надання послуг.

А.М. Поддєрьогін та Л.Д. Буряк дотримуються думки, що поточні зобов'язання – це складова капіталу підприємства, яка представляє собою вимоги до підприємства з боку фізичних та юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [3, с. 187].

Дослідивши всі вище наведені трактування, ми вважаємо, що найточніше розкрито сутність поточних зобов'язань у П(С)БО 11 «Зобов'язання».

Не менш поширеною проблемою в дослідженнях науковців є розбіжність поглядів щодо класифікації як поточних зобов'язань, так і зобов'язань в цілому.

У зарубіжній науковій літературі такі автори, як: Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл поділяють поточні зобов'язання за ступенем ймовірності на фактичні, оціночні та умовні.

До фактичних вони зараховують зобов'язання, які виникають з договору, контракту або на основі законодавства, їх сума може бути чітко і однозначно підрахована. Вони включають в себе заборгованість з рахунків, зарплати, дивідендів до оплати, заборгованість з податку від продажів і акцизного збору, поточну частину довготермінових зобов'язань тощо.

До оціночних відносять зобов'язання, достовірну суму яких не можна визначити до настання певної дати (як приклад, виплати по гарантійних зобов'язаннях).

Що ж до умовних зобов'язань, то до них відносять зобов'язання, які залежать від майбутніх подій, їх ще називають неіснуючими зобов'язаннями.

В Україні вищенаведені поняття є досить новими і ще малодослідженими, проте вітчизняні науковці дещо не погоджуються з цією класифікацією і розглядають її з прив'язкою до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Зокрема Р.Е. Грачова вказує, що «за міжнародною обліковою традицією всі поточні зобов'язання умовно поділяються на дві групи: фактичні та оціночні. Фактичні зобов'язання випливають із контрактів, договорів тощо і є результатом першої події в угоді, яка відбулася на користь підприємства. Оціночні зобов'язання – це заборгованість, точна сума якої не може бути визначена до настання певних подій або дати» [4, с. 216].

Професор С.Ф. Голов та професор В.М. Костюченко поділяють зобов'язання залежно від

порядку визначення їх суми на реальні (до них відносять довготермінові і поточні) та потенційні (до них належать забезпечення та непередбачені зобов'язання).

Отже, можна говорити про те, що описану класифікаційну ознаку доцільно застосовувати не тільки в розрізі поточних зобов'язань, а і до всіх зобов'язань, як це пропонують вітчизняні вчені.

Також слід згадати про Р. Вітінгтона та К. Рені, які пропонують таку класифікацію поточних зобов'язань: чітко визначені, оцінені та можливі. До чітко визначених автори зараховують зобов'язання, оцінка і сума яких, визначена (відсоткові платежі, платежі з зарплати). Оцінені зобов'язання – це ті, оцінку яких визначено, а їх суму можна визначити в результаті майбутніх подій (продукт страхового платежу). Можливі (випадкові) зобов'язання – оцінка та сума зобов'язань не визначені і залежать від майбутніх випадків (дисконтні платежі).

Таблиця 1

**Класифікаційні ознаки поточних зобов'язань**

| № | Класифікаційна ознака | Вид зобов'язання |
|---|---|---|
| 1. | За визначеністю предмета виконання зобов'язання: | однооб'єктні |
| | | альтернативні |
| 2. | За характером взаємозв'язку: | головні |
| | | додаткові |
| 3 | За забезпеченістю виконання: | забезпечені |
| | | незабезпечені |
| 4. | Залежно від можливості оцінки: | чітко визначені |
| | | оцінені |
| | | можливі |
| 5. | За складністю погашення: | прості |
| | | складні |
| 6. | За часом виникнення: | теперішні |
| | | майбутні |
| 7. | Залежно від підстави виникнення: | договірні |
| | | позадоговірні |
| 8. | За способом погашення: | монетарні |
| | | немонетарні |
| 9. | Залежно від порядку визначення їх суми: | реальні |
| | | потенційні |
| 10. | За строком погашення: | обмежені у часі |
| | | безстрокові |
| 11. | За ступенем ймовірності: | фактичні |
| | | оціночні |
| | | умовні |
| 12. | За вартістю: | відсоткові |
| | | безвідсоткові |
| 13. | За формою залучення: | грошові |
| | | товарні |
| 14. | За відображенням у звітності: | реальні |
| | | консесуальні |
| 15. | За видом діяльності: | операційні |
| | | фінансові |
| | | інші |
| | | систематичні |
| 16. | За систематичністю: | разові |
| | | перед банками |
| 17. | За об'єктом зобов'язання: | заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями |
| | | з постачальниками та підрядниками |
| | | за розрахунками з бюджетом |
| | | зі страхування |
| | | перед працівниками |
| | | з учасниками |
| | | за векселями |
| | | інші |

І. Річард та Брауні пропонують класифікацію, в якій зобов'язання поділяють на дві групи. До першої групи належать чітко визначені зобов'язання, а саме: зобов'язання з визначеною сумою та невизначеною датою погашення; зобов'язання з визначеною датою та сумую погашення; зобов'язання з двома термінами погашення та з визначеною сумою; зобов'язання, які виникають з постачальниками за невиконані контракти та угоди; довгострокові платежі, відсоткові платежі, облігації, лізинг; страхові платежі; рахункові платежі, платежі з заробітної плати, податкові платежі; рентні плати, отримані наперед. До невизначених зобов'язань належать: купівельні, зобов'язання з найму; можливі зобов'язання; невизначені податкові клопотання, податкові гарантії; зобов'язання із взаємними невиконаними контрактами.

Серед праць українських науковців, ми розглянули дослідження щодо поточних зобов'язань Ф.Ф. Бутинця, Т.І. Тесленко, С.Л. Берези та А.Г. Загороднього. Так, Ф.Ф. Бутинець класифікує зобов'язання за найбільшою кількістю ознак. З його поглядами на класифікації зобов'язань за терміном погашення, способом погашення, часом виникнення, можливістю оцінки погоджуються Л.В. Чижевська та С.Л. Береза. Залежно від підстави виникнення, Ф.Ф. Бутинець та А.Г. Завгородній виділяють договірні зобов'язання, які постають з угоди, домовленості сторін, та позадоговірні, що виникають незалежно від волі учасників угоди.

Т.І. Тесленко запропонувала введення таких ознак для відображення зобов'язань у фінансовій звітності: реальні (балансові) та консенсуальні (позабалансові), з метою здійснення контролю за виконанням зобов'язань відповідно до договорів та проведення прогнозного аналізу зміни джерел утворення активів підприємства [5, с. 167-168].

Ознайомившись з різними науковими підходами до класифікації зобов'язань, ми пропонуємо виділити такі класифікаційні ознаки поточних зобов'язань (табл. 1).

На нашу думку, запропонована класифікація найбільш повно охоплює всі види поточних зобов'язань та дозволяє враховувати специфіку різних видів господарської діяльності підприємства. Класифікація охоплює найбільш відомі напрацювання як зарубіжних, так і вітчизняних науковців із зазначеного питання.

**Висновки.** Отже, від правильного тлумачення поточних зобов'язань та їх класифікації за різними видами ознак залежить відображення або невідображення заборгованості підприємства перед іншими суб'єктами в обліку та звітності. Дослідивши теоретичні та методичні підходи до визнання поточних зобов'язань, ми вважаємо найдоречнішим визначення, наведене в П(С)БО 11 «Зобов'язання». Щодо класифікації поточних зобов'язань, то, ознайомившись із запропонованими класифікаціями вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, ми запропонували узагальнену класифікацію поточних зобов'язань, яка включає 17 класифікацій-

них ознак. Вона найбільш повно охоплює всі види поточних зобов'язань та дає можливість їх точного та об'єктивного відображення в обліку та фінансовій звітності.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Орлов І.В. Сутність поняття «зобов'язання»: аналіз наукових джерел / І.В. Орлов // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія «Економічні науки». – 2010. – № 1(51) – С. 90–93.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00.
3. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік поточних зобов'язань: категорії, поняття, терміни / Н.І. Петренко // Вісник ДДМА. – 2012. – № 1 – С. 184–189.
4. Пташник А.М. Класифікація поточних зобов'язань визнаними у праві та бухгалтерському обліку / А.М. Пташник // Вісник ЖДТУ. – № 3(53). – С. 215–217.
5. Расенко В.М. Особливості класифікації зобов'язань підприємств / В.М. Расенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 163–170.

УДК 657

**Мокринська З.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту*
*Національного авіаційного університету*

# ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КИТАЇ

Статтю присвячено особливостям ведення бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності у Китаї. Досліджено історичний розвиток та формування сучасної бухгалтерської системи Китаю. Визначено вплив Міжнародних стандартів фінансової звітності на формування національних стандартів бухгалтерського обліку.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, фінансова звітність, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), китайські стандарти бухгалтерського обліку, конвергенція.

**Мокринская З.В. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КИТАЕ**

Статья посвящена особенностям ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности в Китае. Исследовано историческое развитие и формирование современной бухгалтерской системы Китая. Определено влияние Международных стандартов финансовой отчетности на формирование национальных стандартов бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, финансовая отчетность, Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), китайские стандарты бухгалтерского учета, конвергенция.

**Mokrynska Z.V. PECULIARITY OF ACCOUNTING IN CHINA**

The article is devoted to the peculiarities of accounting and of financial reporting in China. Studies the historical development and the formation of a modern financial system in China. The effect of IFRS on the formation of national accounting standards.

**Keywords:** accounting, financial reporting, International Financial Reporting Standards (IFRS), Chinese accounting standards (CAS), convergence.

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження особливостей реформування бухгалтерського обліку та гармонізації національних стандартів Китаю з Міжнародними стандартами фінансової звітності обумовлена необхідністю використання такої практики та позитивного досвіду конвергенції для інших країн.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні вчені питанням бухгалтерського обліку в Китаї приділяють досить мало уваги. Серед наявних наукових робіт варто звернути увагу на дослідження російських науковців. Так, С.Н. Поленова [1] досліджувала природу регулювання бухгалтерського обліку в Китаї, а саме вплив культурних, історичних, економічних особливостей на встановлення порядку регулювання обліку. Наукові праці Ж. Цзехуа [2] присвячено гармонізації бухгалтерського обліку на прикладі Китаю та Росії. А.М. Ауганбаев [3] досліджував історію регулювання бухгалтерського обліку в Китаї, зокрема його етапи. Серед праць українських дослідників, на жаль, немає ґрунтовних досліджень зазначених питань, проте можна згадати І.А. Власову та М.Е. Тарасова [4], які спробували проаналізувати особливості організації обліку в Китаї.

**Постановка завдання.** Таким чином, завдання дослідження полягає у аналізі передумов створення нових китайських стандартів бухгалтерського обліку на основі МСФЗ та їх впливу на розвиток бухгалтерської практики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливістю бухгалтерського обліку, як і політики, є те, що для нього не існує національних кордонів між країнами. Основні облікові принципи різних держав схожі, що доводить подібність нинішніх систем бухгалтерського обліку, наявних в різних країнах світу. Проте так само, як і мови, не зважаючи на схожість, відрізняються, бухгалтерський облік та фінансова звітність різних країн неоднакові. Загалом виділяють досить велику кількість чинників, що зумовлюють розвиток та формування бухгалтерських систем. Серед них економічні, політичні, культурні та багато інших. Вважається, що ці фактори взаємопов'язані. Так, у більшості країн, що характеризуються жорстким правовим регулюванням економічної діяльності, банки чи уряд історично вважалися основними кредиторами, в той час як у країнах загальноправової спрямованості фінансові потреби бізнесу забезпечуються за рахунок акціонерів і ринків цінних паперів.

Таким чином, реалізація теорії щодо впливу «навколишнього середовища» на систему бухгалтерського обліку на практиці обумовлює наявність у країнах зі схожими соціально-економічними умовами подібних рис облікової практики.

Глобалізація економіки призвела до уніфікації облікової практики та використання єдиних стандартів обліку для більшості країн світу. Необхідність створення таких облікових стандартів стала передумовою розробки Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Проте, не зважаючи на значну географію поширення, міжнародні стандарти не змогли повністю замінити національні. Для багатьох країн вони стали основою для створення своїх національних стандартів бухгалтерського обліку. Серед таких країн є і Китай. У статті автор спробує визначити доцільність такого кроку. Можливо, саме чітке використання МСФЗ – це той фактор, що стимулюватиме розвиток економіки та залучення іноземних інвестицій в цю країну? Чи підтвердиться теорія про те, що саме врахування національних особливостей бухгалтерської практики є тим фактором, що стимулюватиме подальший розвиток держави?

Для того, щоб стимулювати розвиток Китаю, як великого гравця на міжнародному інвестиційному ринку, необхідно постійно оновлювати бухгалтерську систему відповідно до міжнародної практики ведення обліку та складання фінансової звітності. Бухгалтерський облік належить до тієї сфери, яку постійно критикують як китайські бухгалтери, так і іноземними інвесторами. Наприклад, існують певні проблеми, з якими найчастіше зустрічаються іноземні інвестори в роботі з китайськими стандартами [5]:

– неправильна інтерпретація китайських рахунків;

– неправильна методологія консолідації звітності материнською компанією.

Китайські стандарти бухгалтерського обліку є сукупністю стандартів бухгалтерського обліку та практичних принципів, розроблених китайським Міністерством фінансів з метою формування у інвесторів впевненості щодо достовірності фінансової інформації. Стандарти ґрунтуються на Законі «Про бухгалтерський облік» [6], який включає в себе загальні принципи та правила обліку для всіх підприємств. Китайські стандарти бухгалтерського обліку (企业会计准则第) дослівно перекладаються як «Стандарти бухгалтерського обліку для підприємства», ще їх називають Стандартами бухгалтерського обліку для комерційних підприємств (ASBE – Accounting Standard for Business Enterprises), Китайськими обліковими стандартами – CAS (China Accounting Standards) чи Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку КНР – PRS GAAP (Generally Accepted Accounting Principles). Остання абревіатура за аналогією GAAP UA = П(С)БО (Положення стандарти бухгалтерського обліку) та НП(С)БО (Національні положення стандарти бухгалтерського обліку).

Протягом перших десятиліть Китайська Народна Республіка (КНР) вела бухгалтерський облік за радянським зразком. Економічну діяльність контролювала держава, і суб'єкти господарювання були лише державними підприємствами. На той час використовувався балансовий підхід до обліку і такі звіти, як звіт про фінансовий результат та звіт про рух грошових коштів не складались, оскільки мета діяльності була не в отримані прибутку.

З 1979 р. розпочалися економічні реформи з метою створення китайських стандартів фінансової звітності, які б відповідали міжнародній практиці бухгалтерського обліку. Зокрема, уряд Китаю ухвалив закон, який дозволяв діяльність спільних підприємств. Водночас було розроблено правила обліку для регулювання їх обліку. Передумовою такого кроку став розвиток ринкової економіки.

З подальшим розвитком ринкової економіки в 1990-х р. було створено національні стандарти бухгалтерського обліку. І хоча ці стандарти формувалися на основі міжнародної практики, проте існувало й досить багато відмінностей, наприклад китайськими стандартами передбачено обмежене розкриття фінансової інформації для користувачів, зокрема звіт про фінансовий результат та звіт про фінансовий стан (баланс).

У 2001 р. Міністерство фінансів КНР розробило Стандарти бухгалтерського обліку для комерційних підприємств (ASBE01) на основі уже наявних стандартів. Починаючи з січня 2002 р., всі підприємства відповідно до затвердженого переліку були зобов'язані вести бухгалтерський облік та формувати фінансову звітність.

Перехід Китаю від планової до ринкової економіки призвів до збільшення прямих іноземних інвестицій, розвитку динамічного ринку цінних паперів, економічної інтеграції особливих адміністративних районів. Ці події створили необхідність реформування старих стандартів бухгалтерського обліку. Стандарти бухгалтерського обліку, закони і правила, що регламентували бухгалтерський облік, були регулярно змінені з метою наближення їх до МСФЗ. Зокрема ASBE01 були доопрацьовані у 2006 р. Нові стандарти ASBE06 були наближені до МСФЗ. Мета нових стандартів полягала в тому, щоб поетапно відмовитись від ASBE01 і перейти на МСФЗ. Таким чином, 15 лютого 2006 р. Міністерство фінансів оприлюднило основні принципи бухгалтерського обліку і 38 нових стандартів бухгалтерського обліку. Прийняття та впровадження нових стандартів бухгалтерського обліку, конвергенція китайських стандартів бухгалтерського обліку та МСФЗ є новим етапом розвитку бухгалтерської практики Китаю. Проте суттєвою проблемою залишається величезний обсяг фінансової інформації, необхідної китайським підприємствам для дотримання нових правил. Етапи

Таблиця 1

**Етапи регулювання бухгалтерського обліку у Китаї**

| Етап | Період | Характеристика |
|---|---|---|
| 1. | 1978–1992 | Товарна економіка не пов'язана з МСФЗ. Характеризується відновленням громадського економічного порядку, поступовим регулювання режиму бухгалтерського обліку. |
| 2. | 1992–2000 | Залучення іноземних інвестиції, створення системи бухгалтерського обліку для пілотних акціонерних суспільств; характеризується тим, що вперше в історії китайського бухгалтерського обліку здійснюється внутрідержавна координація, початкова інтеграція з МСФО. |
| 3. | 2001–2007 | Характеризується паралельністю ведення китайської системи бухгалтерського обліку і положень з бухгалтерського обліку компанії. Було здійснено загальнонаціональну єдність режиму бухгалтерського обліку на підприємстві, частково погоджено з МСФО. |
| 4. | З 2007–донині | Китайські положення бухгалтерському обліку компаній по суті відповідають МСФО. |

Таблиця 2

**Відпвідність МСФЗ, CAS та ПСБО**

| МСФЗ | CAS | П(С)БО, НП(С)БО |
|---|---|---|
| IFRS 1 Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності | CAS 38 Перше застосування стандартів бухгалтерського обліку для бізнесу | - |
| IFRS 2 Платіж на основі акцій | CAS 11 Платіж на основі акцій | П(С)БО 34 Платіж на основі акцій |
| IFRS 3 Об'єднання бізнесу | CAS 20 Об'єднання бізнесу | П(С)БО 19 Об'єднання підприємств |
| IFRS 4 Страхові контракти | CAS 25 Первісний договір страхування<br>CAS 26 Договори перестрахування | - |
| IFRS 5 Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність | - | П(С)БО 27 Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність |
| IFRS 6 Розвідка та оцінка запасів корисних копалин | CAS 27 Добування нафти та газу | П(С)БО 33 Витрати на розвідку запасів корисних копалин |
| IFRS 7 Фінансові інструменти: розкриття інформації | CAS 37 Фінансові інструменти | - |
| IFRS 8 Операційні сегменти | CAS 35 Звітність за сегментами | П(С)БО 29 Фінансова звітність за сегментами |
| IFRS 10 Консолідована фінансова звітність | CAS 33 Консолідована фінансова звітність | НП(С)БО 2 Консолідована фінансова звітність |
| IFRS 11 Спільна діяльність | CAS 40 Спільна діяльність | - |
| IFRS 12 Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання | CAS 41 Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання | - |
| IFRS 13 Оцінка справедливої вартості | CAS 39 Справедлива вартість | - |
| IAS 1 Подання фінансової звітності | CAS 30 Подання фінансової звітності | НП(С)БО 1 Загальні вимоги до фінансової звітності |
| IAS 2 Запаси | CAS 1 Запаси | П(С)БО 9 Запаси |
| IAS 7 Звіт про рух грошових коштів | CAS 31 Звіт про рух грошових коштів | П(С)БО 4 Звіт про рух грошових коштів (втратив чинність 19.03.2013 р.) |
| IAS 8 Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки | CAS 28 Облікова політика, зміни в облікових оцінках та виправлення помилок | П(С)БО 6 Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах |
| IAS 10 Події після звітного періоду | CAS 29 Події після звітного періоду | - |
| IAS 11 Будівельні контракти | CAS 15 Будівельні контракти | П(С)БО 18 Будівельні контракти |
| IAS 12 Податки на прибуток | CAS 18 Податок на прибуток | П(С)БО 17 Податок на прибуток |
| IAS 16 Основні засоби | CAS 4 Основні засоби | П(С)БО 7 Основні засоби |
| IAS 17 Оренда | CAS 21 Оренда | П(С)БО 14 Оренда |
| IAS 18 Дохід | CAS 14 Доходи | П(С)БО 15 Дохід |
| IAS 19 Виплати працівникам | CAS 9 Заробітна плата | П(С)БО 26 Виплати працівникам |
| IAS 20 Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу | CAS 16 Державні субсидії | - |
| IAS 21 Вплив змін валютних курсів | CAS 19 Перерахунок валюти | П(С)БО 21 Вплив змін валютних курсів |
| IAS 23 Витрати на позики | CAS 17 Витрати на позики | П(С)БО 31 Фінансові витрати |
| IAS 24 Розкриття інформації про зв'язані сторони | CAS 36 Операції з пов'язаними сторонами | П(С)БО 23 Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін |
| IAS 26 Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення | CAS 10 Ануїтетний фонд підприємства | - |
| IAS 27 Консолідована та окрема фінансова звітність | CAS 33 Консолідована фінансова звітність | П(С)БО 20 Консолідована фінансова звітність |
| IAS 28 Інвестиції в асоційовані підприємства | CAS 2 Довгострокова інвестиція капіталу | - |
| IAS 29 Фінансова звітність в умовах гіперінфляції | - | П(С)БО 22 Вплив інфляції |
| IAS 31 Частки у спільних підприємствах (втратив чинність) | CAS 2 Довгострокова інвестиція капіталу | - |
| IAS 32 Фінансові інструменти: подання | CAS 37 Фінансові інструменти | П(С)БО 13 Фінансові інструменти |
| IAS 33 Прибуток на акцію | CAS 34 Прибуток на акцію | П(С)БО 24 Прибуток на акцію |
| IAS 34 Проміжна фінансова звітність | CAS 32 Проміжний фінансовий звіт | |
| IAS 36 Зменшення корисності активів | CAS 8 Знецінення активів | П(С)БО 28 Зменшення корисності активів |
| IAS 37 Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи | CAS 13 Умовні | П(С)БО 11 Зобов'язання |
| IAS 38 Нематеріальні активи | CAS 6 Нематеріальні активи | П(С)БО 8 Нематеріальні активи |
| IAS 39 Фінансові інструменти: визнання та оцінка | CAS 12 Реструктуризація боргу<br>CAS 22 Фінансові інструменти: визнання та оцінка<br>CAS 23 Передача фінансових активів<br>CAS 24 Хеджування | П(С)БО 12 Фінансові інвестиції |
| IAS 40 Інвестиційна нерухомість | CAS 3 Інвестиційна нерухомість | П(С)БО 32 Інвестиційна нерухомість |
| IAS 41 Сільське господарство | CAS 5 Біологічні активи | П(С)БО 30 Біологічні активи |
| - | CAS 7 Обмін негрошовими активами | - |

реформування бухгалтерського обліку в Китаї представимо у таблиці 1 [3].

Основними характеристиками, які відрізняють національні стандарти Китаю від МСФЗ, є [7]:

1. Регулювання та контроль бухгалтерського обліку і фінансової звітності перебувають у підпорядкуванні Міністерства фінансів.

2. Наявні затверджені на державному рівні плани рахунків, на відміну від практики МСФЗ, яка дозволяє підприємствам самостійно формувати номери рахунків.

3. Подвійний запис ведеться лише в юанях, а операції в іноземній валюті переводяться в юані за офіційним курсом.

4. Історичний метод обліку витрат використовується більш широко, особливо для приватних фірм, оскільки важко отримати достовірну інформацію про справедливу вартістю.

5. Фінансовий рік підприємств розпочинається з 1 січня.

6. Додаткові вимоги до розкриття інформації: інформація про ділових партнерів, звіт про рух грошових коштів (непрямий метод) та ін.

Для вітчизняних практиків бухгалтерського обліку характерні особливості китайських стандартів досить зрозумілі. Адже для українських бухгалтерів фінансовий і податковий рік також розпочинається 1 січня на відміну від тих країн, де використання МСФЗ дозволяє обирати період, коли розпочинатиметься фінансовий рік, і це може бути як 1 червня, так і 1 вересня. Українські підприємства так само, як і китайські, надають перевагу обліку активів за собівартістю, оскільки експертна оцінка – це досить дороге задоволення, яке не завжди є доцільним. Облік на вітчизняних підприємствах здійснюється в національній валюті, тоді як МСФЗ вводить термін «функціональна валюта», яка може бути не лише національною. Тобто, незважаючи на географічні, політичні, економічні та інші відмінності, національні системи обліку Китаю та України є досить близькими.

Наведемо узагальнене порівняння МСФЗ, CAS та П(С)БО у таблиці 2, доповнене автором на основі даних [8, с. 34–35].

Відсутність однойменних чи схожих за змістом стандартів, як правило, компенсується за рахунок інших, наприклад в китайських стандартах не передбачено окремого стандарту, присвяченого необоротним активам, призначеним для продажу, але відповідні положення є CAS 4 «Основні засоби» щодо основних засобів, призначених для продажу, а в CAS 1 «Запаси» згадуються інші необоротні активи, призначені для продажу, CAS 30 «Подання фінансової звітності» наводяться вимоги до розкриття інформації щодо припиненої діяльності.

Окрім того, в нових стандартах бухгалтерського обліку Китаю немає окремих конкретних рекомендацій, які регулюють фінансову звітність в умовах гіперінфляції. Проте CAS 19 «Перерахунок іноземної валюти» частково розглядає це питання.

Серед П(С)БО також є стандарти однойменних, яким немає ні в МСФЗ, ні серед китайських стандартів, наприклад П(С)БО 16 «Витрати» чи П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», проте аналогічно до прикладів, наведених вище, частково витрати згадуються в МСФЗ (IAS) 2 «Запаси», МСФЗ (IAS) 16 «Основні засоби» та ін., а дебіторську заборгованість у міжнародній практиці прийнято розглядати як фінансовий інструмент.

Як правило, використання МСФЗ досить часто має для країни і негативні наслідки, оскільки викликає необхідність застосування професійного судження, що не завжди гарантує об'єктивність інформації. Людський фактор та етичні питання, пов'язані з висловленням власного судження не роздільні, а отже виникає можливість маніпулювання обліковою інформацією та її шахрайство. Високий рівень професіоналізму характерний не лише для українських бухгалтерів. Для працівників цієї сфери у КНР також існують чіткі правила. Проте існують там і ті, хто їх порушує. Якщо свідоцтво про професійну кваліфікацію бухгалтера було анульоване у зв'язку з правопорушеннями, передбаченими статтями 42–44 Закону КНР «Про бухгалтерський облік», до повторної здачі іспиту колишній бухгалтер допускається після закінчення 5 років з дня анулювання свідоцтва. А серед порушень, які можуть призвести до цього, такі [9]:

– ведення подвійної бухгалтерії;

– неправильне оформлення та прийом неналежних первинних облікових документів;

– зміна облікової політики через порушення правил обліку;

– порушення правил зберігання бухгалтерської документації, що спричинило втрату документів;

– надання різної за змістом фінансової звітності різним користувачам; підробка або модифікація бухгалтерської документації, складання підробленої фінансової звітності;

– приховування або умисне знищення бухгалтерської документації.

Якщо бухгалтер притягувався до кримінальної відповідальності за надання підробленої фінансової звітності, приховування або умисне знищення облікових документів, реєстрів бухобліку, фінансової звітності, нецільове використання або привласнення коштів, то після анулювання свідоцтва про професійну кваліфікацію бухгалтера ця особа повторно до іспиту не допускається і права на повторне отримання кваліфікаційного свідоцтва не має [9].

Автор цілком погоджується з результатами дослідження Ж. Цзехуа щодо виокремлення п'яти ефективних наслідків результату прийняття та впровадження нових положень з бухгалтерського обліку [2, с. 9–12]:

1) затверджені положення з бухгалтерського обліку сприяли сталому розвитку лістингових компанії;

2) прийняті положення з бухгалтерського обліку уніфікували форму і вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності, підвищили якість бухгалтерської інформації компаній, сприяли поліпшенню та розвитку китайського ринку капіталу;

4) ефективне застосування, зближення і еквівалентність положень з бухгалтерського обліку компаній у 2007 р. значно прискорило розвиток в Китаї професії аудиторів;

5) прийняття та введення положень з бухгалтерського обліку компаній у 2007 р. сприяло всебічному розвитку аудиторської діяльності на території Китаю.

Китай, як одна з найбільших країн світу, що стрімко розвивається, підтримує зближення національних стандартів з міжнародними. На фоні глобалізації світової економіки цей процес є раціональним вирішенням проблеми, задоволення інформаційних потреб різних груп користувачів облікової інформації і характеризує загальну тенденцію розвитку фінансової звітності. 2 квітня 2010 р. Міністерство фінансів Китаю видало «Дорожню карту зближення китайських положень і МСФЗ». Застосування Дорожньої карти привело до підвищення інформаційної прозорості фінансової звітності та міжнародної конкурентоспроможності китайських компаній. Вжиті заходи дозволили своєчасно формулювати проблемні

питання китайської специфіки розвитку економіки для вирішення їх в Раді МСФЗ, сприяють здоровому розвитку китайських компаній і ринку капіталу, захищають економічні інтереси країни [2].

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, можна зробити висновки, що прагнення збереження індивідуальності бухгалтерської системи притаманне багатьом країнам світу, адже вважається, що використання стандартів іншої країни загрожує суверенітету. Проте використання МСФЗ поширюється на більше ніж 120 країн світу, серед яких і наша країна, для публічних акціонерних підприємств, банків, страхових компаній та підприємств фінансового сектора використання останніх є обов'язковим. Такий же принцип діє і для багатьох інших країн. Щодо Китаю, то з моменту прийняття в 2007 р. положень з бухгалтерського обліку лістингові компанії стали повсюдно і ефективно застосовувати їх для формування звітної інформації. Положення з бухгалтерського обліку сприяють запобіганню переслідування короткострокових цілей компаній у процесі формування звітної інформації, сталого розвитку підприємств, підвищенню якості бухгалтерської інформації, розвитку ринку капіталу, прискореному розвитку професії бухгалтерів та аудиторів, зближенню національних стандартів з міжнародними. Таким чином, повною мірою проявилися економічні наслідки застосування конвергенції CAS та МСФЗ.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Поленова С.Н. Природа регулирования бухгалтерського учета в Китае [Электронный ресурс] / С.Н. Поленова. – Режим доступа : http://auditfin.com/fin/2009/6/Polenova/ Polenova%20.pdf.
2. Цзехуа Ж. Гармонизация бухгалтерского учета на примере России и Китая [Электронный ресурс] / Ж. Цзехуа. – Режим доступа : http://eos.ibi.spb.ru/mod/ resource/view.php?id=61540&redirect=1.
3. Ауганбаев А.М. История регулирования бухгалтерского учета в Китае [Электронный ресурс] / А.М. Ауганбаев. – Режим доступа : http://lib.psunbrb.by/bitstream/112/2767/ 1/177.pdf.
4. Власова И.А. Особенности организации бухгалтерского учета в Китае [Электронный ресурс] / И.А. Власова, М.Е. Тарасова. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86608.doc.htm.
5. Chinese Accounting Standards: an Introduction to CAS v IFRS. [online] Available through: <http://www.sjgrand.cn/chinese-accounting-standards- introduction-cas-v-ifrs>.
6. 中国会计法规 [online] Available at: <http://www.casplus.com/rules/rules.asp>.
7. Brenet, S. Improving accounting quality: GAAP versus IFRS. [online] Available at: <http://dare.uva.nl/cgi/arno/show.cgi?fid=484472>.
8. An Overview of New PRC GAAP: Difference between Old and New PRC GAAP and its Convergence with IFRS. [online] Available through: <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/New-PRC-GAAP-201109.pdf>.
9. Правила присвоения квалификации бухгалтера в [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cnlegal.ru/china_accounting_audit/accounting_ qualification_measures/.


УДК 005.934:656.2

**Муренко Т.О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту*
*Одеського національного економічного університету*

**Максімова В.Ф.**
*доктор економічних наук, професор,*
*завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту*
*Одеського національного економічного університету*

# ВИЗНАЧЕННЯ ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СКЛАДІ МЕРЕЖЕВИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Статтю присвячено питанням гарантування економічної безпеки та її складових на транспорті. Розглянуто сучасні підходи до оцінки економічної безпеки залізничних підприємств, зовнішні та внутрішні загрози. Запропоновано перелік оціночних показників економічної безпеки залізничних підприємств при їх входженні до складу мережевих об'єднань.

**Ключові слова:** економічна безпека, залізничний транспорт, зовнішні та внутрішні загрози, оціночні показники, мережеві об'єднання.

**Муренко Т.О., Максимова В.Ф. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОСТАВЕ СЕТЕВЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ**

Стать посвящена вопросам обеспечения экономической безопасности и ее составляющих на транспорте. Рассмотрены современные подходы к оценке экономической безопасности железнодорожных предприятий, внешние и внутренние угрозы. Предложен перечень оценочных показателей экономической безопасности железнодорожных предприятий при их вхождении в состав сетевых объединений.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, железнодорожный транспорт, внешние и внутренние угрозы, оценочные показатели, сетевые объединения.

**Murenko T.O., Maksimova V.F. DETERMINATION OF PERFORMANCE INDICATOR OF ECONOMIC SECURITY OF RAILWAY COMPANIES IN THE COMPOSITION OF NETWORK CONNECTIONS**

The article focuses on issues of economic security and its components in rail transport. A modern approaches to the economic security of the transport industry and external and internal threats are discussed in the article. A list of performance indicators economic safety of railway companies with their entry into the network of connections.

**Keywords:** economic security, railway transport, external and internal threats, performance indicator, network connection.

**Постановка проблеми.** Сьогодні у неспокійній політичній та економічній ситуації в Україні питання безпеки постають першочергово. Гарантування національної безпеки України неможливе без реалізації окремих її складових, і передусім транспортної, яка сприяє економічній стабільності та незалежності держави, ефективному використанню її транзитного потенціалу, зростанню конкурентних позицій на міжнародному ринку транспортних послуг. Збої в роботі підприємств різних видів транспорту можуть призвести до транспортного колапсу, паралізувавши тим самим діяльність економічної системи країни.

Залізниця є одним з головних секторів економіки України, що забезпечує її внутрішні та зовнішні транспортно-економічні зв'язки і потреби населення у перевезеннях. Так, наприклад, у 2013 р. обсяг вантажних перевезень залізничним транспортом склав 58,3% від загального обсягу вантажних перевезень і, відповідно, 6,4% від загального обсягу пасажирських перевезень в Україні [1]. Крім того, залізниця є важливою складовою частиною європейської і світової транспортних систем [2, с. 62].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зв'язку з цим питання забезпечення економічної безпеки та її складових на транспорті стали предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема В.Г. Алькеми, Т.В. Блудової, А.М. Новікової, М.Л. Шелухіна та ін. У розрізі різних видів транспорту питання економічної безпеки на авіаційному транспорті досліджували: О.М. Бондаренко, С.А. Демінський, І.О. Козлюк, А.М. Штангрет; на автомобільному – Н.В. Дулеба, В.Г. Шинкаренко; на залізничному – Г.Д. Ейтутіс, З.П. Межох, І.Л. Плєтникова; на водному – В.Г. Коба, С.Б. Маляр, В.І. Чекаловець та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Принципово нового значення дослідження проблематики забезпечення економічної безпеки набувають в умовах розвитку процесів мережизації на транспорті. Необхідність розвитку мережевих моделей взаємодії підтверджується у прийнятих стратегічних державних програмах розвитку різних видів транспорту.

Так, у Транспортній стратегії України для забезпечення доступності та підвищення якості транспортних послуг запропоновано укрупнення автомобільних перевізників шляхом розбудови мережі комплексних автотранспортних підприємств; утворення суб'єкта господарювання, до складу якого увійдуть залізниці, підприємства, установи та організації залізничного транспорту, що забезпечать його діяльність як єдиного виробничо-технологічного комплексу; формування мережі логістичних об'єднань [3].

Серед основних напрямків Стратегії залізничного транспорту на період до 2020 р. щодо розвитку взаємодії суб'єктів господарювання цієї галузі можна виділити утворення державного господарського об'єднання на базі Укрзалізниці, залізниць та інших підприємств, установ та організацій залізничного транспорту загального користування; прискорення темпів інтеграції залізничного транспорту до європейської та світової транспортної системи; створення системи логістики та мережі логістичних об'єднань [4].

**Постановка завдання.** Відсутність системи оціночних показників рівня економічної безпеки підприємств транспорту при їх взаємодії у складі тих чи інших мережевих об'єднань обумовлює необхідність досліджень в зазначеному напрямку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основним орієнтиром діяльності підприємств різних видів транспорту є повне і своєчасне задоволення зростаючих потреб економіки і населення в якісних транспортних послугах, тобто впровадження практики переходу від орієнтації на пропозицію до орієнтації на попит.

Підвищення економічної чутливості до потреб вантажовласників, вантажоотримувачів та пасажирів з боку підприємств транспорту в умовах розвитку інтеграційних процесів, інформаційно-комунікаційних технологій не можливе без об'єднання їх зусиль та координації діяльності в напрямку прискореного розвитку процесів мережизації на транспорті.

Питання гарантування безпеки на транспорті регулюються низкою законодавчих актів, а саме: Повітряним Кодексом України, законами України «Про транспорт», «Про автомобільний транспорт», «Про залізничний транспорт», «Про морські порти» тощо.

На наш погляд, економічна безпека будь-якого підприємства – це стан його захищеності від негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стійка реалізація цілей підприємства [5, с. 3].

До зовнішніх загроз, які виникають при мережевій взаємодії, можна зарахувати політичну нестабільність в Україні; інформаційні та комерційні конфлікти з країнами-партнерами; невиконання умов угод у сфері транспортного співробітництва; недосконаліть законодавчого регулювання питань взаємодії залізничних підприємств; екологічну складову взаємодії залізничних підприємств з навколишнім середовищем тощо.

Основними внутрішніми загрозами є: відсутність дієвих механізмів координації та взаємодії підприємств транспорту; зіткнення комерційних інтересів партнерів; непередбачені зміни умов співпраці підприємств-партнерів; неузгодженість дій, помилки та прорахунки при встановленні норм, нормативів, показників сумісної діяльності, розробці положень, інструкцій, розпоряджень; відтік конфіденційної інформації.

Як зовнішні, так і внутрішні загрози, які виникають при мережевій взаємодії підприємств залізничного транспорту здійснюють суттєвий вплив на стійкість мережевих новоутворень на транспорті. Система існуючих та потенційних загроз постійно змінюється, також змінюється їх значимість для безпеки залізничних підприємств.

Розглянемо, як приклад, зовнішні загрози Укрзалізниці. Статистика свідчить, що при розділі майна Міншляхів СРСР (в момент його розпаду) до України відійшло близько 233 тис. вагонів (18,5%); з них 180 тис. напіввагонів. Станом на 01.01.2012 р. їх кількість скоротилась до 59 тис. (у 3 рази). В середньому в 2011 р. 25% напіввагонів і до 60% критих вагонів українського вагонного парку знаходились в країнах СНД як інвентарного парку згідно з укладеними міждержавними угодами в 1993–1994 рр.

Свої напіввагони залізничні адміністрації сусідніх країн вже давно перевели у статус приватного парку, і тому їх в Україні важко завантажувати без згоди цих країн, а український інвентарний парк дефіцитних напіввагонів за кордоном використовується дуже інтенсивно. Укрзалізниця через це неповністю забезпечувала відправку пред'явлених вантажів, а це вже загроза економічній безпеці підприємств, а також і залізницям. Якщо, наприклад, доходність критого вагона всередині Україні складає 500 грн. за добу, то за його використання в країнах СНД Укрзалізниця отримує в середньому лише 150 грн. за добу.

Як спосіб запобігання таким економічним загрозам у 2014 р. став факт переведення українського рухомого складу з інвентарного парку в статус орендованих вагонів. Аналіз свідчить, що при загальному збільшенні кількості вагонів на залізницях країн СНД інвентарний парк зменшується, тобто рухомий склад переходить у приватну власність.

В результаті перепису на залізницях країн співдружності встановлено зменшення у 2012 р. інвентарного парку вантажних вагонів на 126, 8 тис. одиниць і збільшення парку приватних вагонів проти перепису 2011 р. на 210,5 тис. одиниць [6, с. 16].

Взагалі у кожного підприємства повинна бути своя програма гарантування його економічної безпеки. Типові вимоги до програми гарантування економічної безпеки, на наш погляд, такі: система безпеки підприємства не може бути шаблонною; вона повинна бути самостійною, відособленою від аналогічних систем інших виробничих одиниць та комплексною.

Аналіз проблем економічної безпеки, пов'язаних з діяльністю конкретного залізничного підприємства, необхідно здійснювати у взаємозв'язку з функціонуванням, тобто можливостями підприємства виконувати ті або інші свої функції [7, с. 43].

Щодо оцінки економічної безпеки підприємства, то науковці виділяють різні підходи, зокрема індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий, а також ряд інших.

Ресурсно-функціональна концепція передбачає комплексний підхід до тлумачення економічної безпеки підприємства, розглядаючи її як результат взаємодії усіх господарських механізмів підприємства. У зв'язку з цим необхідно враховувати зміст окремих функціональних складових економічної безпеки: політико-правової, ринкової, інтелектуально-кадрової, фінансової, техніко-технологічної, інформаційної, силової та екологічної.

Ресурсно-функціональний підхід – економічна безпека визначається на основі функціональних критеріїв, що відображають ефективність використання корпоративних ресурсів за окремими функціональними сферами підприємства для запобігання негативному впливу загроз. Програмно-цільовий підхід – оцінювання економічної безпеки базується на інтеграції сукупності показників у розрізі кількох ієрархічних рівнів (використовуються кластерні, багатовимірні аналізи тощо).

Сьогодні ресурсно-функціональний підхід є найбільш визнаним та широковживаним. До позитивних сторін цього підходу можна зарахувати: доступність даних, простоту визначення, легкість розрахунку окремих складових, чітку градацію станів економічної безпеки, всеосяжність та комплексний характер;

Таблиця 1

**Структура функціональних складових економічної безпеки залізничних підприємств у складі мережевих об'єднань**

| Функціональні складові економічної безпеки | Характеристики функціональних складових економічної безпеки | Оціночні показники економічної безпеки залізничних підприємств |
|---|---|---|
| Техніко-технологічна складова | Характеризує ступінь відповідності застосовуваних на підприємстві технологій кращим світовим аналогам за умови оптимізації витрат ресурсів | – інтенсивності руху;<br>– технічної готовності;<br>– вантажопідйомності транспортних засобів;<br>– використання парку транспортних засобів;<br>– нерівномірності пасажиропотоку;<br>– фізичного зносу транспортних засобів;<br>– аварійності транспортних засобів;<br>– технічного ризику |
| Фінансова складова | Характеризує стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, який виражається в максимізації прибутку та підвищенні рентабельності бізнесу | – ліквідності;<br>– платоспроможності;<br>– прибутковості;<br>– рентабельності;<br>– ділової активності;<br>– ринкової віддачі активів залізничних підприємств |
| Інтелектуальна і кадрова складові | Характеризує збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства шляхом ефективного управління персоналом (підвищення ефективності роботи співробітників підприємства, планування та управління персоналом) | – плинності;<br>– стабільності;<br>– фізичного старіння;<br>– освітнього рівня;<br>– відповідності кваліфікації працівників рівню складності виконуваних робіт;<br>– заборгованості із заробітної плати;<br>– зайнятого в розробці нових транспортних технологій і послуг персоналу |
| Політико-правова складова | Характеризує правове забезпечення діяльності підприємства, виконання всіх вимог чинного законодавства | – питома вага судових справ у загальній кількості договорів підприємства;<br>– питома вага виграних процесів;<br>– кількість співробітників підприємства на одного працівника юридичної служби |
| Інформаційна складова | Характеризує ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, що передбачає всебічний аналіз і обробку інформації | – інформаційної озброєності;<br>– захищеності;<br>– повноти;<br>– точності інформації залізничних підприємств |
| Екологічна складова | Характеризує дотримання чинних екологічних норм, мінімізацію втрат від забруднення навколишнього середовища | – забруднення навколишнього середовища пересувними транспортними засобами;<br>– впливу технічного стану транспортних засобів на питомі викиди шкідливих речовин |
| Ринкова складова | Характеризує ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства можливостям, які формуються в ринковому середовищі | – співвідношення попиту на залізничні послуги до їх пропозиції;<br>– співставлення ціни та якості залізничних послуг;<br>– співвідношення нових споживачів залізничних послуг до постійних;<br>– частка підприємства на ринку залізничних послуг |

можливість визначення стану функціональних складових економічної безпеки підприємства та чинників впливу на них, що дозволяє розробити заходи забезпечення максимального рівня функціональних складових економічної безпеки підприємства.

Проте, незважаючи на це, він не позбавлений певних недоліків. На думку багатьох фахівців, ресурсно-функціональний підхід до оцінки рівня економічної безпеки підприємства є дуже приблизним, він не має конкретного кількісного вираження (прямує до максимуму). Спроба охопити всі функціональні напрямки діяльності підприємства призводить до нівелювання поняття «економічна безпека» і до ототожнення його з оцінкою ефективності використання ресурсів.

Окрім цього, рівень економічної безпеки підприємства при використанні ресурсно-функціонального підходу оцінюється за допомогою сукупного критерію економічної безпеки, який розраховується на основі думок кваліфікованих експертів. Самі ж розробники цього методу визнають, що при розрахунку сукупного критерію неможливо уникнути суб'єктивності поглядів експертів, які проводять оцінку рівня економічної безпеки підприємства.

Суб'єктивізм ресурсно-функціонального підходу виявляється як в оцінці збитків при визначенні часткових функціональних критеріїв, так і в процесі розподілу питомої ваги функціональних складових при розрахунку сукупного критерію економічної безпеки підприємства.

При взаємодії підприємств залізничного транспорту в складі мережевих об'єднань, оцінку, на наш погляд, треба проводити по кожному підприємству-партнеру окремо, а потім співставляти з результатами їх діяльності до і після входження до складу мережевих об'єднань.

Аналіз загального рівня економічної безпеки залізничної галузі України можна здійснювати на основі порівняння отриманого в результаті розрахунку значення сукупного критерію економічної безпеки залізничних підприємств з отриманими раніше значеннями цього критерію для аналізованих підприємств, а також, по можливості, з розрахованими значеннями цього критерію для аналогічних підприємств залізничної галузі.

Крім того, необхідно порівняти поточні й минулі оцінки окремих функціональних критеріїв економічної безпеки залізничних підприємств і виявити наслідки впливу зміни стану функціональних складових економічної безпеки підприємств на зміну значення сукупного критерію економічної безпеки підприємств.

На підставі багатьох досліджень науковців можна виявити орієнтовну структуру основних функціональних складових економічної безпеки залізничних підприємств при їх входженні до складу певних мережевих об'єднань, а також оціночні показники їх економічної безпеки (табл. 1).

При визначенні загального рівня економічної безпеки підприємства необхідно оцінити вплив кожної складової, спрогнозувати можливі втрати, а також розрахувати індикатори економічної безпеки.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Проведені дослідження підтвердили, що сьогодні питання економічної безпеки українських залізничних підприємств знаходяться на стадії розробок, немає чіткого підходу до аналізу стану та чітких правил побудови системи економічної безпеки.

Вивчення сучасних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства дозволило виявити, що формуванню теоретичних засад економічної безпеки властиві різні трактування основних понять, неоднозначність і різноманітність тверджень.

На нашу думку, найбільш оптимальним є ресурсно-функціональний підхід, який найбільш пристосований до залізничних особливостей. Запропонована оцінка функціональних складових економічної безпеки є основою для розроблення комплексу заходів, спрямованих на виявлення максимально повного переліку внутрішніх та зовнішніх загроз, оцінки ймовірності їх настання та наслідків реалізації, визначення вузьких місць на основі порівняльного аналізу як окремих залізничних підприємств, так і їх мережевих об'єднань, та побудови на їх основі моделі ефективного функціонування та стабільного розвитку підприємств залізничного транспорту.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Вантажні та пасажирські перевезення (2013 р.) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Держкомстату України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Муренко Т.О. Організація контролю фінансової звітності (на прикладі підприємств залізничного транспорту України) : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Т.О. Муренко. – Одеса, 2012. – 210 с.
3. Транспортна стратегія України на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 №2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-р.
4. Стратегія розвитку залізничного транспорту України на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 № 2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-р.
5. Муренко Т.О. Діагностика загроз економічній безпеці підприємства / Т.О. Муренко // Економіка і фінанси. – 2014. – Вип. 1. – С. 3–6.
6. Гурнак В.М. Важливість економічної безпеки підприємств галузей транспорту і зв'язку / В.М. Гурнак, В.Є. Ананченко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. – 2012. – Ч. 1, вип. 21–22. – С. 13–32. – (Серія «Економіка і управління»).
7. Капырин А.А. Концептуальные основы экономической безопасности и пути их реализации на предприятиях транспорта : дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / А.А. Капырин ; Гос. ун-т упр-я. – М. : 2008. – 163 с.

Наукове періодичне видання

# НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

## Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**Випуск 10**

**Частина 1**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 28,13
Замов. № 21/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.