

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 12

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:

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

### Відповідальний секретар:

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

### Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Zhylynska O.I., Firsova S.G., Aksom G.I.

CHALLENGES, BARRIERS AND OPPORTUNITIES FOR CHANGE IN MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROL PRACTICES DIFFUSION..... 9

Жукова Л.М.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ГОСПОДАРЧОЇ СИСТЕМИ..... 13

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Волга В.О.

ВИКОРИСТАННЯ СКОРИНГУ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКІВ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ..... 19

Гончар В.В.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ ЗБЛИЖЕННЯ УКРАЇНИ З: МС/ЄАЕС ЧИ ЕС..... 24

Жилин М.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФРАХТОВОГО РЫНКА ПЕРЕВОЗКИ ЖЕЛЕЗОРУДНОГО СЫРЬЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 28

Жорова А.М., Чемеринська К.П.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ..... 32

Запотічна Р.А.

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ДЕРЖАВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... 35

Палінчак М.М., Дроздовський Я.П., Палінчак В.М.

СВІТОВІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ (ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА)..... 38

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алешина Т.В.

РЕЙНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ..... 45

Афанасьєва Л.М.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ..... 48

Безп'ята І.В.

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ..... 54

Белікова Н.В.

НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ ..... 57

Грабовецький Б.Є., Білоконь Т.М., Чаплигіна О.В.

ПРОГНОЗУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ПЛОЩ НАСЕЛЕННЯ ПІД БАГАТОРІЧНІ НАСАДЖЕННЯ ..... 60

Карасьова Н.А.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ..... 64

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аванесова Н.Е.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОПК УКРАЇНИ: ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ЗНАЧНА РОЛЬ..... 68

Белко І.А.

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК СКЛАДОВА ЙОГО РОЗВИТКУ..... 72

Бондаренко Л.А.

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПЛУАТАЦІЇ КАР'ЄРНИХ АВТОСАМОСКИДІВ ЗА ДОСВІДОМ ТРАНСПОРТУВАННЯ ГІРСЬКИХ ПОРІД..... 76

<b>Браславська О.В.</b> ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	81
<b>Гончарук О.В.</b> РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
<b>Грубяк С.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ.....	89
<b>Дегтярева Ю.В.</b> ЛИЗИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	92
<b>Драган О.І.</b> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА.....	95
<b>Захаркін О.О.</b> СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІННОВАЦІЙНЕ ІНВЕСТУВАННЯ НА ОСНОВІ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОГО ПІДХОДУ.....	97
<b>Івашина Л.Л.</b> БЕЗПЕКА ТУРИСТІВ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	101
<b>Камаран Али Хассан</b> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ И КУРДИСТАНЕ.....	105
<b>Карінцева О.І., Матвеев П.С.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	109
<b>Коваленко Л.А.</b> КОНКУРЕНЦІЯ У ХЛІБОБУЛОЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ .....	112
<b>Коверга С.В., Згоденко Р.О.</b> ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	116
<b>Коренюк Л.В.</b> АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	120
<b>СЕКЦІЯ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ</b>	
<b>І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Дем'ян Я.Ю.</b> ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	123
<b>Захарченко С.В.</b> ПРОДУКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР.....	126
<b>СЕКЦІЯ 6</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ</b>	
<b>ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Гнатів Н.Б., Скабодіна Ю.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ.....	131
<b>Зіновчук Н.В.</b> ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У ФОРМАТІ СУЧАСНИХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	134
<b>СЕКЦІЯ 7</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,</b>	
<b>СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Алиева Э.И.</b> КОНТЕКСТНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА: ДОМИНИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ.....	138



<b>Білецький О.В.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	142
<b>Бойко В.І.</b> НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОЖЛИВОСТІ НЕДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ.....	146
<b>Говорко О.В.</b> СТАН ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ: ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ТА ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ.....	149

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

<b>Анзін Р.О.</b> ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКИХ ЕМІТЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ КАПІТАЛІВ.....	152
<b>Анзіна Г.В.</b> ЗАХОДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА СПРАВЕДЛИВУ ВАРТІСТЬ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ГРАНИЧНИХ РИНКІВ.....	156
<b>Васильчук І.П.</b> ВІДПОВІДАЛЬНЕ КРЕДИТУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	159
<b>Височіна Л.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РІЗНИХ ВИДІВ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	163
<b>Гнидок І.В.</b> АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ.....	167
<b>Горулев Д.А., Тринчук В.В.</b> АНДЕРРАЙТИНГ КАК ЗЕРКАЛО ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕННЯ РИСКАМИ.....	172
<b>Забаштанський М.М., Забаштанська Т.В.</b> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	178
<b>Канюк В.М.</b> ВИБІР МЕТОДІВ АНАЛІЗУ РИЗИКІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	182
<b>Кобушко І.М., Колесник М.Є.</b> АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	187
<b>Корженко К.А.</b> ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	191

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

<b>Бурдьо І.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ РИЗИКІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	196
<b>Воськало Н.М.</b> КОНТРОЛЬ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	199
<b>Гуріна Н.В.</b> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДОХОДІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ.....	203
<b>Дерій М.В.</b> ПРОБЛЕМИ ТА МОДЕЛЮВАННЯ КОНТРОЛЮ ЗА СИСТЕМОЮ ОБЛІКУ ГРОШОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ У БУДІВНИЦТВІ.....	206
<b>Коваленко О.В.</b> ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ОХОРОНОЮ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ .....	212

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

<b>Горбачук В.М.</b> ТОРГОВЕЛЬНІ ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ГАЛУЗІ.....	216
--	-----

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Zhylinska O.I., Firsova S.G., Aksom G.I.**

CHALLENGES, BARRIERS AND OPPORTUNITIES FOR CHANGE

IN MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROL PRACTICES DIFFUSION..... 9

**Zhukova L.N.**

THE ROLE OF THE STATE IN PROVIDING INSTITUTIONAL

SUSTAINABILITY OF THE ECONOMIC SYSTEM.....13

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Volga V.O.**

USAGE OF SCORING FOR MICROCREDIT RISK ASSESSMENT ..... 19

**Gonchar V.V.**

PROSPECTS AND CONSEQUENCES

OF CONVERGENCE OF UKRAINE WITH: CU/EAEU OR EU..... 24

**Zhilin M.V.**

THE RESEARCH OF FREIGHT MARKET

OF IRON ORE RAW TRANSPORTATION IN MODERN CONDITIONS.....28

**Chemerynska K.P.**

INVESTMENT ATTRACTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

AS A PREREQUISITE OF INCREASING THE VOLUME OF FOREIGN INVESTMENTS..... 32

**Zapotichna R.A.**

THE ANALYSIS OF EXTERNAL INDEBTEDNESS

IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GROWTH..... 35

**Palinchak N.M., Drozdovskiy J.P., Palinchak V.M.**

INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES

(GENERAL CHARACTERISTICS).....38

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Aloshyna T.V.**

BUSINESS-PROCESS REENGINEERING OF INDUSTRIAL ORGANIZATION..... 45

**Afanasieva L.M.**

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL OF INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT:

INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS IN UKRAINE.....48

**Bezpyata I.V.**

CURRENT STATUS OF INVESTMENT CLIMATE

IN AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE..... 54

**Belikova N.V.**

SCIENTIFIC SUBSTANTIATION OF THE CONCEPT REFORMING THE ECONOMY

OF THE COUNTRY AND ITS REGIONS..... 57

**Grabovetskiy B.E., Bilokon T.N., Chaplygina O.V.**

THE PROGNOSTICATION OF AREA

UNDER PERENNIAL PLANTATIONS OF POPULATION IN REGION..... 60

**Karasova N.A.**

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

OF EXPORT-ORIENTED ACTIVITY OF AGRARIAN SECTOR..... 64

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Avanesova N.E.**

INVESTMENT ACTIVITY OF MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE:

INDUSTRIAL DEFENSE ENTERPRISES AND THEIR SIGNIFICANT ROLE..... 68

**Belko I.A.**

IMPROVEMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT

AS PART OF ITS DEVELOPMENT.....72



<b>Bondarenko L.A.</b> COMPARATIVE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF OPERATION OF CAREER DUMP TRUCKS BY EXPERIENCE OF TRANSPORTATION OF ROCKS.....	76
<b>Braslavskaya H.V.</b> ASSESSMENT OF PRODUCTIVE CAPACITY OF CHEMICAL COMPANIES: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS.....	81
<b>Goncharuk O.V.</b> DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT ESTIMATION OF PRODUCTION POTENTIAL OF METALLURGICAL ENTERPRISES.....	84
<b>Hrubiak S.V.</b> THEORETICAL BASIS OF THE NATURE OF ECONOMIC DECISIONS.....	89
<b>Degtyareva Yu.V.</b> LEASING AS ALTERNATIVE FORM OF FINANCING OF INVESTMENT PROJECTS.....	92
<b>Dragan H.I.</b> ENSURING COMPETITIVENESS UNIVERSITY UNDER INTEGRATION OF SOCIETY.....	95
<b>Zakharkin O.O.</b> SOCIALLY RESPONSIBLE INNOVATION INVESTMENT BASED ON THE STAKEHOLDER'S APPROACH.....	97
<b>Ivashina L.L.</b> SAFETY OF TOURISTS FOR THE SUCCESS OF THE TOURISM BUSINESS.....	101
<b>Kamaran A.H.</b> COMPARATIVE ANALYSIS AND TRENDS OF THE OIL AND GAS SECTOR IN UKRAINE AND KURDISTAN.....	105
<b>Karintseva O.I., Matvieiev P.S.</b> INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES: CURRENT STATE, PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	109
<b>Kovalenko L.A.</b> COMPETITION IN UKRAINIAN BAKERY PRODUCTION.....	112
<b>Koverha S.V., Zgodenko R.A.</b> DIVERSIFICATION AS A FORM OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....	116
<b>Korenyuk L.V.</b> CRISIS MANAGEMENT INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS: THE INNOVATIVE ASPECT.....	120
<b>SECTION 5</b> <b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY</b>	
<b>Demyan Ya.Yu.</b> ESTIMATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY.....	123
<b>Zakharchenko S.V.</b> ECONOMIC PERFORMANCE AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN REGIONS: INTERNATIONAL DIMENSION.....	126
<b>SECTION 6</b> <b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT</b>	
<b>Gnativ N.B., Skabodina U.I.</b> CHARACTERISTIC OF DEMOGRAPHIC PROCESSES IN RURAL AREAS OF UKRAINE.....	131
<b>Zinovchuk N.V.</b> ECOLOGICAL SAFETY OF LAND USE AT MODERN INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS.....	134
<b>SECTION 7</b> <b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>	
<b>Alieva E.I.</b> CONTEXTUAL ANALYSIS OF SOCIAL CAPITAL: DOMINATION OF GLOBAL FACTORS.....	138
<b>Biletsky A.V.</b> METHODOLOGICAL ASPECTS RESEARCHING OF INNOVATIVE FACTORS OF THE DEVELOPMENT HUMAN CAPITAL.....	142

<b>Boyko V.I.</b> DIRECTIONS IMPROVE CAPACITY OF NON-STATE SUPPORT CULTURAL SPHERE.....	146
<b>Govorko O.V.</b> VINNYTSIA REGION HEALTH CARE STATE: ECONOMIC RISKS AND THEIR DEFINITIONS.....	149
<b>SECTION 8</b>	
<b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>	
<b>Anzin R.O.</b> PROBLEMS FACED BY UKRAINIAN ISSUERS UNDER GOING PUBLIC ON THE INTERNATIONAL CAPITAL MARKET.....	152
<b>Anzina H.V.</b> MANAGEMENT DRIVERS OF INTRINSIC COMPANY VALUE UNDER FRONTIER MARKETS.....	156
<b>Vasylchuk I.P.</b> RESPONSIBLE LENDING TO CORPORATIONS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	159
<b>Visochina L.V.</b> FEATURES OF REALIZATION OF DIFFERENT TYPES OF REORGANIZATION OF ENTERPRISES.....	163
<b>Hnydiuk I.V.</b> ANALYSIS OF THE FORMATION AND EXECUTION OF LOCAL BUDGET REVENUES.....	167
<b>Gorulev D.O., Trynychuk V.V.</b> UNDERWRITING PROBLEMS AS A MIRROR OF RISK MANAGEMENT.....	172
<b>Zabashtanskiy M.M., Zabashtanskaya T.V.</b> FINANCIAL ASPECTS OF CONCESSIVE RELATIONS IN UKRAINE.....	178
<b>Kanyuk V.M.</b> SELECTION OF RISK ANALYSYS METHODS FOR ASSESSMENT OF TAX RISKS OF BUSINESS VENTURES.....	182
<b>Kobushko I.N., Kolesnyk M.E.</b> ANALYSIS OF THE FINANCIAL SOURCES FOR INNOVATIVE ACTIVITY.....	187
<b>Korzhenko K.A.</b> PPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF FACTORS THAT AFFECT THE SUSTAINABILITY OF THE BANKING INSTITUTIONS.....	191
<b>SECTION 9</b>	
<b>ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT</b>	
<b>Burdo I.M.</b> PECULIARITIES OF INTERNAL RISKS CONTROL OF CONSTRUCTION COMPANIES.....	196
<b>Voskalo N.M.</b> CONTROL OF FORMING AND ACCOUNTING FOR THE OWNER'S EQUITY OF THE ENTERPRISE.....	199
<b>Gurina N.V.</b> ECONOMIC ESSENCE OF PROFITS AND THEIR CLASSIFICATION: PROBLEMS AND WAYS OF DECISION.....	203
<b>Deriy M.V.</b> THE PROBLEMS AND MODELING OF THE CONTROL FOR ACCOUNTING SYSTEM IN THE PART OF CASH FUNDS AND SETTLEMENT OPERATIONS .....	206
<b>Kovalenko O.V.</b> STATE FINANCIAL CONTROL OF HEALTH CULTURAL HERITAGE.....	212
<b>SECTION 10</b>	
<b>MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY</b>	
<b>Gorbachuk V.M.</b> TRADE TOOLS FOR INDUSTRY PROTECTION.....	216



## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

UDC 330.101.2

**Zhylinska O.I.***PhD in Economics, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv***Firsova S.G.***PhD in Economics, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv***Aksom G.I.***Master in Management  
Universitetet i Nordland, Bodø, Norway*

### CHALLENGES, BARRIERS AND OPPORTUNITIES FOR CHANGE IN MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROL PRACTICES DIFFUSION

This paper considers a current state of management accounting practices diffusion research and reviews the barriers, challenges, sources of resistance and opportunities discovered in various diffusion reports. The study focuses on two most popular and fashionable management accounting innovations, namely, Activity based costing and Balanced Scorecard. Authors offer explanations and list factors that influence a speed and rate of management accounting innovations adoption or influence the decision to reject a particular practice. All barriers and opportunities are divided into rational and irrational and are analyzed from the different perspectives that may help to understand and explain management accounting change more widely.

**Keywords:** diffusion of innovations, management accounting change, barriers to change, balanced scorecard, activity-based costing, institutional theory, management fashion.

#### **Жилінська О.І., Фірсова С.Г., Аксьом Г.І. ВИКЛИКИ, ПЕРЕШКОДИ ТА МОЖЛИВОСТІ У ДИФУЗІЇ ПРАКТИК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ**

У статті розглянуто та підсумовано поточний стан у дослідженнях дифузії практик управлінського обліку та зроблений огляд перешкод, викликів, джерел спротиву інноваціям та можливостям, які містяться у численних дослідженнях дифузії. Стаття зосереджена на двох найбільш популярних інноваціях управлінського обліку та контролю – ABC та BSC. Авторами запропоновано аналіз і пояснення факторів, які впливають на рівень та швидкість впровадження практик управлінського обліку або на відхилення інновації. Усі перешкоди та можливості поділені на раціональні та ірраціональні та проаналізовані і концептуалізовані з точок зору різних теоретичних підходів, що дає можливість краще зрозуміти та пояснити зміни в управлінському обліку.

**Ключові слова:** диффузія інновацій, зміни в управлінському обліку, перешкоди на шляху до змін, збалансована система показників, абс-костінг, інституційна теорія, управлінські моди.

#### **Жилинская О.И., Фирсова С.Г., Аксём Г.И. ВЫЗОВЫ, БАРЬЕРЫ И ВОЗМОЖНОСТИ В ДИФФУЗИИ ПРАКТИК УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ**

В статье рассмотрен и подытожен текущий статус исследований на тему диффузии практик управленческого учета и сделан обзор барьеров, вызовов, источников сопротивления изменениям и возможностям, которые были найдены в предыдущих исследованиях. Статья сосредоточена на двух наиболее значимых и распространенных инновациях управленческого контроля и учета – системе сбалансированных показателей и абс-костинге. Авторами предложены анализ и объяснение факторов, которые влияют на скорость и уровень внедрения новых практик или на отказ от них. Все преграды и возможности разделены на рациональные и нерациональные и проанализированы с точек зрения разных теоретических подходов, что дает возможность лучше понять и объяснить изменения в данной области.

**Ключевые слова:** диффузия инноваций, перемены в управленческом учете, барьеры на пути к переменам, сбалансированная система показателей, абс-костинг, институциональная теория, управленческие моды.

**Problem statement.** Change issues are considered among the most important research tasks by the management accounting explorers [1, p. 3]. It is therefore important to catch changes and shifts in practices that present itself as a stable routines and rules [2] and are highly institutionalized [3, p. 193] [4]. At the same time new management accounting innovations emerge regularly and a diffusion and successful adoption of most of them are vital for organizational competitiveness and sustainable improvement. Researchers aim to understand why some innovations diffuse and become widely adopted and used while others do not and what drives the diffusion process on different stages [5]. In general terms, diffusion and adoption of innovations

serve for obsolete and irrelevant practices deinstitutionalization and removal. Studies of the diffusion patterns and logics help to achieve fast and successful transfer of management accounting practices and ideas across various institutional environments and cultural contexts [6]. The aim of this paper is to gather and systematize difficulties and challenges organizations experience when implementing new management accounting practices and concepts as it may help managers to prevent further possible sources of barriers and/or resistance.

**Literature review and recent trends.** Since most fashionable management accounting innovations appeared on the market many researchers have been

making attempts to investigate patterns and logics of its diffusion and adoption by organizations. Probably two most famous innovations of the last 20-25 years, namely – Activity Based Costing (ABC) and Balanced Scorecard (BSC) attracted most of researchers. In 1990's numerous qualitative and quantitative studies had been conducted in different countries and industries, examining both supply and demand side of diffusion process as well as mediators and carriers of concepts. ABC has gained a large attention mostly in Scandinavian countries: in particular Bjørnenak has been studying ABC dissemination across Norwegian organizations [7] [8] [9], while Malmi followed diffusion routes in Finland [5] [10] [11]. Balanced Scorecard diffusion has been examined in works of Ax and Bjørnenak [12], Malmi [13] and Kasurinen [14]. This paper also focuses on these two innovations as the most famous and widely adopted. Among others notable researchers of management accounting innovation diffusion can be outlined J. Clarke, N. Hill, K. Stevens, J. Innes, F. Mitchell, C. Drury, C. Ax, M. Shields, M. Granlund, K. Lukka, P. Israelsen.

**Unsolved problems and issues.** Although a number of empirical studies have been conducted during the last two decades there are still not enough evidences of the barriers management accounting innovations face when spreading across various countries and industries. Moreover, there is a lack of reviewed and systematized studies on all challenges in diffusion process. It is also a gap in studies that distinguish between rational and irrational decision-making performed by demand side.

**Purpose of this paper.** This paper aims to fill the gap between various theoretical and methodological approaches in MA diffusion studies and presents a list of issues expressed in numerous field studies and to offer the way it can be solved.

**The main part.** Two most famous management accounting innovations have been spreading across numerous countries and industries during the last two decades and rate and speed of adoption have been documented by many scholars in various locations. Nowadays, a range of these innovations are seem to be widely institutionalized and «taken-for-granted» even though organizations often experience difficulties with imple-

Table 1

**Barriers and opportunities for management accounting innovations diffusion and implementation drawn from literature review**

Author	Management accounting innovation	Challenges, barriers and sources of resistance found	Opportunities that increases chances for successful adoption
Scapens and Roberts (1993) [23]	New accounting control system	Resistance to new cost accounting system was rooted in institutional factors, namely, employees failed to secure its legitimacy.	Not mentioned
Shields (1995) [24]	ABC	Barriers rooted in organizational and behavioral factors	Success of the ABC adoption was attained due to the support of the top management and linkage the new system with an existing strategy.
Innes and Mitchell (1995) [25]	ABC	- ABC rejection usually caused by the high level of resources required for functioning of the tool.	Not mentioned
Roberts and Silvester (1996) [26]	ABC	- Internal factors, mainly resistance to change due to the attitude towards the new tool as too much complicated.	Authors claim that there are no perfect or universal conditions for diffusion and adoption.
Bjørnenak (1997) [7]	ABC	- Resistance to change - Cultural barriers (especially in cross-national diffusion)	Not mentioned
Malmi (1997) [11]	ABC	There are no major sources of resistance but it emerge from various internal and external factors	Implementation results can be perceived as both success and fail in the same case.
Clarke, Hill and Stevens (1999) [27]	ABC	- Irish managers are marginalized and don't demand new practices to implement; - Passiveness of both supply and demand side;	- Radical transformation of educational programs, particularly, MBA.
Kasurinen, (2002) [14]	BSC	- Lack of more detailed instructions for adoption. - Lack of time, resources and motivation.	Trade-off between ambiguity and viability of the concept offers a wide opportunities for implementation.
Ax and Bjørnenak (2005) [12]	BSC	- Distance - Low interpretative viability - Cultural, linguistic and mental barriers	Success of the diffusion and adoption stages can be attain from innovation's attributes, in particular, interpretative viability.

Table 2

**Generalized sources of barriers and opportunities for innovations spread and adoption.**

Barriers' background		Sources of opportunities
Rational	Irrational	
Resistance to more complicated and challengeable innovation among employees	Failure to see an innovation as legitimate	The support of the top management and linkage the new system with an existing strategy and performance evaluation.
Lack of more detailed instructions for adoption	Imitation of others organization non-adoption	Success of the diffusion and adoption stages can be attain from innovation's attributes, in particular, interpretative viability.
Lack of time, resources and motivation	Low interpretative viability	Modernization and adoption of new curriculum standards in order to improve existing educational systems and thus awareness about new concepts and tools.
Cultural, linguistic and mental barriers	Institutional pressures	Role models inside a given organizational field can be imitated by peers.

mentation and use [12] [15] [16]. Accordingly, these concepts are not innovations anymore but recognized and established practices that constitute a set of rules and routines for some organizations while others perceive them as innovations *per se*. Management accounting innovations still spread around the globe as they fit various industries in different parts of the world [16] [17] and each new organization encounters many types of difficulties and barriers like first adopters of an innovation [17]. It is therefore important to gather all known problems that occur during the implementation phase both on supply and demand side.

Diffusion, adoption or non-adoption of MA innovations used to be considered and explained through various theoretical frameworks, where the most popular are traditional diffusion of innovation approach established by Rogers, management fashion theory, institutional theory, actor-network theory, Scandinavian institutionalism. Traditionally, all approaches divide into two main approaches: the first one is based on rational actor model while the second one builds around irrational logic and patterns of actors' behavior towards new management concepts and tools implementation. This second perspective provides explanations on what drives a rejection of efficient innovations and adoption of inefficient ones while rational choice-based literature has a limited view on these issues. It means that researchers focus on the demand-side, considering decisions made by potential adopters as rational and independent thus explaining the rate and speed of adoption by optimal decisions making. At the same time institutional and fads and fashion perspectives suggest that managers are driven by the work on supply side and implement new concepts and tools in order to appear legitimate. Management fashion theory in particular extends traditional diffusion and institutional approach and claims that all popular concepts and techniques are created by fashion-setting community and this supply side redefines a norms of rationality and inspires fashion-followers that certain management concept are at the forefront of management progress [18]. Fashion perspective extends neoinstitutional literature on diffusion and rejection of administrative innovations [19] [20] when explaining a non-adoption of innovations in general and management accounting innovations in particular as a part of imitative behavior which relies on collective beliefs that certain management concept is no more effective and progressive [21, p. 599].

Some researchers argue that decisions to adopt or reject innovation should be considered from the different perspectives as it helps to highlight more patterns of this process and shed light on interactions between supply and demand sides [22].

This paper takes into account both rational and sociological model in order to extend and systematize notion of barriers and opportunities for both supply and demand side experience when transferring management accounting innovations. Table 1 illustrates different sources of resistance and other barriers and challenges that were found in management accounting diffusion studies of past two decades. Simultaneously, opportunities for rate and speed of adoption are gathered from the literature on the topic. In Table 2 evidences of management accounting diffusion barriers and opportunities are generalized from ABC and BSC cases to universal set of sources that causes or increases to some extent above mentioned factors.

As it is evident from the table presented above – there is a specter of challenges and barriers change agents face when implementing or considering imple-

mentation of a certain management accounting innovation. Researchers explain these issues referring to a high level of stability and institutionalization of accounting practices and every new change met with a degree of resistance [1] [6]. Next table conceptualizes existing barriers in order to offer a set of general issues that could emerge during the adoption and post-adoption stage.

Among the recent assumptions related to the best ways of handling challenges occurred together with concept's implementation interpretative viability [27] and alignment with existing institutional norms [20] are named. The more complex and radical change is brought with the innovation's implementation the bigger role play these specific attributes [12]. Another issue is constituted by institutional models of diffusion: when early adopters are motivated by the efficiency and performance benefits that are offered by innovation, later adopters seek for legitimacy and thus are guided by more irrational motives and logics of decision making. However this point of view is called into question by recent studies, particularly arguing that motivations based on efficiency and legitimacy seeking can coexist since later adopters can be also interested in technical benefits [28].

Summing up, it is evident from literature review provided earlier in this paper that management accounting change is complex and challengeable, delivering a broad range of barriers that can stop or slow down an innovation's diffusion and adoption. Various perspectives deliver different explanations of the way a particular innovation are interpreted and adopted in organizations and what causes and motivates a decision making on the demand side and concept promotion on the supply side. It is therefore important to consider different theoretical approaches and factors when examining innovations adoption across various industries and countries.

**Conclusions.** Management accounting change and diffusion of this change remain to be one of the fundamental issues in the subject among both scholars and practitioners [6]. After all, recent studies suggest that success of a diffusion process depend not so much on the barriers or activity on the supply and demand side, characteristics of communication channels but rather on a trade-off between the institutional logic of innovation and institutional logics dominated in a particular organization. Recent studies emphasize the importance of certain innovations' attributes that help to trigger a diffusion process and influence its rate and speed of adoption.

Analysis of the secondary data that has been provided in this paper may be useful both for scholars and practitioners since first ones can use it in further research while last ones may take into account these findings and successfully abandon barriers brought with diffusion issues in the future. An ability to integrate this knowledge with existing efforts on diffusion and adoption process can influence the positive outcome significantly, especially if adopters will use knowledge about the threats and barriers as a part of concept's interpretative viability [29] [30].

**Further research.** Researchers call for more studies that address various diffusion issues in management accounting diffusion patterns. Examining sources of barriers and challenges in adoption process scholars can find more suggestions about the better ways of new concepts interpretation and implementation. In this way more qualitative and quantitative studies should be conducted in order to define how

important are the distance, cultural peculiarities or innovations' attributes for the rate and speed of adoption as well as demand and supply sides should be addressed respectively.

#### REFERENCES:

- Burns, J., Scapens, R.W. Conceptualising management accounting change: an institutional framework. *Management Accounting Research*. – 2000. – 11, pp. 3-25.
- Scapens, R.W. Never mind the gap: towards an institutional perspective of management accounting practices, *Management Accounting Research*. – 1994. – 5(3/4), 301-321.
- Mouritsen, J. Rationality, institutions and decision making: reflections on March and Olsen's rediscovering institutions, *Accounting, Organizations and Society*. – 1994. – 19(2), 193-211.
- Ribeiro, J.A. and Scapens R.W. Institutional Theories in Management Accounting Change. *Contributions, Issues and Paths for Development, Qualitative Research in Accounting & Management*. – 2006. – Vol. 3, No. 2, pp. 94-111.
- Malmi, T. Activity-based costing diffusion across organizations: an exploratory empirical analysis of Finnish firms, *Accounting, Organization and Society*. – 1999. – 24, 649-672.
- Burns, J., Vaivio, J. Management accounting change. *Management Accounting Research*. – 2001. – 12, 389-402.
- Bjørnenak, T. Diffusion and accounting: the case of ABC in Norway. *Management Accounting Research*. – 1997. – 8 (2), 3-17.
- Bjørnenak, T., Olson, O. Unbundling management accounting innovations. *Management Accounting Research*. – 1999. – (10), 325-338.
- Bjørnenak, T., Mitchell, F. The development of activity-based costing journal literature, 1987–2000. *European Accounting Review*. – 2002. – 11(3), 481-508.
- Malmi, T. ABC in Finnish metal and engineering industries. *The Finnish Journal of Business Economics*. – 1996. – 45, 243-264.
- Malmi, T. Towards explaining activity-based costing failure: accounting and control in a decentralized organization. *Management Accounting Research*. – 1997. – 8(4), 459-480.
- Ax, C., Bjørnenak, T. Bundling and diffusion of management accounting innovations – the case of the balanced scorecard in Sweden. *Management Accounting Research*. – 2005. – 16(1), 1-20.
- Malmi, T. Balanced scorecards in Finnish companies: A research note, *Management Accounting Research*. – 2001. – 12(2), pp. 207-220.
- Kasurinen, T. Exploring management accounting change: the case of balanced scorecard implementation. *Management Accounting Research*. – 2002. – 13(3), 323-343.
- Madsen, D., and Slåtten, K. The Role of the Management Fashion Arena in the Cross-National Diffusion of Management Concepts. – 2013. – *Administrative Sciences*, 3(3), 110-142.
- Horngren, C.T., Foster, G., Datar, S.M. *Cost Accounting. A Managerial Emphasis*. Prentice Hall Inc. , Upper Saddle River, NJ. – 1999.
- Madsen, D. Ø., & Stenheim, T. Perceived problems associated with the implementation of the balanced scorecard: evidence from Scandinavia. *Problems and Perspectives in Management*. – 2014. – 12(1), 121-131.
- Abrahamson, E. Management fashion. *The Academy of Management Review*. – 1996. – 21(3), 254-285.
- DiMaggio, P., & Powell, W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*. – 1983. – 48, 147-160.
- Strang, D. and Meyer, J. W. Institutional conditions for diffusion. In R. W. Scott & J. W. Meyer (Eds.), *Institutional environments and organizations: Structural complexity and individualism*. – 1994. – 100-111. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Abrahamson, E. Managerial fads and fashions: The diffusion and rejection of innovations. *Academy of Management Review*. – 1991. – 16, 586-612.
- Madsen, D.Ø. and Slåtten, K. The Balanced Scorecard: Fashion or Virus? *Administrative Sciences*. – 2015. – 5(2), 90-124.
- Scapens, R. W. and Roberts, J. Accounting and control: a case study of resistance to accounting change, *Management Accounting Research*. – 1993. – 4(1), 1-32.
- Shields, M. D. An empirical analysis of firms' implementation experiences with activity-based costing. *Journal of Management Accounting Research*. – 1995. – 7, 148-166.
- Innes, J., & Mitchell, F. A survey of activity-based costing in the U.K.'s largest companies. *Management Accounting Research*. – 1995. – 6, 137-153.
- Roberts, M. W. and Silvester, K. J. Why ABC failed and how it may yet succeed, *The Journal of Cost Management*, Winter. – 1996. – 23-35.
- Benders, J., & van Veen, K. What's in a fashion? Interpretative viability and management fashions. *Organization*. – 2001. – 8(1), 33-53.
- Kennedy, M. T. and Fiss, C. Institutionalization, framing, and the logic of TQM adoption and implementation decisions among U.S. hospitals. *Academy of Management Journal*. – 2009. – 52: 897-918.
- Ansari, S.M., Fiss, C. and Zajac, E.J. Made to fit: How practices vary as they diffuse, *Academy of Management Review*. – 2010. – 35(1), 67-92.
- Scarborough, H., Robertson, M., & Swan, J. Diffusion in the face of failure: the evolution of a management innovation. *British Journal of Management*. – 2015. – doi: 10.1111/1467-8551.12093.

УДК 330.341.2

**Жукова Л.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту**Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

## РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ГОСПОДАРЧОЇ СИСТЕМИ

Статтю присвячено особливостям економічного розвитку держави у системі забезпечення інституційної стійкості господарчої системи. В рамках аналізу розроблено поняття ефективної інституційної системи, інституційної рівноваги та розвитку інститутів. Доведено, що державі необхідно виконати завдання зі створення інституційної соціально-економічної матриці в Україні.

**Ключові слова:** держава, інституціональний підхід, економічний розвиток держави, інституційна стійкість господарчої системи.

### **Жукова Л.Н. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ**

Статья посвящена особенностям экономического развития государства в системе обеспечения институциональной устойчивости хозяйственной системы. В рамках анализа разработаны понятия эффективной институциональной системы, институционального равновесия и развития институтов. Доказано, что государству необходимо выполнить задачу создания институциональной социально-экономической матрицы в Украине.

**Ключевые слова:** государство, институциональный подход, экономическое развитие государства, институциональная устойчивость хозяйственной системы.

### **Zhukova L.N. THE ROLE OF THE STATE IN PROVIDING INSTITUTIONAL SUSTAINABILITY OF THE ECONOMIC SYSTEM**

The article is devoted the features of economic development of the state in the system of providing institutional stability of the economic system. Within the analysis there have been developed the concept of effective institutional system, institutional balance and development of institutions. It has been proved that the state must perform the task of creating an institutional socio-economic matrix in Ukraine.

**Keywords:** state, institutional approach, economic development of the state, institutional sustainability of the economic system.

**Постановка проблеми.** Поглиблення протиріч розвитку сучасної економіки на тлі загострення політичних та соціально-економічних конфліктів на різних рівнях економічної системи актуалізує вирішення фундаментальних питань інституційного статусу держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вплив інститутів та інституціональних змін на економічний розвиток держави досліджується в працях А. Алчіяна, С. Архієреєва, А. Гриценка, В. Дементьєва, П. Єщенка, А. Задой, І. Малого, Ф. Найта, Д. Нортона, Р. Нурєєва, Ю. Петруні, Р. Пустовійта, А. Ткача, А. Шаститка, В. Якубенка, О. Яременка та інших авторів.

За останні роки в Україні з теми методології інституційного аналізу було опубліковано чимало досліджень. Інституціональні аспекти загальносистемних і конкретно-історичних закономірностей перехідних процесів в економіці України як результат і форма прояву інституціональних основ господарської діяльності було досліджено у праці О. Яременка «Перехідні процеси в економіці України: інституціональний аспект» [1]. Показовою також є праця В. Дементьєва «Економіка як система влади», у якій автор розширює межі неінституційної теорії трансакційних витрат аналізом економіки як системи (інституту) влади [2]. Новаторською в галузі методології інституціоналізму є праця С. Степаненка «Інституціональний аналіз економічних систем», у якій в основу інституційного аналізу вперше покладено цивілізаційну парадигму економічної сфери суспільства для ретроспективного аналізу економічних систем [3]. Зокрема, з позицій системного підходу здійснюється спроба обґрунтувати новий науковий напрям – інституціональну архітектуру у колективній праці Інституту економіки і прогнозування НАН України «Інституціональна архітектура і динаміка економічних перетворень» [4]. Керівник проекту А. Гриценко, розглядаючи архітектуру як «основний принцип побудови зв'язків і взаємобумовленості елементів цілого», проводить паралелі

між поняттями «архітектура» і «структура». Розкриваючи зміст інституціональної архітектури, автори оцінюють суспільство як цілісну систему, що потребує відповідного системного аналізу.

І все ж проблема інституціоналізації економічного розвитку потребує додаткових досліджень. Це зумовлено появою нових методологічних підходів, які дозволяють включити до аналізу економічного розвитку велику кількість чинників, які визначають характер сучасного економічного розвитку та особливості інституційного статусу держави.

**Постановка завдання.** Інституціональний підхід надає дослідженням економічного розвитку держави міждисциплінарного характеру і дозволяє враховувати соціальні, політичні, демографічні, психологічні, культурні, релігійні та інші чинники розвитку. Не можна пояснити розвиток сучасної економіки без урахування традицій народу, характеру та особливостей політичного устрою, етичних норм, загальної та правової культури громадян, системи панівних у суспільстві цінностей та інститутів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В рамках інституціонального підходу господарча система розглядається як певна інституційна структура, яка охоплює закони, правила гри і, що найбільш важливо, певний тип поведінки, відносин і зв'язків. Основні положення інституційного підходу можна представити так:

- зосереджується увага на значущості суспільних установок, культури, соціуму взагалі у формуванні індивідуума, його інтересів, схильностей, способів ведення господарської діяльності;
- економічна поведінка індивіда є результатом стійких стереотипів діяльності, звичаїв і звичок (на відміну від концепції «економічної людини», яка ухвалює рішення виключно на основі розрахунків вигод і збитків);
- як основний об'єкт аналізу розглядається не індивідуум, а інститути: індивід як продукт постійно еволюціонуючого соціального і культурного середо-

вища, що допомагає пояснити творчу і новаторську діяльність людини;

- стан рівноваги не вважається орієнтиром напрямку дії ринкових сил, оскільки економіка є відкритою системою, що постійно розвивається під впливом різних взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих чинників;

- велика увага приділяється взаємодії і конфліктам між індивідуумом та владою, при цьому поведінка економічних агентів не зводиться до напрямку підприємницької, комерційної діяльності;

- технологія вважається первинною силою соціально-економічного розвитку держави, причому силою ендегенною, яка розвивається за певними еволюційними законами, що виділяє інституційний підхід від інших, які оцінюють технологію як фіксований екзогенний чинник.

Агентами інституційних змін є різні організації: політичні органи й установи, економічні структури, суспільні та освітні установи і т.д. Ці організації створюються на основі стимулів, закладених в інституційній системі, враховуючи, що результативність їх діяльності залежить від цієї системи.

В рамках аналізу щодо інституційної стійкості господарчої системи розроблено основні категорії, які відображають роль держави стосовно такого підходу. До них належать поняття *ефективної інституційної системи*, *інституційної рівноваги* і *розвитку інститутів*.

*Ефективна інституційна система* – це система, яка забезпечує економічне зростання, цілеспрямоване на розвиток різних соціальних інститутів (системи ціннісних установок, зразків і норм поведінки, соціальних служб організацій) із упорядкування, формалізації та стандартизації соціальних зв'язків, взаємодії особистостей, відносин між соціальними групами і спільнотами та системами соціального заохочення населення.

Інституційні зміни визначають, як суспільство розвивається в часі, і тому є ключем до розуміння історичних змін. Залежність від траєкторії попереднього розвитку виникає через дію механізмів самопідтримки інститутів, які закріплюють раніше вибраний напрям розвитку.

Динаміка розвитку інститутів характеризується різними видами рівноваги. *Інституційна рівновага (стабільність)* – це здатність системи до збереження своєї якості як фундаментальної основи зняття невизначеності господарчої діяльності в умовах дестабілізуючих впливів зовнішнього та внутрішнього походження. Вона характеризується, крім іншого, наявністю науково обґрунтованих критеріїв формування та розвитку ефективних інститутів для реалізації економічної політики держави.

Ефективність інституту визначається ступенем здатності конкретного інституту реалізовувати функції, властиві власне інститутам. Виділивши ці функції, ми можемо знайти їх кількісну міру, за допомогою якої можна порівнювати і визначати ступінь ефективності різних інститутів. Передусім інститути призначені для того, щоб організувати діяльність суб'єктів певним чином та надати їй стійку форму. Отже, по-перше, *інститут знімає невизначеність* у відносинах суб'єктів, кожний з них посідає своє місце і траєкторію поведінки у певному відношенні, а інститут фіксує це.

Для того щоб інститут зберігав свою стійкість, інтереси суб'єктів, об'єднаних цим інститутом, повинні бути узгоджені таким чином, щоб інтереси одного суб'єкта не обмежували інтересів іншого. Таке від-

ношення сторін характеризується як діалектична тотальність, коли жодна зі сторін не має переваги.

Цей стан можна також визначити як *інституційну рівновагу*. Проте ця рівновага може мати різний ступінь стійкості, оскільки досягти повного узгодження інтересів суб'єктів, об'єднаних цим інститутом, майже неможливо. Тому завжди існує ризик порушення інституційної рівноваги, оскільки у суб'єктів є мотиви до зміни заданої інститутом траєкторії поведінки. Інститут повинен мінімізувати цей ризик, інакше він не збереже свою стійкість. Отже, друга функція інституту – *компенсація ризику*.

Порушення рівноваги завжди супроводжується втратами, вірогідність і обсяг яких мають конкретний кількісний вираз, тобто їх можна оцінити. На основі цієї оцінки ми можемо визначити витрати на компенсацію ризику. Ці витрати, по суті, є додатковими витратами на підтримку рівноваги. Витрати, призначені на підтримку інституційної рівноваги, отримали назву трансакційних витрат. Інститут повинен їх мінімізувати до рівня, необхідного на підтримку самого інституту. Звідси виникає третя функція інститутів – *мінімізація трансакційних витрат*. Якщо ступінь ризику залишається достатньо високим, для його зниження створюються додаткові інститути. Трансакційні витрати в результаті зростають, що свідчить про низьку ефективність такого інституту. Отже, обсяг і динаміка трансакційних витрат є кількісною мірою ефективності інститутів.

Стійкість інститутів не суперечить тому факту, що вони зазнають змін. Отже, можна виділити *переривисту рівновагу* – соціально-економічний розвиток держави у вигляді послідовності періодів інституційної безперервності, що чергуються періодами криз і найбільш істотних змін.

Методологічний і категоріальний інструментарій інституційного підходу цілком придатний для аналізу ситуації та пошуку рішень із формування механізмів узгодження економічних інтересів, виявлення логіки їх інституційного розвитку та характеру сучасних інституційних змін в системі регулювання економіки з урахуванням трансформаційних процесів.

Зауважимо, що зазначені положення теорії інституціоналізму найбільш потрібні саме в умовах трансформаційних процесів вітчизняної економіки, оскільки основою реформ у країні стали перетворення чинних інститутів: державного управління, фінансової системи, прав власності, соціальної інфраструктури.

Перехід від директивної економіки до ринкових засад господарювання та аналіз основних напрямів інституціональних перетворень доводить, що як у першому, так і в другому випадках вкрай потрібне державне регулювання цими процесами. Тим паче, що йдеться про формування нових інститутів та зміни у самій державній владі. Їхне функціонування має бути проаналізованим за умови ринкових відносин, а вплив держави – через певні інститути: державна власність, державне регулювання, соціальні інститути, контроль недержавного сектору економіки, державний бюджет, регіональні бюджети, зовнішньоекономічна діяльність. Такий підхід передбачає виявлення позитивних і негативних ознак впливу на економіку, також підстав і умов формування нових інститутів влади – державної чи змішаної форми існування.

Виходячи з принципової позиції щодо ролі держави у сучасній економіці, слід зауважити, що держава має власні інститути, через які здійснює свою економічну владу. До таких інститутів можна зарахувати [5, с. 82-83]: інститут державної власності,

що складає державний сектор економіки і забезпечує гарантії власного підприємництва; інститут державного регулювання економіки, який розповсюджує свій вплив й на недержавні структури в єдиному механізмі з ринковими важелями регулювання; інститут контролю, зокрема недержавного сектору економіки; інститут податкової системи і фіскальної політики, що концентрує державний бюджет; муніципальні органи влади, які здійснюють економічну владу через структуру підпорядкування; інститут муніципальної (регіональної) влади; інститут зовнішньоекономічної діяльності; інститут соціальної сфери; інститут політичної та ідеологічної влади, який забезпечує як правове поле економічної влади, так і ідеологічне тлумачення політико-економічних дій держави; інститут інформації, принаймні той, що монополізує певну інформацію.

Правомірність такого підходу слід визнати хоча б у тому, що насправді влада цих інститутів є досить відчутною. По-перше, не можна заперечувати зростаючий вплив держави на сучасне економічне життя. По-друге, поряд з ознаками посилення регулюючої ролі держави дедалі поглиблюється підприємницька діяльність держави, яка на сьогодні не обмежується лише так званими суспільними товарами. По-третє, політична влада останнім часом в Україні все наполегливіше втручається в економічне життя. По-четверте, зовнішньоекономічні стосунки все більше підпорядковуються державі як чи не єдиному органу їх регулювання та контролю. Кожний із зазначених напрямів економічної діяльності держави за сучасних умов набуває статусу інституціональних [6]. Дії держави за різними напрямками здійснення її влади можуть свідчити про формування певних інститутів, які посилюють свою значимість в умовах сучасних перетворень.

Розглянемо більш детально першу інституційну одиницю – державний сектор економіки на основі активізації реформ у державному корпоративному секторі та державному банківському секторі [7, с. 35].

**1. Державний корпоративний сектор.** У процесі реформування системи державних фінансів найменшого прогресу останніми роками було досягнуто у сфері оптимізації фінансів підприємств державного сектору. Ця проблема, попри те, що їй приділено значно менше уваги, ніж проблемам інших складових елементів державних фінансів, є вкрай гострою.

Державні підприємства в більшості галузей мають складне фінансове становище і не лише не приносять доходи державі, а часто, навпаки, потребують значних дотацій з державного бюджету. Очевидно, що така ситуація продукує комплекс негативних наслідків для економіки і для системи державних фінансів.

У державному секторі можна виділити кілька груп суб'єктів господарської діяльності, які характеризуються певними особливостями:

- потужні багатопрофільні державні конгломерати, передусім НАК «Нафтогаз України» та Укрзалізниця;
- інфраструктурні державні підприємства, які забезпечують функціонування всього господарського комплексу, тому комерційний прибуток для них не є головним пріоритетом;
- підприємства реального сектору економіки, які з різних причин ще не були приватизовані.

Перша група підприємств була утворена з метою збереження майнового контролю держави над певною галуззю. Як правило, до складу таких структур входять усі активи, які досі були на балансі певного міністерства чи відомства. У результаті виникли бага-

топрофільні конгломерати, які поєднують не лише різномірні активи, але часто й різні функції. Зокрема Укрзалізниця здійснює, з одного боку, господарську діяльність, з іншого – регуляторну. Подібна модель державних підприємств збереглася в енергетиці, портовому господарстві, газовій промисловості.

У цій групі підприємств варто особливо виділити НАК «Нафтогаз України». Компанія відіграє важливу роль у системі державних фінансів. Попри те, що ця структура формально є підприємством, яке займається господарською діяльністю, на практиці НАК «Нафтогаз України» є своєрідним регулятором грошових потоків у газовій промисловості, на який покладаються також інші функції, зокрема соціальна та регулююча. За допомогою НАК «Нафтогаз України» уряд забезпечує для населення нижчі за ринкову ціну тарифи на газ, а також підтримує промислові підприємства, стримуючи для них ціни на газ і в такий спосіб зменшуючи тиск на їхні обігові кошти.

До другої групи належать підприємства, які забезпечують функціонування інфраструктури. Вони мають забезпечувати рівний доступ корпоративного сектору до якісних інфраструктурних послуг, тому фінансові показники діяльності для них не є пріоритетом. Понад те, зважаючи на високий ступінь зношеності інфраструктури та значні потреби у відповідних інвестиціях, цілком зрозумілим є дефіцит бюджетів таких підприємств. Для цієї групи підприємств бюджетна підтримка є обґрунтованою, оскільки якісна ефективна інфраструктура здатна продукувати значні позитивні макроекономічні ефекти.

До третьої групи належать підприємства, які є стратегічно важливими, тому не підлягають приватизації, а також підприємства, які залишаються у державній власності через те, що уряд неспроможний визначитися з ціною їх продажу або ринкова чи політична кон'юнктура не є сприятливою для їх приватизації. До останніх належать ДП «Дирекція Криворізького гірничо-збагачувального комбінату окислених руд» (КГЗКОР), ПАТ «Одеський припортовий завод» (ОПЗ), ВАТ «Турбоатом», вугільні шахти, обленерго та інші, які періодично виставляються на продаж, проте через занижену оцінку покупцями досі непродані.

**2. Сектор державних банків.** Цей сектор в Україні є важливим складовим елементом системи державних фінансів. На початок 2014 р. держава в особі уряду володіла шістьма банками (табл. 1). Це значний фінансовий ресурс, який може стати значним важелем соціально-економічної політики уряду [7, с. 38].

Таблиця 1

Капітал та активи державних банків станом на 01.01.2014 р., млн грн (за даними НБУ)

Банк	Капітал	Активи
«Укресімбанк»	18 083,3	94 349,1
«Ощадбанк»	20 455,5	103 568,1
«Родовід Банк»	3 618,4	8 835,6
«Укргазбанк»	4 522,5	23 793,9
«Київ»	787,8	2 119,1
«Український банк реконструкції та розвитку»	81,2	128,9
Разом	47 548,6	232 794,8

Джерело: НБУ

Однак тривалий час потенціал державних банків та їхні проблеми залишаються поза увагою законодавців та урядовців як, зокрема, й у анонсованих реформах. Держава досі не має стратегії управління дер-

жливими банками, відсутнє розуміння їхніх завдань і пріоритетів у здійсненні економічної політики.

Державні банки, зокрема рекапіталізовані за участю держави, отримують з державного бюджету значний обсяг коштів, проте вони не залучені до фінансування державних завдань. Кожний банк вирішує свої поточні завдання і здійснює власну політику.

Наразі політика уряду щодо управління державним банківським сектором є неефективною. Цей сегмент господарчої системи потребує інституційно-правової бази, яка визначала б цілі та засади функціонування державних банків. Очевидно, шість державних банків не можуть ефективно працювати, не синхронізуючи свої кроки. У цьому контексті актуальних напрямів реформ у середньостроковій перспективі обов'язковою має бути реформа політики управління сектором державних банків.

Сучасний розвиток економічних систем потребує все більшої централізації ресурсів і управління ними, принаймні за потребами національної та економічної безпеки країни, її обороноздатності, сталої соціальної сфери, підвищення ефективності господарювання. Конкретно ці процеси виявляються у необхідності забезпечення дії важелів передбачення і послаблення економічних криз, згладжування циклічного характеру економічного розвитку, ліквідації так званих «провалів ринку». Головною метою існування та функціонування державного сектору економіки повинні бути соціально-економічна ефективність та підвищення добробуту населення.

Отже, існування державного сектору економіки може бути визнано об'єктивним процесом сучасності, оскільки, по-перше, вплив ринкового середовища на державний сектор є неминучим; по-друге, розвиток державного сектору мусить відбуватися у напрямі формування системи освіти, охорони здоров'я, культури і мистецтва, соціального страхування тощо; по-третє, грошово-кредитна та податкова системи, бюджетна і фінансова політика в основному є прерогативою держави, однак ринкові відносини позначаються й на них. Тому особливості функціонування державного сектору в нестабільному ринковому середовищі обумовлено як наявністю двосекторної структури національної економіки, так і загальносвітовим досвідом діяльності державних підприємств та інших державних інститутів.

Інститут державної влади у сфері регулювання економіки розглянемо, виходячи з того, що факт поєднання в єдиному механізмі регулювання економіки державних і ринкових важелів є доведеним. Головним завданням регулювання є встановлення пропорційності та збалансованості економічного розвитку. Оскільки за сучасних умов такого збалансування можна досягнути лише співіснуванням ринку і державної економічної політики, то слід зазначити, що при цьому має головувати держава, оскільки саме державі належить створювати такий інститут влади, котрий був би спроможним швидко реагувати на негаразди, що відбуваються в економіці, та знаходити способи їх подолання.

Якщо інститут за прийнятим визначенням є сукупністю формальних, фіксованих у праві, і неформальних, фіксованих у звичаях, традиціях, межах правил, що структурують взаємовідносини індивідів в економічному, соціальному та політичному середовищі, то саме сукупність методів і важелів регулювання дій економічних суб'єктів з боку держави можна вважати певним інститутом. І оскільки йдеться, з одного боку, про економіку (об'єкт регу-

лювання), а з іншого – про державу (суб'єкт регулювання) у певному їх упорядкуванні, то це й є державний інститут економічної влади [5, с. 84].

Здійснення державного контролю як у державному, так і в недержавному секторах економіки свідчить про наявність та об'єктивність функціонування органів контролю за ринкових умов господарювання. В Україні склалася певна система державного контролю діяльності різних сфер економіки, яку здійснюють кілька спеціально створених органів із власними повноваженнями.

Державний інститут соціальної сфери може бути розглянутий так, ніби кожне суспільство вимагає соціального регулювання, під яким зазвичай розуміють гарантування соціальної справедливості та соціальної безпеки населення країни.

На сучасному етапі розвитку України, коли в результаті певних об'єктивних та суб'єктивних обставин ще повною мірою не сформувалось громадянське демократичне суспільство, історичну відповідальність за добробут громадян має нести держава як соціальний інститут організації життя людей. Держава є гарантом впевненості громадян у задоволенні потреб організації суспільства, забезпечуючи стійкість зв'язків та відносин в межах цієї організації. Держава як головна соціальна інституція повинна спрямовувати свої зусилля на реалізацію базових потреб суспільства у сфері культури, науки, освіти, охорони здоров'я, на забезпечення матеріальної життєдіяльності, інтеграцію соціальних груп і колективів, підтримку та збереження духовних цінностей тощо [8].

У такий спосіб соціальна держава, що функціонує як соціальний інститут макrorівня, формує свою структуру та організовує життєдіяльність усіх суспільних сфер, опираючись на конституційні основи. Україна, як соціальна держава, повинна активно впроваджувати соціальну політику, спрямовану на створення умов для всебічного розвитку особистості кожного громадянина, забезпечення реалізації прав і свобод.

Очевидним та унікальним інститутом економічної влади держави є державний бюджет. Це комплекс, що вибирає співвідношення інтересів різних соціальних прошарків населення країни, оскільки видатки державного бюджету виконують функції економічного, соціального та політичного регулювання суспільних відносин. Головною метою бюджетної політики є стабілізація, закріплення та пристосування економічної політики до мінливих умов. З огляду на це конкретними цілями видаткової частини бюджету повинні бути забезпечення соціальних статей бюджету, що покликані пом'якшити значну диференціацію соціальних прошарків населення за доходами; дотації окремим сферам економіки; витрати на обороноздатність країни; оптимальне забезпечення адміністративно-управлінського апарату; витрати, пов'язані з відшкодуванням внутрішнього та зовнішнього державного боргу. Важливе значення має і дохідна частина бюджету, головним інструментом наповнення якої є податки. Фінансова політика держави, котра повинна, з одного боку, забезпечити фінансування державних витрат, з іншого – слугувати інструментом регулювання економіки, тобто вона є одночасно таким механізмом, який суттєво впливає на поведінку усіх суб'єктів господарської діяльності. Будь-яка держава приділяє ретельну увагу саме податковій системі країни. Значну роль відіграє механізм співвідношення фінансової і трансфертної політики, що будується на підставі бюджету, у перерозподілі ВВП з метою підвищення ефективності всієї національної економіки [5, с. 85].



В умовах сучасної реальності спостерігається надмірна централізація бюджетної системи. Централізація доходів і видатків державного бюджету призводить до низької негативних явищ. Вилучаючи левову частину доходів до центрального бюджету, уряд послаблює зацікавленість органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів за чинними статтями та пошуку нових джерел доходів. Така модель бюджетної системи сформувала пасивні органи місцевого самоврядування, які покладаються на допомогу з держбюджету і не є активними щодо розвитку власних територій.

Особливо важливим завданням у середньостроковій перспективі реформи має стати проведення бюджетної децентралізації. Децентралізація не є ознакою ослаблення центральної влади. Децентралізація – це радше ефективний інструмент поліпшення якості управління фінансовими потоками.

Вкрай важливим напрямом реформи бюджетної системи є *перегляд боргової політики держави*. По-перше, доцільним є затвердження стратегії управління державним боргом органом державної влади, який має відносно сталу каденцію. Ним може бути або Верховна Рада, або президент України. Лише тривалість мандату може бути гарантією стабільності будь-якої стратегії. По-друге, стратегія управління боргом має містити певні обмеження, які стримуватимуть уряд від агресивної і необґрунтованої боргової політики, спрямованої на покриття поточних видатків. По-третє, стратегія боргової політики має містити конкретні та чіткі цілі, завдання, заходи, а також виражені в числовій формі очікувані результати. Лише за таких умов вона може бути ефективною. Це дозволить не лише сформувати зрозумілі орієнтири боргової політики, а відносно об'єктивно оцінювати роботу уряду щодо досягнення відповідних цілей.

Отже, головним завданням реформування боргової політики на середньострокову перспективу має бути ухвалення законодавчого акта, який створив би інституційно-правову базу для функціонування інституту державного кредиту. Крім того, потребують перегляду принципи та пріоритети боргової політики уряду. Існує нагальна необхідність переходу від простого залучення коштів до системного управління державним боргом [7, с. 26].

Подальший аналіз державних інститутів економічної влади виявляє ще один з них – владу муніципальну (місцеву, регіональну). Те питання, чи можна її вважати такою, повинно вирішуватися залежно від того, як побудована система її підпорядкування центральним органам влади і як побудовано систему місцевого самоврядування. Якщо місцева влада має досить широкий діапазон власних дій з приводу регулювання економіки регіону, то дійсно вона перетворюється на певний інститут економічної влади.

Одним із головних факторів, що впливає на статус муніципальної влади, є фінансові ресурси, якими вона може розпоряджатися у регіоні. На сьогодні не припиняються суперечки з того приводу, яку частину акумульованих регіоном ресурсів слід перераховувати до державного бюджету, а яку залишати у регіоні. Предметом дискусії є саме те, чи має місцева влада стати інститутом економічної влади. В основу розрахунків повинні бути покладені місце та роль того чи іншого регіону в економіці країни. Тож якщо досліджувати державні інститути економічної влади у комплексі, то не слід забувати і про муніципальну владу, навіть тоді, коли вона ще не є інститутом, а лише формується.

Однією з основних складових економічної політики держави є зовнішньоекономічна політика – комплекс заходів, який спрямовується на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку і на захист національного ринку від конкуренції іноземних товарів. Зовнішньоекономічна політика держави може розглядатися як інститут її економічної влади за будь-яких умов. Справа в тому, що майже усі державні важелі впливу на економічний процес країни суттєво впливають і на її зовнішньоекономічні зв'язки, зокрема податкова система, зміни облікової ставки, пільги щодо інвестування тощо. По-перше, від них залежить інвестиційний клімат в країні; по-друге, експортно-імпорتنі операції повинні сприяти виробництву вітчизняних товарів і послуг, руху національного капіталу, ефективному використанню науково-технічної продукції; по-третє – митна політика, яка має бути спрямованою на соціально-економічну доцільність зовнішньоекономічних зв'язків [9].

Вагому роль у забезпеченні інституційної стійкості господарчої системи має інститут політичної влади, який забезпечує як правове поле економічної влади, так і ідеологічне тлумачення політико-економічних дій держави. Питання співвідношення економіки і політики є таким, котре дискутувалося і досі дискутується в економічній теорії, принаймні з приводу того, що тут є пріоритетом. Зауважимо, що співвідношення економіки і політики є ключовим у розумінні особливостей суспільного ладу, визначальним щодо наслідків економічної та політичної діяльності. Від правильного і збалансованого їхнього взаємозв'язку залежить економічний потенціал суспільства, добробут населення, рівень розвитку демократичних процесів, а в цілому – життєздатність суспільно-політичної та економічної системи.

Неправильне розуміння співвідношення економіки і політики є однією із причин хронічної економічної кризи, зниження життєвого рівня населення, хронічного дефіциту товарів народного споживання, інфляції. Усе це відбувається, по-перше, у результаті того, що однобічна орієнтація на економічні фактори, недооцінка, приниження ролі політичної дії призводить до пасивності влади, до посилення некеріваних, стихійних процесів у суспільному організмі. По-друге, зневажливе ставлення до вимог економіки, віра у всесилля політичних рішень і гасел позбавляють політичне керівництво необхідної об'єктивної основи і перетворюють його у царство суб'єктивізму і свавілля. Якщо у першому випадку політика нібито розчиняється в економіці, то в другому – вона відокремлюється від економіки і протиставляється їй.

Отже, економічне життя країни неможливе без певної політичної організації суспільства, якою є саме держава. Політична влада держави заснована на взаємозв'язку дії економічних законів і суб'єктивних дій уряду, тому і виступає у системі економічної влади держави як окремий її інститут.

**Висновки.** В умовах сучасних перетворень соціально-політичного устрою в державі актуальною є проблема забезпечення інституційної стійкості господарчої системи. У структурі її інститутів головного значення набуває влада держави, яка має власні інститути здійснення (реалізації) економічної влади, що повинна відповідати процесу формування інституціональної економіки. Кожний з цих інститутів економічної влади держави по-різному впливає на соціально-економічний стан країни, але всі вони перебувають у взаємодії.

На сьогодні в Україні досі не склалася ефективна інституційна система, яка б забезпечувала оптимальне використання національного економічного потенціалу та могла б стати основою суспільного консенсусу щодо стратегічних завдань соціально-економічного розвитку. У зв'язку з цим особливо актуальним є питання впливу та активності держави в соціально орієнтованій національній економіці. Держава повинна активно впливати на інституційне середовище, оскільки спонтанне утворення та селекція інститутів рідко показує найкращі, оптимальні варіанти. Навпаки, спонтанність, особливо в умовах високого ступеня невизначеності, може сформувати і зміцнити інститути, що суперечать інтересам суспільства як єдиного цілого.

Різноманіття інститутів може формуватися залежно від того, як відбувається заміна базових інститутів новими. Найдоцільнішим є такий тип перетворення, коли економіка і суспільство загалом відтворюють соціальні та економічні інститути, а також поступово вносять до них зміни.

Отже, державі необхідно виконати завдання створення соціально-економічної інституційної матриці в Україні. Формування такої системи забезпечить можливість збалансованого розвитку базових та нових інститутів, що підвищить стабільність економічної системи і створить необхідні передумови

для підвищення ефективності державного впливу на макроекономічну динаміку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яременко О.Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект / О.Л. Яременко. – Х.: Основа, 1997. – 182 с.
2. Постсоветский институционализм: моногр. / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
3. Степаненко С.В. Институциональный анализ экономических систем (проблеми методології): моногр. / С.В. Степаненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.
4. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
5. Уманців Ю.М. Механізм економічної політики: навч. посіб. / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. – 436 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми: аналіт. доп. / О.О. Молдован. – К.: НІСД, 2014. – 48 с.
8. Кривоконь Н.І. Проблеми соціальної роботи та соціальної політики в Україні: навч. посіб. / Н.І. Кривоконь. – Чернігів: Чернігівський державний технологічний університет, 2012. – 320 с.
9. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: підруч. / В.А. Євтушевський. – К.: Знання, 2006. – 406 с.

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 657.1:075.8

**Волга В.О.**  
фінансовий аналітик  
ТОВ «Фінансова компанія № 1»

### ВИКОРИСТАННЯ СКОРИНГУ ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКІВ МІКРОКРЕДИТУВАННЯ

Статтю присвячено аналізу скорингу як відносно нового методу оцінки ризиків у менеджмент-технологіях управління кредитними ризиками, особливостей діяльності мікрофінансових організацій на ринку мікrokредитів, ефективності сучасних моделей організаційно-економічного механізму мікrokредитування, практики прийняття рішень при здійсненні скорингової політики та управлінні кредитним портфелем мікрофінансових організацій. Розглянута у статті практика побудови скорингової політики таких організацій шляхом оптимізації використання скорингових карт та «скорингового балу» для позичальників різних рівнів платоспроможності надала можливість визначити, що прийняття комплексних програмних рішень з управління кредитним ризиком портфеля роздрібних кредитів надає скорингу функції інновації. У статті також досліджені проблеми та перспективи розвитку українського ринку мікrokредитування у контексті особливостей впровадження скорингу мікрофінансових організацій України.

**Ключові слова:** скоринг, мікrokредити, мікрофінансова організація, ринок мікrokредитів, ризик, скорингова карта, кредитний портфель.

#### **Волга В.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СКОРИНГА ДЛЯ ОЦЕНКИ РИСКОВ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ**

Статья посвящена анализу скоринга как относительно нового метода оценки рисков в менеджмент-технологиях управления кредитными рисками, особенностями деятельности микрофинансовых организаций на рынке микрокредитов, эффективности современных моделей организационно-экономического механизма микрокредитования, практики принятия решений при осуществлении скоринговой политики и управлении кредитным портфелем микрофинансовых организаций. Рассмотренная в статье практика построения скоринговой политики таких организаций путем оптимизации использования скоринговых карт и «скорингового бала» для заемщиков разных уровней платежеспособности предоставила возможность определить, что принятие комплексных программных решений по управлению кредитным риском портфеля розничных кредитов придает скорингу функции инновации. В статье также исследованы проблемы и перспективы развития украинского рынка микрокредитования в контексте особенностей внедрения скоринга микрофинансовых организаций Украины.

**Ключевые слова:** скоринг, микрокредиты, микрофинансовая организация, рынок микрокредитов, риск, скоринговая карта, кредитный портфель.

#### **Volga V.O. USAGE OF SCORING FOR MICROCREDIT RISK ASSESSMENT**

The article analyzes the scoring as a relatively new method of risk assessment in the techniques of credit risk management, targeted activities of microfinance institutions in microloans market, efficiency of modern models of organizational and economic mechanism of microcrediting, the practice of decision-making in the implementation of scoring policies and management of microfinance institutions credit portfolio. The article looks into the practice of the construction of microfinance institutions scoring policy through optimizing the use of scoring cards and «scoring grades» for borrowers of different levels of solvency. Thus, this overview makes it possible to determine that the adoption of comprehensive software solutions for managing credit risk portfolio of retail loans adds an innovative function to scoring. The article also investigates the issues and prospects of the development of modern microcredit Ukrainian market in the context of the implementation of scoring in the Ukrainian microfinance institutions.

**Keywords:** scoring, micro loans, microfinance institution, micro loans market, risk, scoring cart, portfolio credit.

**Постановка проблеми.** Інвестиційна модель мікропозики є ефективним інструментом для розрахунків оптимального варіанта параметрів бізнесу з урахуванням як інтересів мікрофінансової організації (МФО) та клієнтів, так і рівня ризиків мікrokредитування загалом. Вона має універсальний характер, а її корисність дозволяє як розробляти різні сценарії бізнесу компанії перш ніж ухвалити рішення, так і вносити корективи у бізнес-процеси, розробляючи нові продукти та здійснюючи раціональний вибір параметрів мікропозики. Це визначає актуальність аналітичних досліджень мікрофінансового бізнесу і мікро-продуктів, що дозволяють адаптувати інтереси кредитора до потреб і попиту з боку позичальників. У цілому в літературі подібних досліджень недостатньо, що цілком можливо пояснюється бажанням кредиторів не розголошувати власні ноу-хау за високого рівня конкуренції на ринку мікrokредитів. Скоринг

відносно новий метод оцінки ризику у менеджмент-технологіях управління кредитними ризиками МФО (в США кредитний скоринг – FICO score), який полягає, по-перше, у зменшенні обсягів прострочених кредитів, скороченні витрат часу на повернення простроченої заборгованості, що позитивно впливає на ефективність кредитування, забезпечує повноту охоплення клієнтської бази і окупність витрат; по-друге, у формуванні зв'язків між кредитною поведінкою та кількісними характеристиками позичальників за конкретними кредитними угодами. При цьому його застосування засноване на припущенні, що зазначені зв'язки зберуться у майбутньому, а на основі окремих характеристик претендентів на одержання позики прогноуються майбутні ризики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За останні роки з'явилося чимало робіт вітчизняних економістів щодо проблем скорингу. Серед

таких науковців можна виділити Т. Аванесову [1], Н. Волика [2], А. Камінського [3; 4], О. Ковальова [5], А. Леонова [6], Д. Осіпенко [7], К. Уварова [8]. Проте всі вони присвячені в основному банківському скорингу, причому аналіз використання скорингу МФО у процесах мікрокредитування населення та малого і середнього бізнесу (МСБ) має фрагментарний характер.

**Метою статті** є аналіз скорингу як методу оцінки ризиків у менеджмент-технологіях для отримання функціоналу оптимізації управління кредитними ризиками та оптимального керування МФО.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основним завданням перспективного розвитку мікрофінансування та підвищення його ефективності для діяльності МФО є оцінка кредитного ризику, причому якщо у інших сегментах кредитного ринку цей аспект кредитування є не менш важливим, саме в мікрофінансуванні питання управління та оцінки рівня кредитного ризику є основними, оскільки це пов'язане з обслуговуванням МСБ. Відомі наразі розробки «SAS», «KXEN», «Experian», «SPSS», «EGAR» – це не спеціалізовані програмні продукти для скорингу, а універсальні аналітичні інструменти (Data Mining), так зване «інтелектуальне ядро» для побудови власних скорингових моделей – складних систем автоматизації надання споживчих кредитів, причому критерій їх вибору залежить безпосередньо від цілей і завдань конкретної МФО [9, р. 225-227]. Більшість українських банків і МФО вважають скоринг процесом математичного розрахунку «скорингового балу» на основі простого введення даних, при цьому часто роль скорингових систем нівелюється до рівня «скорингового калькулятора». Однак скоринговий комплекс можна використовувати не лише для повної автоматизації роботи кредитних інспекторів, а й для вирішення інших важливих завдань, таких як робота з несумлінними позичальниками, оптимізація маркетингових кампаній і сегментація клієнтської бази, боротьба з шахрайством, аналіз та управління ліквідністю.

Для деяких МФО, які вже досягли значних масштабів і мають у своєму розпорядженні сформовану структуру управління та адекватну електронну базу даних, скоринг сприяє підвищенню ефективності й організаційної самооплатності. Хоча він не є «проривом» як для груп солідарної відповідальності, так і у сфері індивідуальних оцінок кредитних співробітників, безумовною його перевагою є розширення можливостей роботи на ринку мікрокредитів (вузьке застосування скорингової технології оцінки кредитного ризику є його основним результатом). Крім цього, більшість малих і середніх за розмірами МФО не готові до широкого використання скорингу з причин: а) більш нагальних тактичних завдань, або ж тому, що бази даних не відповідають потребам скорингу; б) «традиційних» міркувань, що скоринг не зможе замінити кредитних співробітників та їх суб'єктивні оцінки чинників ризику, які не відображені (або не можуть бути відображені) у базі даних. Скоринг – це ніби один з нових методів (таких як прив'язка продуктів до потреб клієнтів, пропозиція депозитних і платіжних послуг, посилення уваги до питань управління та стимулювання персоналу, поліпшення організації бізнесу), який у довгостроковій перспективі обіцяє надати значні та важливі поліпшення у мікрофінансуванні МФО [10]. У довгостроковій перспективі якісний скоринговий проєкт здатен вплинути на зміну організаційної культури, мотивуючи ретельний аналіз, за допомогою

якого керівники МФО регулярно досліджують базу даних на предмет інформації, корисної для прийняття бізнес-рішень. Отже, це метод прогнозування майбутнього ризику на основі поточних характеристик позичальників з використанням інформації про минулі зв'язки між ризиком і цими характеристиками, причому у сучасній світовій практиці існує два підходи до співвідношення характеристик з ризиком: суб'єктивний скоринг і статистичний скоринг [11, р. 224-228].

Загалом у країнах з нерозвиненою ринковою економікою (країни ринкових трансформацій, серед яких і Україна) практика діяльності МФО частіше базується на застосуванні суб'єктивного скорингу, а не статистичного (здійснюється оцінка ризиків на основі кількісної та якісної інформації за заданими характеристиками, прогнозується, наскільки вчасно здійснюватимуться виплати, поширюється досвід кредитних співробітників і начальників кредитних відділів за допомогою інструкцій із кредитної політики, тренінгів і т.п.). Щодо особливостей застосування МФО суб'єктивного скорингу, то різні типи мікрофінансових інституцій, використовуючи кількісні характеристики (наприклад, будь-який претендент із досвідом ведення бізнесу менше року, як правило, отримує відмову, враховуючи об'єм кредитних ресурсів), беруть до уваги і суб'єктивний чинник, такий як оцінка кредитним співробітником характеру клієнта. При цьому залежний в основному від інтуїції, суб'єктивний скоринг оперує якісними поняттями: «не дуже ризиковий, надати» і «занадто ризиковий, відмовити» [12, с. 104-105]. Історія мікрофінансування доводить, що суб'єктивний скоринг ефективний, однак в умовах інтеграції і глобалізації національних економік все частіше виникає питання щодо наявності можливостей для його вдосконалення. Наприклад, кредитний співробітник роками накопичує компоненти «шостого почуття» на предмет ризику і засвоює досвід організації, однак точність прогнозів різна для різних кредитних співробітників і залежить значною мірою також від їх настрою (тобто суб'єктивні судження допускають можливість зловживань окремими характеристиками, які безпосередньо не пов'язані з ризиком, наприклад помилковий вибір занадто вузького кола цих характеристик).

Статистичний скоринг прогнозує ризик на основі кількісних характеристик баз даних, зв'язки між ризиком і характеристиками відображені у вигляді «списку правил» або формул, які прогнозують ризик у вигляді ймовірностей. Він, з одного боку, полегшує процес управління ризиками, дозволяючи здійснювати послідовну і чітку оцінку ризику, причому точність прогнозів відслідковується шляхом аналізу наявних звітних даних. З іншого, використання бази даних для допомоги кредитним співробітникам оцінити ризик не завжди відповідає основним інноваціям, що є визначальними у процесі розвитку сегменту мікрофінансування. Для того, щоб системні зміни (які визначають статистичний скоринг) були сприйняті, необхідний довгий період навчання і удосконалення, а також постійна демонстрація точності прогнозів (навіть після того як МФО оберуть скоринг у якості інструменту, вони повинні уникати надмірної залежності від нього). Іншим недоліком скоринга є специфічний компроміс між доцільністю кредитування і рівнем кредитного ризику, який був встановлений у результаті скорингу, тобто жодна МФО не ігноруватиме прогнозований ризик і не здійснить кредитування, незважаючи на ризик [13, с. 52; 14].

Крім того, компроміс полягає саме у тому, що відмова не завжди негативно впливає на добробут претендента – відомі факти, коли мікрофінансування шкодить клієнту більше, ніж допомагає (деякі високоризикові клієнти іноді змушені прикладати стільки зусиль, щоб вчасно сплатити свої позики, що безпосередня відмова МФО є для них більш корисною). Отже, скоринг, розраховуючи чистий фінансовий прибуток МФО від втрати «гарних» клієнтів за рахунок відмови «поганим», допомагає встановити безпосередній компроміс між широтою охоплення і стабільністю доходу.

Практика діяльності сучасних МФО свідчить, що всі статистичні методи, що базуються на дискримінантному аналізі (лінійна багатофакторна регресія, логістична регресія), чутливі до кореляції між характеристиками, а отже, у скоринговій моделі не повинно бути незалежних змінних зі значною кореляцією. Лінійне програмування також використовується у скоринговій моделі: оскільки здійснити абсолютно точну класифікацію «стандартних» і «проблемних» клієнтів неможливо, бажано звести помилку до мінімуму (завдання формулюється як пошук вагових коефіцієнтів, для яких похибка буде мінімальною) [15]. Дерево класифікації (або рекурсивно-partiційний алгоритм) і нейронні мережі – це системи, які розподіляють клієнтів на «групи однакових ризиків», однак із максимальними відмінностями порівняно із сусідніми групами. Нейронні мережі МФО використовують здебільшого для визначення кредитоспроможності юридичних осіб (аналізуються вибірки меншого розміру, ніж у споживчому кредитуванні), так і для виявлення шахрайства з кредитними картками [16; 17]. Генетичний алгоритм базується на аналогії з біологічним процесом природного відбору і у сфері мікрокредитування має такий вигляд: існує набір класифікаційних моделей, які зазнають «мутацій», «схрещуються» і нарешті відбувається процес відбору «сильніших», тобто модель набуває вигляду найбільш оптимальної класифікації [18]. На основі використання МФО методу «найближчих сусідів» визначається одиниця виміру для розрахунку «дистанції» між клієнтами, а усі клієнти у вибірці позиціонуються за просторовим положенням – кожний новий клієнт класифікується, виходячи з кількості оточуючих його клієнтів («стандартних» або «проблемних»). Оскільки на практиці МФО використовують комбінацію вищезазначених методів і зберігають власні скорингові моделі у найсуворішій таємниці, тому досить важко визначити який із методів кращий.

Наразі суттєвим чинником, що пояснює обмежене застосування МФО скорингу у мікрокредитуванні, є потреба у електронній базі даних, у якій реєструється платіжна поведінка за великою кількістю минулих позик, а також всі характеристики клієнта і кредитного договору. Дійсно, деякі МФО нагромадили досить суттєву базу даних у процесі управління своїм звичайним портфелем, однак не всі МФО мають електронну базу даних за кожною позицією та клієнтом. Тобто головною відмінністю статистичного скоринга є те, що при його застосуванні ігноруються всі характеристики (за винятком кількісних), коли суб'єктивний скоринг заснований на якісних характеристиках. За допомогою останнього визначаються ті показники кредитного ризику, які ігноруються статистичним скорингом, який може виявити й взаємозв'язки, які занадто численні і складні, неподатні для суб'єктивного скорингу. Обидва підходи до скорингу засновані на передумові, що майбутнє

буде таким, як минуле, і хоча припущення ніколи повністю не виправдовуються, вони досить достовірні, що і визначає корисність скорингу [19].

Будь-яка якісна скорингова карта враховує тип позики (новий або повторний) і кредитну історію, тобто якщо претендент на повторну позику з незначними простроченнями у попередніх позиках дійсно представляє менший ризик, то якісна скорингова карта зафіксує це. Водночас МФО не можуть відмовити цим претендентам тому що, з одного боку, це стане тривожним сигналом для інших клієнтів, з іншого – кредитний комітет скоріше відмовиться від скорингу, ніж відмовить повторним клієнтам з ідеальною кредитною історією (політика щодо «ризикових» клієнтів передбачає ретельний аналіз заявok, зміну умов позики та попереджувальні заходи моніторингу у перші кілька місяців після надання позики).

Оскільки рівень ризику більшості претендентів перебуває на середньому рівні, то для них скоринг не є визначальним і застосовується лише за результатами розгляду заявok, затвердження кредитним співробітником або кредитним комітетом. Практика свідчить, що для претендентів, які не відповідають стандартам традиційної оцінки МФО, скоринг не застосовується, оскільки їм і так було попередньо відмовлено у наданні позики. Частка ризику, що не враховується скорингом, проте враховується традиційним кредитним аналізом, досить значна. Традиційно скоринг здійснюється перед або після традиційного кредитного аналізу, оскільки досить часто (коли скоринг застосовується першим і прогнозує незначний ризик) до позичальників може не застосовуватися традиційний кредитний аналіз, що підвищує рівень кредитного ризику (кредити, що надаються, можуть спочатку вважатися низькоризиковими, а потім виявитися високоризиковими після об'єктивного аналізу). Впровадження ефективної системи кредитного скорингу надає МФО також можливість участі у торгівлі портфелями проблемних активів, причому у якості причин активності на ринку NPL (проблемних кредитів) аналітики визначають високу конкуренцію на кредитних ринках Європи та більш жорсткі вимоги рейтингових агентств і нових нормативів Базель 2 [20].

Сьогодні МФО не застосовують скоринг без попередньої оцінки та прогнозу, а єдиним способом оптимально визначити ймовірність майбутнього прогнозу є здійснення чистого скорингу – надати декілька позик лише на основі скорингу і проаналізувати результат. Загалом у перспективі (за наявності більш достовірних і точних даних) скоринг перетвориться у досить надійний інструмент якісного ризику, однак наразі він доповнює, однак не може замінити кредитних співробітників і традиційний кредитний аналіз.

МФО використовують історичні тести («тестові порого» з урахуванням широти, глибини і тривалості охоплення, а також компромісів) для визначення скорингової політики та її оптимізації шляхом визначення різних гіпотетичних порогів та їх впливу на кількість схвалених позик, потенційно прибуткових позик і на кількість збиткових позик, яких не вдалося уникнути. Крім цього, специфіка їх діяльності визначає необхідність позиціонування функцій скорингу, які застосовуються у процесі оцінки рівня кредитного ризику: а) функція експрес-аналізу, згідно з якою на основі застосування суб'єктивної або статистичної моделі скорингу виконується підбір та оцінка основних характеристик потенційних позичальників – претендентів на мікрокредитні послуги; б) функція відбору, за допомогою якої МФО здійснюють групування своїх клієнтів за

рівнем кредитного ризику, встановленого за скоринговою оцінкою; в) страхова функція дозволяє шляхом моніторингу оцінки всіх ризиків, пов'язаних із кредитуванням позичальників, їх стану після отримання позик, своєчасність здійснення платежів, перспектив подальшого обслуговування у такій МФО, що підвищує ефективність мікрокредитування і його популяризацію серед учасників ринку [21].

У процесі реалізації зазначених функцій МФО несуть певні витрати, які за цільовим призначенням на скоринг розподіляються на п'ять категорій [22, р. 492-496]: а) інформаційні, пов'язані з необхідністю збору та аналізу даних, необхідних для розробки скорингової карти, що спричиняє витрати на акумуляцію даних (для МФО зі значним досвідом діяльності це не лише інформація про заяви, а інформаційні системи широкого доступу та обробки даних); б) проектно-технічні, спрямовані на реалізацію скорингового проекту – розробка скорингових карт, інтеграція у інформаційну систему, навчання і контроль, що визначає необхідність витрат на їхнє впровадження (зокрема регулювання інформаційної системи для автоматизованих розрахунків та звітів про прогнозований ризик може бути тривалим і складним процесом, що поглинає значну частку бюджету проекту); в) операційні – щоденні витрати на використання скорингу (час співробітників, відповідальних за обробку даних, кредитних співробітників і керівників кредитних відділів), які виникають у результаті розрахунків пільг для «першокласних» або відмов для «ризикових» претендентів, а також пов'язані зі зміною політики МФО; г) виробничо-організаційні (обумовлені як власне застосуванням скорингу, так і організаційною структурою МФО, функціями прийняття рішень за кредитуванням, програмами навчання і системного контролю). Необхідність такої класифікації обумовлена передусім тим, що вона дозволяє підвищити якість управління зазначеними витратами з метою їх оптимізації та підвищення привабливості скорингу для МФО, його популяризації не лише серед мікрофінансових організацій, але й серед інших кредитних установ.

Розраховуючи за бальною шкалою «скоринговий бал», МФО (маючи позичковий портфель з високою часткою проблемних кредитів) управляє ризиком, відмовляючи претенденту у позиції або вносячи зміни у кредитний договір за рахунок, по-перше, компенсації ризику або збільшення відсоткової ставки або внесків, по-друге, більш точних оцінок різних компонентів витрат і доходів. У цих умовах скоринг у цілому скорочує кількість позичальників з числа потенційних претендентів традиційного аналізу, позитивно впливає на широту і тривалість охоплення мікрокредитуванням, а посилення лояльності до «першокласних» клієнтів є основним чинником в оцінці, ніж скорочення втрат за позиками. Скорингова карта містить прогнози зв'язки між ризиком у майбутньому і поточними характеристиками позичальника, позики і кредитора, тоді як карти суб'єктивного скорингу містять чіткі інструкції з надання позик на основі суб'єктивних суджень кредитних співробітників; статистичні (зокрема регресійні) скорингові карти містять прогнози (ймовірності) шляхом обчислення суми зв'язаних значень характеристик позичальника, позики і МФО (порівняно з експертними системами регресії забезпечують найбільшу точність прогнозів і щонайкраще демонструють зв'язок між ризиком і характеристиками). Крім цього, регресійні скорингові карти: а) демонструють залежність ризику і строку кредитування (ризик значно зменшується зі збільшенням кількості місяців, що пройшли з

моменту надання позики); б) дозволяють прогнозувати профіль потенційного клієнта.

Загалом визначення «скорингового балу» претендента має певну етапність і базується на його можливій поведінці у майбутньому; другий етап пов'язаний із побудовою прогнозованої моделі за допомогою аналітичних методів, таких як логістична регресія або нейронні мережі; третій етап – обчислення ймовірності дефолту першого платежу і зарахування позичальника у певну групу ризику (залежно від його «скорингового бала»). У результаті керівництво МФО встановлює певний рівень «відсікання» (визначається за критерієм найбільшої прибутковості продукту) для ухвали остаточного рішення про надання позики; четвертий етап – служба безпеки МФО: виявлення розбіжностей між наданими та фактичними даними позичальника, при цьому навіть найкращий (з погляду скорингу) потенційний позичальник швидше за все одержить відмову (якщо, наприклад, з'ясується, що у минулому він мав дві судимості за шахрайство). Тож скоринг набуває риси інновації, що підвищує ефективність діяльності МФО та надає можливість ухилитися від звичайних компромісів між аспектами досягнення кращих результатів.

Експертні системи – це методики здійснення скорингу на основі розмежування даних досвіду, суджень і припущень керівників МФО, а не розраховуються на основі інформації з бази даних і відповідають вимогам відносної точності при їх застосуванні [23, р. 944-949]. МФО, що не володіють достатньою інформацією для статистичного скорингу, використовують експертні системи для впровадження більш досконалих скорингових карт, однак ігнорують точність розрахунків прогнозів (регресії складні і потребують високих вимог до бази даних). У сучасній міжнародній практиці застосування МФО скорингу для оцінки кредитного ризику позичальників мікрокредитування визначаються різними за призначенням моделями скорингових оцінок: а) скоринг претендентів (прогнозує ймовірність «проблемності» позики, яка була схвалена у процесі традиційної процедури кредитної оцінки і буде надана позичальнику); б) скоринг поведінки (прогнозує ймовірність простроченості наступної виплати за позикою на основі кредитної історії щодо активної позиції, кількості вже здійснених виплат і активного балансу); в) скоринг стягнення простроченої заборгованості (прогнозує ймовірність ризику стягнення простроченої заборгованості та сум, що перебувають у зоні ризику); г) скоринг клієнтів, що залишають МФО (прогнозує ймовірність звернення позичальника за наступною позикою після того як активна позика буде виплачена); д) скоринг відвідувань (прогнозує ймовірність відмови після відвідування бізнесу клієнта). Практика свідчить, що для створення скорингових карт необхідно щонайменше 500 «негативних» позик, однак це стосується позичальників, що регулярно одержують заробітну плату і проживають у країнах, де функціонують розвинені кредитні спілки, для яких скорингова карта з 10-15 характеристиками (більшість з яких – це дані кредитної історії) є достатньою [24].

Загалом комплексне програмне рішення для автоматизованого скорингу позичальника і управління кредитним ризиком портфеля роздрібних кредитів МФО має такі складові:

- скорингова оцінка кредитоспроможності окремого позичальника, також при недостатніх статистичних даних про надані кредити;
- контроль якості моделі скорингу, що використовується, а також її адаптація за умов швидкої зміни економічних показників;

– визначення оптимальних, із погляду управління ризиками і дохідністю кредитування, параметрів кредитного продукту;

– динамічна зміна лімітів та скоринг заборгованості;

– управління портфелями однорідних позик;

– алокація капіталу між кредитними програмами МФО та регіонами їх присутності;

– поглиблена аналітика клієнтської бази;

– аналіз і прогнозування показників розвитку регіонів присутності МФО для більш ефективного управління ризиками та дохідністю портфеля [25].

Наразі в Україні у секторі мікрофінансування більшість позичальників є підприємцями, однак кредитні спілки не мають у своєму розпорядженні даних про них; типові характеристики у мікрофінансових скорингових картах не надають точних прогнозів (як це характерно для скорингових карт у розвинених країнах). Крім цього, особливість скоринга, що застосовується у розвинених країнах, полягає у тому, що він не розподіляється за типами суб'єктів, які його здійснюють (немає різниці між скорингом великих банків і МФО). Для МФО України з метою забезпечення якості і результативності здійснення скорингу та підвищення ефективності мікрокредитних послуг було б доцільно встановити нормативи за структурою свого позичкового портфеля, виходячи з результатів скорингової оцінки. Наприклад, можна розподілити клієнтів у такому співвідношенні: 10% – «відмінних», 60% – «звичайних», 20% – «граничних» і 10% – «ризикових». Ця модель має чотири переваги: по-перше, вона втримує частку «відмінних» на низькому рівні, дозволяючи кредиторів пропонувати спеціальні заохочення своїм кращим клієнтам, одночасно контролюючи витрати на ці заохочення; по-друге, оскільки більшість клієнтів є «звичайними», то для них скоринг не змінює стандартний процес оцінки позики, що є мотиваційним чинником для співробітників, які мають безпосередній контакт із клієнтами, заохочуючи їх до впровадження скорингу; по-третє, оскільки найбільш ризиковані випадки є граничними, кредитні співробітники і кредитні керівники МФО неохоче відмовляють претендентам винятково на основі скорингу (щодо найбільш ризикованих позичальників, то наявні нормативи заохочують кредитний комітет не до відмови, а до їх перегляду і врегулювання умов кредитної угоди); по-четверте, оскільки частка «ризикових» клієнтів низька (хоча деякі є надзвичайно ризиковими) кредитні співробітники різних МФО схильні по-різному групувати і класифікувати відмінності у ефективності погашення платежів і премій.

Управління проблемними активами потенційно також можуть розглядатися як прибутковий бізнес для українських МФО. Хоча середній показник сумнівної заборгованості за споживчими кредитами наразі знаходиться на рівні 7-12% від кредитного портфеля українських банків, за свідченням експертів, це далеко не «мертві» кредити, оскільки теоретично найбільш вигідним клієнтом є той, який оплачує весь борг із прострочною «плюс штрафні нарахування» [26]. Суттєвою перешкодою процесу сек'юритизації та торгівлі активами є відсутність в українських кредитних організаціях досвіду реструктуризації кредитної заборгованості, тому диференціація скорингових рішень повинна базуватися на виокремленні систем західного і українського ринків. Наприклад, нещодавно на українському ринку з'явилася компанія «Credit Collection Group» (CCG), яка працює у сфері простроченої заборгованості з

використанням рішень «EGAR Scoring», які максимально адаптовані до українських умов та доповнені спеціальними підходами (макроекономічним підходом до оцінки кредитоспроможності позичальника, врахуванням особливостей кредитних продуктів та іншими можливостями).

Безумовно, системи для західного ринку більш функціональні, ніж розробки для України або країн СНД, однак примусити їх працювати у вітчизняних умовах важко: необхідно здійснити складний процес впровадження, інтеграції та адаптації. Найближчим часом саме на системи статистичного скорингу («скоринг за правилами», «макроекономічний скоринг») зростатиме попит паралельно з накопиченням достатньої кількості кредитних історій («скоринг за правилами», більш ймовірно, використовуватиметься для іпотеки), а розвиток ринку кредитних продуктів для приватних осіб в Україні, за прогнозами, визначатиметься такими тенденціями: зростання попиту на «класичний» скоринг відбуватиметься паралельно з накопиченням кредитних історій; покращення якості кредитного портфеля; моделі управління бізнес-процесом скоринга змінять методики «простого калькулятора»; споживче кредитування буде поступово витіснитися кредитними картками; вартість входу на ринок роздрібного кредитування різко зростає, а отже, вийти на ринок новим гравцем буде досить складно.

**Висновки.** Філософія скорингу полягає не у пошуку пояснень, чому фізична/юридична особа не сплачує мікрокредит, скоринг виділяє ті характеристики, які найбільш тісно пов'язані з надійністю/ненадійністю клієнта. Наразі у багатьох українських МФО відсутнє розуміння, що скоринг допомагає вдосконалити інструменти оцінки ризику, уникнути помилок і упередженості у процесі оцінки. Окремі співробітники відкрито протистоять змінам, пов'язаним із впровадженням скорингу, інші намагаються обійти скоринг, коректуючи дані або зневажаючи встановлені правила, є також група, що взагалі ігнорує скоринг, акцентуючи увагу на традиційній оцінці. Тому, безумовно, певна частка ризику пов'язана з кількісними характеристиками (наприклад, загальна сума заборгованості, прострочення у минулому і т.п.), проте не всіх їх можна виміряти. Для мікрофінансів більш підходить таке твердження: певна частка ризику залежить від особистих якостей, які можна оцінити лише після особистого знайомства з клієнтом. Тому завдання кредитного скорингу полягає не лише у визначенні привабливості споживача кредиту, а й у залученні сумлінних клієнтів, які у цілому визначають емність доходного кредитного портфеля. За допомогою скорингової моделі МФО прогнозують кредитний ризик лише на певний період часу (у західних суб'єктів мікрокредитування він складає від двох до трьох років), а оскільки релевантність моделі має тенденцію до зниження, її необхідно постійно доопрацьовувати.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аванесова Т. Оцінка кредитної діяльності банку / Т. Аванесова // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 103–112.
2. Волик Н.Г. Скоринг як експертний метод оцінювання кредитного ризику комерційного банку при споживчому кредитуванні [Електронний ресурс] / Н.Г. Волик. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2008\\_1/2008-26-06/volik.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2008_1/2008-26-06/volik.pdf).
3. Камінський А.Б. Нейромережеві технології в управлінні портфелем простроченої заборгованості / А.Б. Камінський, В.О. Сікач // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – В. 84. – С. 5–19.

4. Камінський А.Б. Скорингові технології у кредитному ризик-менеджменті / А.Б. Камінський, К.К. Писанець // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 4. – С. 197-201.
5. Ковальов О. Світовий досвід управління кредитним ризиком і можливості його використання в Україні / О. Ковальов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 11–18.
6. Леонова А.С. Внедрение скоринга в Украине / А.С. Леонова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 94–96.
7. Осіпенко Д. Підхід до інтеграції системи кредитного скорингу та моделі керування активами та пасивами коменційного банку / Д. Осіпенко // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2011. – № 3. – С. 38-47.
8. Уваров К. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування скорингу в банках України: орієнтир на майбутнє / К. Уваров, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 60–63.
9. Crone, S.F., Finlay, S., 2012. Instance sampling in credit scoring: An empirical study of sample size and balancing. *International Journal of Forecasting*, 28(1), pp. 224-238.
10. Андреева Г. Скоринг как метод оценки кредитного риска – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://cfin.ru/finanalysis/banks/scoring.shtml>.
11. Wang, G.A., 2011. Comparative assessment of ensemble learning for credit scoring. *Expert Systems with Applications*, 38(1), pp. 223-230.
12. Ткач Д.А. Принятие решения по кредитной заявке на основе скоринговых систем / Д.А. Ткач // Российское предпринимательство. – 2010. – № 6, вып. 1(160). – С. 103-107.
13. Усачев С. Кредитный скоринг: решение класса desktop или enterprise? // С. Усачев / Банки и технологии. – 2008. – № 4. – С. 50-54.
14. Хомич А. Инвестиционные стратегии на основе скоринга. – 2011 Faunus Analytics, FAR 2-38 [Електронний ресурс] / Хомич. А. – Режим доступа: <http://faunusanalytics.com/am/base/data/downloads/articles/Investment.RUS.pdf>.
15. Сергеев Е.В. Кредитный скоринг: подходы к построению системы – [Електронний ресурс] / Е.В. Сергеев. – Режим доступа: [http://softclub.by/press\\_center/publications.php?item=1379](http://softclub.by/press_center/publications.php?item=1379).
16. Wang, G., 2012. Two credit scoring models based on dual strategy ensemble trees. *Knowledge-Based Systems*, 26, pp. 61-68.
17. Калініна І.О. Використання нейромережових методів у задачах фінансового менеджменту [Електронний ресурс] / І.О. Калініна. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/computer/2008/90-77-17.pdf>.
18. Brown, I., Mues, C., 2012. An experimental comparison of classification algorithms for imbalanced credit scoring data sets. *Expert Systems with Applications*, 39(3), pp. 3446-3453.
19. Vojtek, M., Kocenda, E. Credit Scoring Methods. [pdf] Available at: [http://risknet.de/uploads/tx\\_bxelibrary/CreditScoring.pdf](http://risknet.de/uploads/tx_bxelibrary/CreditScoring.pdf).
20. Скиба С. Коллекторский скоринг [Електронний ресурс] / С. Скиба, В. Лойко // КубГАУ: научный журнал. – 2013. – № 93(09). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kollektorskiy-skorinng>.
21. Mukkamala, S., Vieira, A., Sung, A., 2008. Model selection and feature ranking for financial distress classification. [online] Available at: <http://www.rmltech.com/>.
22. Paleologo, G., Elisseeff, A., Antonini, G., Wang, G., 2010. Subagging for credit scoring models. *European Journal of Operational Research*, 201(2), pp. 490-499.
23. Yu, L., Wang, S., Lai, K., 2009. An intelligent-agent-based fuzzy group decision making model for financial multicriteria decision support: the case of credit scoring. *European Journal of Operational Research*, 195(3), pp. 942-959.
24. Hand, D.J., Henley, W.E. Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring: a Review. [pdf] Available at: <http://www.norbif.uio.no/pub/outgoing/runeho/KR/Hand&Henl97JRStatistSocSerA160-523.pdf>.
25. Управление риском при кредитовании физических лиц [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.franklin-grant.ru/ru/services/banks-scoring-fl-main.asp>.
26. Румянцев А. Скоринговые системы: наука помогает бизнесу – [Електронний ресурс] / А. Румянцев. – Режим доступа: [http://www.gaap.ru/articles/skoringovye\\_sistemy\\_nauka\\_pomogaet\\_biznesu/](http://www.gaap.ru/articles/skoringovye_sistemy_nauka_pomogaet_biznesu/).

УДК 339.56.055

**Гончар В.В.**

*аспірант кафедри світового господарства  
та міжнародних економічних відносин*

*Одеського національного університету імені І.І. Мечникова*

### ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ ЗБЛИЖЕННЯ УКРАЇНИ З: МС/ЄАЕС ЧИ ЕС

Стаття присвячена аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку економіки України у складі МС/ЄАЕС чи ЕС у перспективі. Досліджено загальний обсяг торгівлі України з країнами ЄАЕС у рамках союзу, а також поза ним. Проаналізовано ефективність торгівлі України та ЕС на сучасному етапі.

**Ключові слова:** інтеграція, митний союз, експорт, імпорт, товарообіг, сальдо.

#### **Гончар В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ СБЛИЖЕНИЯ УКРАИНЫ С: ТС/ЕАЭС ИЛИ ЕС**

Статья посвящена анализу современного состояния и тенденций развития экономики Украины в составе МС/ЕАЭС или ЕС в перспективе. Исследован общий объем торговли Украины со странами ЕАЭС в рамках союза, а также за его пределами. Проанализирована эффективность торговли Украины и ЕС на современном этапе.

**Ключевые слова:** интеграция, таможенный союз, экспорт, импорт, товарооборот, сальдо.

#### **Gonchar V.V. PROSPECTS AND CONSEQUENCES OF CONVERGENCE OF UKRAINE WITH: CU/EAEU OR EU**

This article analyzes the current state and trends of the economy of Ukraine consisting of CU /EAEU or EC in future. Researched total trade of Ukraine with countries of EAEU within the Union and outside of it. Effectiveness of trade between Ukraine and the EU today.

**Keywords:** integration, customs union, export, import, trade, balance.

**Постановка проблеми.** Питання про вступ України до МС/ЄАЕС сьогодні є одним із найбільш дискусійних в українському суспільстві. Але не треба забувати, що Україна була активним учасником інтеграції на пострадянському просторі у 2003–2004 рр. Саме тоді було підготовлено близько 40 угод, які

зараз складають основу сформованого Білоруссю, Казахстаном та Росією Митного союзу. Однак потім напрям української інтеграції повернувся в європейську сторону.

Основна відмінна особливість МС від інших форм економічної інтеграції полягає в тому, що його учас-



ники не лише усувають тарифи і квоти в торгівлі між собою, але і проводять єдину зовнішньоторговельну політику щодо третіх країн, встановлюючи єдиний зовнішній тариф по периметру кордону спільної митної території. Митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією. При цьому митні служби на внутрішніх кордонах скасовуються, а їх функції передаються відповідним службам на зовнішніх кордонах єдиної митної території. При цій формі інтеграції істотно змінюються товарні потоки, відбувається переорієнтація на імпорт з країн – учасниць даної угоди, відбуваються зміни у виробництві та споживанні продукції [1, с. 18].

Формування Митного союзу є конкретним кроком на шляху поглиблення економічної інтеграції. У свою чергу, інтеграція в міру поглиблення і вдосконалення передбачає послідовну передачу окремих функцій держав наднаціональним органам, тобто часткова відмова від національного суверенітету. Це одна з головних причин того, що багато країн прагнуть до розвитку традиційних торговельно-економічних зв'язків на двосторонній основі замість інтеграції [2, с. 84-85].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика питання приєднання України до МС/ЄАЕС на сьогоднішній день досліджуються багатьма економістами, політологами, соціологами, серед яких: С.Ю. Глазьев, В.М. Геєць, М.М. Мусін, Я. Соколовська, А.І. Суздальцев та інші.

Теоретичні основи аналізу міжнародних інтеграційних процесів були закладені в працях де Бірса (1941), Вінерата Байє (1950), які сформулювали теорію митних союзів. Найповніше її обґрунтував Вінер у праці «Питання митного союзу». Варто зазначити, що до проблематики митних союзів зверталися також основоположники сучасної економічної науки. А. Сміт, Д. Рікардо, Мак-Куллох, аналізуючи Месенську угоду 1703 р. між Англією та Португалією про взаємні торговельні преференції, оцінили її як таку, що підриває основи вільної торгівлі.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі сучасного стану та тенденцій розвитку економіки України у складі МС/ЄАЕС чи ЄС, виявленні можливих збитків і прибутків від її членства, а також обґрунтуванні необхідних заходів, реалізація яких забезпечить негайне зростання її господарства. Статистичними даними для відповідного аналізу служать бази даних статистичних служб МС/ЄАЕС, Російської Федерації, Білорусі, Казахстану, Вірменії та ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** січня 2010 р., з набранням чинності єдиного митного тарифу, почався перший етап роботи Митного союзу Білорусі, Росії і Казахстану. 29 травня 2014 р. президенти Росії, Білорусі та Казахстану підписали Договір про створення Євразійського Економічного Союзу (ЄАЕС) як наступної фази економічної інтеграції трьох країн після Митного союзу (МС) та Єдиного економічного простору (ЄЕП). Згідно із документом, три держави гарантують вільне переміщення капіталів, товарів, послуг та робочої сили в рамках ЄАЕС, проводять скоординовану, узгоджену та єдину економічну політику. Договір набув чинності 1 січня 2015 р. Про наміри приєднатися до дії договору заявили керівники Вірменії, Киргизстану та Таджикистану. 2 січня 2015 року таки приєдналася Вірменія. 14 травня 2015 року – Киргизстан. Україна все ж таки обрала європейську сторону. 21 березня 2014 року, була підписана політична частина угоди асоціації з Європейським Союзом. Економічну частину

угоди було підписано 27 червня 2014 року. 12 вересня 2014 на переговорах Україна-Росія-ЄС була досягнута домовленість про відсторонення імплементації угоди про створення глибокої всеохоплюючої зони вільної торгівлі в рамках асоціації України з ЄС до, як мінімум, кінця 2015 року і про збереження протягом цього терміну режиму вільної торгівлі в рамках СНД.

Питання про збільшення експорту українських товарів при одночасному скороченні імпорту є актуальним для України останні кілька років. Геополітичний вибір, який був зроблений Україною у 2014 році, спричинив за собою невідворотні геоекономічні наслідки і позначився на ситуації із зовнішньою торгівлею. На сьогоднішній день Україна йде шляхом різкого скорочення імпорту товарів. За 2014 рік він скоротився на 27%. При цьому експорт товарів впав лише на 9,4%, що дозволило вийти на позитивний торговельний баланс за 10 місяців 2014 року на рівні 569 млн дол. Стратегія нинішнього уряду полягає в значному збільшенні експорту України за рахунок ЄС, Близького Сходу (Близький Схід і Північна Африка) і країн, які не є традиційними партнерами України. Поки що це виходить з перемінним успіхом.

Значний удар по українському експорту завдала Росія. У 2014 року Україна втратила 29,4% експорту в цьому напрямку, що становить 5,2 млрд дол. Відзначимо, що тренд падіння експорту в Росію спостерігається з 2012 року, коли він скоротився на 11% порівняно з 2011 роком. У 2013 році тренд посилювався. Падіння експорту з України склало 14,6%. При цьому Росія «включила» свої геоекономічні можливості. У 2013 році Україна скоротила також експорт в Казахстан і Білорусь. У 2014 році ця тенденція ще більше посилювалася. За підсумками 2014 року експорт у країни ЄАЕС (Євразійський економічний союз) скоротився на 31,7%. При цьому дуже значна просадка припадає на Казахстан. Це пов'язано в тому числі і з блокуванням транзиту українських товарів через російську територію. Втрати за 2014 рік, у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року, від скорочення торгівлі з Казахстаном становлять 982 млн дол. Аналогічний показник по Білорусі становить 278 млн дол. при більш значних обсягах торгівлі.

Таким чином, 2014 рік не відрізняється від останніх кількох років, під час яких Росія проводила політику цілеспрямованого скорочення українського експорту, торговельних війн, а також використання у своїх інтересах механізмів Митного Союзу. У 2014 році конфлікт лише перейшов у відкриту фазу, разом з початком військової агресії і цілеспрямованим знищенням конкурентних російським підприємств України. Основою даного конфлікту є не тільки самотутнє геополітичне бачення Росією нового світового порядку і боротьба за регіональне першість, але й очевидні структурні проблеми в економіці Росії, які три останні роки вирішувалися і вирішуються за рахунок України.

У подібних умовах Україна не в змозі в короткий період перенаправити аналогічні обсяги експорту в інші країни. Однак Київ має боротися за посилення економічних контактів з Білоруссю і Казахстаном. В останньому випадку це є більш складним завданням, враховуючи блокування Росією сухопутного шляху до Казахстану з України. Однак необхідно враховувати, що найближчим часом Астана буде активно розвивати «каспійський транзитний шлях», який стане домінуючим. У подібних умовах необхідна активізація спільних проектів з Казахстаном, Азербайджаном і Грузією для активізації спільного транзитного проекту.

Таблиця 1

	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	1 квартал 2015 року
Експорт	2030,9	2076,98	2369,74	2104,64	1714,5	196,64
Імпорт	2630,8	4290,98	5151,87	3704,76	4153,92	529,59
Зовнішньоторговельний товарообіг	4661,7	6367,96	7521,61	5809,41	5868,42	726,23

Звертаємо увагу, що тенденція до скорочення експорту українських товарів до Росії буде продовжуватися і у 2015 році. Це пов'язано не тільки з геополітичною ситуацією, але і з погіршенням економічної ситуації в самій Росії, пов'язаної зі значним скороченням купівельної спроможності населення і зниження прощарку «середнього класу». У той же час, у разі адекватної зовнішньої політики України може наростити експорт до Білорусі та Казахстану. Лідери цих держав готові до співпраці [3].

За даними Державної служби статистики України, серед торговельних партнерів України Республіка Білорусь за підсумками 1 кварталу 2015 зайняла 2-ге місце серед країн СНД (після Російської Федерації) і 8 місце серед країн світу (РФ, КНР, Німеччина, Польща, Туреччина, Угорщина, Італія).

Зовнішньоторговельний товарообіг між Україною і Республікою Білорусь (млн дол.) (табл. 1).

За 1 квартал 2015 р. загальний товарообіг з Республікою Білорусь склав 726, 23 дол. і зменшився порівняно з I кварталом 2014 року на 579, 54 дол., або на 44,4%. Експорт товарів і послуг склав 196,64 дол. і зменшився по відношенню до 1 кварталу 2014 на 179,56 дол., або на 47,7%. Імпорт товарів і послуг склав 529,59 дол. і зменшився щодо 1 кварталу 2014 на 400 млн дол., або на 43%. Сальдо для України склалося від'ємним – 332,95 дол. Станом на 1 квітня 2015 обсяг українських інвестицій в економіку Республіки Білорусь склав 3 809,1 тис. дол., відбувся відтік інвестицій, їх обсяг склав 12,6 тис. дол. Республіка Білорусь станом на 1 квітня 2015 інвестувала в економіку України 27954,9 тис. дол., відбувся відтік білоруських інвестицій, їх обсяг склав 5253,3 тис. дол. При цьому експорт українських товарів та послуг до Республіки Казахстан склав 1 млрд 7,43 дол. і зменшився порівняно з аналогічним показником січня-листопада 2013 року на 1 млрд 15 млн дол. або на 50,2%, а імпорт казахстанської продукції склав 354,7 дол. і зменшився на 274,62 дол. або на 43,6%. Позитивне сальдо України склало 1 млрд 502 млн дол.

За підсумками січня-вересня 2014 загальний товарообіг (товарами і послугами) з Республікою Казахстан склав 1 млрд 186,2 дол. і зменшився порівняно з аналогічним показником січня-вересня 2013 (2 млрд 418,6 дол.) на 1 млрд 232,4 дол. або на 51%. При цьому експорт українських товарів та послуг до Республіки Казахстан склав 901 млн дол. і зменшився порівняно з аналогічним показником січня-вересня 2013 року на 928,11 дол. або на 50,7%, а імпорт казахстанської продукції склав 285,25 дол. США і зменшився на 304,22 дол. або на 51,6%. Позитивне сальдо склало 615,75 дол. [4].

Основним пріоритетом української геоекономічної стратегії останній рік є європейський вибір. Преференції, які отримали українські підприємства дозволили збільшити експорт товарів до країн ЄС на 8,8% у 2014 році, що принесло 1,19 млрд дол.

За I кв. 2015 р. у порівнянні з I кв. 2014 обсяг двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Вірменією скоротився на 33% і склав \$ 25,2 млн. Експорт товарів з України до Вірменії скоротився на 32% і склав \$ 23,2 млн, А імпорт товарів з Вірменії в Укра-

їну скоротився на 46% і склав \$ 2 млн. Позитивне сальдо торгівлі товарами для України – \$ 21,3 млн.

У I кв. 2015 р. найбільшу питому вагу в структурі експорту товарів з України до Вірменії належав харчової продукції – 40% (обсяги поставок скоротилися на 9%), у т.ч. тютюну – 25% (зросли на 3%); неблагородні метали – 23% (зменшилися на 34%); тваринницької продукції – 12% (зменшилися на 14%); жирам і маслам – 5% (зменшилися на 69%); хімічної продукції – 5% (зменшилися на 45%); деревині, папери – 4% (зменшилися на 52%).

Структура експорту неблагородних металів визначалася поставками чорних металів – 17% (обсяги зменшилися на 40%) і виробів з чорних металів – 5% (збільшилися на 5%).

Найбільшу питому вагу в структурі імпорту товарів з Вірменії в Україну належав алкогольних напоїв – 40% (обсяги поставок скоротилися на 72%); чорним металам – 33% (у I кв. 2014 р. не імпортувалася); оптичних приладів – 5% (зросли у 2 рази); товарам, придбаним в портах – 20% (зросли на 12%).

За січень–серпень 2014 року зовнішньоторговельний обіг товарами та послугами України з Киргизькою Республікою становив 70,22 млн дол. і зменшився у порівнянні з січнем – серпнем 2013 року (106,92 млн дол.) на 36,7 млн дол. або на 34,3%, у тому числі товарами становив 67,97 млн дол. і зменшився у порівнянні з січнем – серпнем 2013 року (98,13 млн дол.) на 30,16 млн дол. або на 30,7%.

При цьому: експорт товарів та послуг становив 66,25 млн дол. і зменшився у порівнянні з січнем серпнем 2013 року на 32,22 млн дол. або на 32,7%, у тому числі товарами становив 64,83 млн дол. і зменшився у порівнянні з січнем – серпнем 2013 року на 26,66 млн дол. або на 29,1%; імпорт товарів та послуг становив 3,97 млн дол. і зменшився у порівнянні з січнем–серпнем 2013 року на 4,49 млн дол. або на 53,1%, у тому числі товарами, становив 3,14 млн дол. і зменшився у порівнянні з січнем–серпнем 2013 року на 3,51 млн дол. або на 52,8%. Позитивне сальдо склало 62,29 млн дол.

Основними статтями експорту за цей період до Киргизької Республіки залишалася продукція (від загального обсягу експорту товарів): агропромислового комплексу – 54,5% (35,34 млн дол.); машинобудування – 13,3% (8,6 млн дол.); хімічної промисловості – 8,1% (5,26 млн дол.); металургійної промисловості – 4,1% (2,66 млн дол.). Експорт продукції агропромислового комплексу за січень–серпень 2014 року становив 35,34 млн дол. і зменшився порівняно з січнем–серпнем 2013 року на 18,63 млн дол. або на 34,5%. Експорт продукції машинобудівної промисловості за січень–серпень 2014 року становив 8,6 млн дол. і зменшився порівняно з січнем–серпнем 2013 року на 0,22 млн дол. або на 2,5%. Одночасно за окремими видами експорт продукції машинобудівної промисловості за січень–серпень 2014 року порівняно з січнем–серпнем 2013 року збільшився. Експорт продукції хімічної промисловості за січень–серпень 2014 року становив 5,26 млн дол. і зменшився порівняно з січнем–серпнем 2013 року на 6,67 млн дол. або на 55,5%. Експорт продукції металургійної промисловості за січень–сер-

пень 2014 року становив 2,66 млн дол. і зменшився порівняно з січнем–серпнем 2013 року на 1,67 млн дол. або на 38,6%.

Основними статтями імпорту за цей період з Киргизької Республіки залишалася продукція (від загального обсягу імпорту товарів): імпорт продукції агропромислового комплексу за січень–серпень 2014 року становив 1,55 млн дол. і зменшився в порівнянні з січнем–серпнем 2013 року на 1,68 млн дол. або на 52,1%. Імпорт продукції машинобудівної промисловості за січень–серпень 2014 року становив 1,19 млн дол. і зменшився порівняно з січнем–серпнем 2013 року на 1,47 млн дол. або на 55,2%, здебільшого за рахунок зменшення імпорту електричних ламп розжарювання на 64,0% (-1,48 млн дол.), імпорт яких становив 0,83 млн дол. Імпорт продукції легкої промисловості за січень–серпень 2014 року становив 0,35 млн дол. і зменшився порівняно з січнем – серпнем 2013 року на 0,13 млн дол. або на 26,8%. Станом на 1 серпня 2014 року Киргизстан інвестував в економіку України 269,2 тис. дол.

За підсумками 2014 року, зростання українського експорту в ЄС склало лише 2,6%. Це невелике зростання забезпечене вузької товарною групою, яку навряд чи можна назвати високотехнологічної: жири і масла (+ 58,4%), деревина та вироби з дерева (+ 21,8%), в той час як на частку продукції механічного машинобудування припадає приріст лише 5,5%, а електронного – 10,6%. На цьому фоні дуже цікаво виглядає структура падіння українського експорту за окремими європейськими країнами (у порівнянні з 2013 роком). Так, падіння було зафіксовано в торгових відносинах з Францією (21%), Естонією (16%), Словаччиною (10,3%), Данією (19,9%), Грецією (11,4%) та Ірландією (42,2%), Австрією (3,9%), Чехією (4,9%). Однак, основні партнери України продемонстрували позитивну динаміку. Зокрема, це стосується Польщі (+ 11,5%), Німеччини (+ 6%), Італії (+ 14,3%), Іспанії (+ 41,1%), Нідерландів (+ 17,9%) [5].

Експорт у 2015 році в країни ЄС буде зростати при зменшенні імпорту з них. Україна останні кілька років скорочувала експорт в дані держави. Таким чином, ми будемо спостерігати повернення втрачених позицій. Скорочення імпорту, в свою чергу, буде відбуватися через зменшення купівельної спроможності населення, що неминуче в період «шокових» реформ, які анонсуються сьогодні. Однак при всьому бажанні можливості ЄС не дозволяють

повністю заповнити втрату експорту в країни ЄАЕС в найближчий період.

**Висновки з проведеного дослідження.** Аналіз аргументів «за» і «проти» кожного із варіантів дозволяє зробити висновок, що поглиблена ЗВТ України з ЄС є без сумніву вигіднішим варіантом з економічної точки зору. Більш тісні економічні зв'язки з ЄС дозволяють отримати кращий доступ українським експортерам до багатого та густонаселеного ринку з прозорим та передбачуваним бізнес-середовищем. Крім того, запровадження поглибленої ЗВТ призведе до гармонізації регуляторного середовища в Україні, яке у свою чергу забезпечить краще бізнес-середовище, що є вкрай важливим для інвесторів та економічного розвитку в цілому.

У той же час участь у Євразійському економічному союзі з Росією, Білоруссю, Казахстаном, Вірменією та Киргизією може призвести лише до короткотермінових та спірних вигід у плані отримання дешевих енергоресурсів. У довгостроковій перспективі чистим результатом може бути переорієнтація торговельних потоків та уповільнена технологічна модернізація, оскільки імпорт інвестиційних товарів стане дорожчим.

Останнім часом торгова динаміка між Україною – Казахстаном, Україною – Білоруссю, Україною – Вірменією та Україною – Киргизією погіршилася. Значною мірою це динаміка не тільки між Україною та цими країнами, а і відносини між Україною та Євразійським економічним союзом. Перш за все це пов'язано з впливом запроваджених санкцій проти Росії, яке впливає на економічну співпрацю союзу з третіми країнами. Тому перспектива співпраці між Україною, Казахстаном, Білоруссю, Вірменією та Киргизією можлива лише поза ЄАЕС.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Viner J. The Customs Union Issue: a handbook / J. Viner. – N. Y.: Carnegie Endowment for International Peace, 1950. – 221 p.
2. Панова І.А. Перспективи и последствия сближения Украины с Таможенным союзом (Россия, Беларусь, Казахстан) // БІЗНЕС-СІНФОРМ. – № 2 '2014, с. 84-85.
3. By Da Vinci AG Analytic Group. Внешняя торговля Украины. Второй фронт Путина // ГЛАВКОМ. – 21.01.2015.
4. Офіційний сайт Митного союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsouz.ru/>.
5. Андрей НОВАЦКИЙ. Торговля Украины с ЕС: логические результаты // Одна Родина. Информационно-аналитическое издание. – 18.03.2015.

УДК 656.61:656.025.4

Жилин М.В.  
директор ООО «Вагонсет»**ИССЛЕДОВАНИЕ ФРАХТОВОГО РЫНКА ПЕРЕВОЗКИ ЖЕЛЕЗОРУДНОГО СЫРЬЯ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Исследованы мировые тенденции перевозки железорудного сырья в современных условиях. Обозначена и обоснована ключевая роль Китая на мировом рынке производства и перевозки железорудного сырья. Проанализированы объемы его переработки морскими портами Украины за последние три года. Выделены перспективы развития портов Украины, в частности по обеспечению грузопереработки указанного сырья, которые главным образом основаны на техническом переоснащении и модернизации погрузочного оборудования, причалов и т.д. Предложены характерные черты для смешанного типа рынка по перевозке железорудного сырья, которые позволят максимально соответствовать особенностям современных мировых тенденций обозначенного рынка.

**Ключевые слова:** фрахтовый рынок, железорудное сырье, морские терминалы, перспективы развития портов, смешанный тип рынка.

**Жилин М.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ФРАХТОВОГО РИНКУ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

Досліджено світові тенденції перевезення залізорудної сировини в сучасних умовах. Визначено й обґрунтовано ключову роль Китаю на світовому ринку виробництва та перевезення залізорудної сировини. Проаналізовано обсяги переробки цієї сировини морськими портами України за останні три роки. Виділено перспективи розвитку портів України, зокрема щодо забезпечення вантажопереробки залізорудної сировини, які головним чином засновані на технічному переоснащенні та модернізації навантажувального обладнання, причалів тощо. Запропоновано характерні риси змішаного типу ринку із перевезення залізорудної сировини, що дозволять максимально відповідати особливостям сучасних світових тенденцій даного ринку.

**Ключові слова:** фрахтовий ринок, залізорудна сировина, морські термінали, перспективи розвитку портів, змішаний тип ринку.

**Zhilin M.V. THE RESEARCH OF FREIGHT MARKET OF IRON ORE RAW TRANSPORTATION IN MODERN CONDITIONS**

The world tendencies of iron ore raw transportation in modern conditions have been studied. The key role of China in the global market of iron ore raw production and transportation has been defined and substantiated. The iron ore raw processing volumes in the seaports of Ukraine for the past three years have been analyzed. The development prospects of Ukrainian ports have been highlighted, in particular to ensure the cargo handling of iron ore raw, which are mainly based on the technical re-equipment and modernization of loading equipment, berths, etc. The typical features of the mixed type market of iron ore raw transportation have been proposed, that will allow maximally correspond to the features of the modern world tendencies in this market.

**Keywords:** freight market, iron ore raw, marine terminals, development prospects of ports, mixed type market.

**Постановка проблемы.** Актуальность направления нашего исследования определяется значительными объемами производства, перевозки и потребления железорудного сырья (ЖРС) во всем мире. Довольно существенные изменения основных показателей и структуры мирового рынка этого сырья произошли вследствие мирового экономического кризиса. При этом произошло значительное снижение цен на ЖРС, трансформировалась структура его закупок, сократились объемы поставок, изменились направления поставок ЖРС и т.д. В связи с этим актуальность и важность нашего исследования обоснована необходимостью изучения особенностей перевозки указанного сырья в современных условиях. Однако при исследовании рынка по перевозке сырья зачастую не в полной мере учитываются те особенности, которые характерны для него в современных условиях, и такие инструменты, с помощью которых возможно повысить эффективность его функционирования. Все это отображает научный интерес к указанной проблематике.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Изучению вопросов перевозки сырья, особенно ЖРС, посвящены работы как украинских, так и зарубежных ученых, таких как: В.В. Винников, Ю.С. Воеводский, Т.В. Волкова, И.Г. Калабеков, А.М. Холоденко и др. [1-7]. Однако постоянно изменяющиеся экономические, политические и прочие факторы оказывают существенное влияние на рынок производства и перевозки ЖРС, что обуславливает необходимость в дальнейших научных исследованиях обозначенной сферы мировой экономики.

**Постановка задания.** На основе вышеизложенного можно сформулировать задание исследования,

которое состоит в изучении и анализе мировых тенденций фрахтового рынка перевозки ЖРС в современных условиях.

**Основной текст исследования.** На фрахтовый рынок перевозок железной руды, а вместе с тем и рынок торговли ЖРС, существенно влияет Китай как ключевой игрок на мировой арене. Эта рыночная позиция обусловлена высокими темпами ВВП и быстрорастущей экономикой [1]. Также немаловажен тот факт, что Китай одновременно является и основным потребителем ЖРС [2]. Исходя из этого, целесообразно выделить характерные черты фрахтового рынка перевозок железной руды в современных условиях:

- на объемы закупаемого Китаем ЖРС влияют, с одной стороны, темпы роста производства стали (на которые влияют изменения потребления стали в мире), а с другой – изменения производства (добычи) такого сырья внутри страны. При этом следует отметить, что вышеуказанные показатели в большей степени имеют плановую структуру;

- рынок торговли и перевозки ЖРС относится к рынку покупателя, что объясняется сфокусированным и целенаправленным плановым управленческим воздействием;

- возможности судовладельцев переориентировать флот на перевозки других грузов (например зерна, удобрений и т.д.), что зависит от состояния и конъюнктуры соответствующих сегментов фрахтового рынка. В соответствии с этим рост объемов производства стали сопровождается ростом объема производства продовольствия. Однако, очевидно, что падение перевозок зерна будет происходить медленней, чем падение перевозок ЖРС, т.к. продукты питания являются априори более насыщенными, чем

сырье для сталелитейного производства. В то же время чем большие суда используются для перевозки жрс, тем меньше вероятность переориентировки, что обусловлено тем, что сверхбольшими судами зерно перевозится относительно мало;

– возможности судовладельцев ставить суда на отстой и не соглашаться на осуществление перевозок по низким ставкам. Эта ситуация характерна скорее при ставках максимально приближенных к себестоимости перевозки. В противной случае решение об отстое нецелесообразно, т.к. требует в большинстве случаев дополнительных расходов в будущих периодах (очистка корпуса от биологических материалах, ремонт механизмов, расходы на вывод узлов из консервации и т.д.);

– существующая практика закупок ЖРС Китаем предполагает создание запасов, что отражает зависимость продавцов от возможностей потребителей (особенно в плане хранения сырья). Однако при этом оказывает влияние временной фактор, который необходимо учитывать при планировании закупок;

– аппарат управления рынком перевозки ЖРС фактически находится под прямым контролем Китая. В этой связи любые замедления темпов роста производства стали временно приостанавливать или уменьшать объемы закупок ЖРС, что и приводило к снижению ряда показателей: цен на сырье, котировок акций рудодобывающих компаний, фрахтовых ставок на перевозку ЖРС как в Китай, так и по всем иным направлениям. Все это фактически создает условия для роста рынка стали, а также стимулирует рост внутреннего производства ЖРС на основе планово-директивного воздействия;

– т.к. сроки ввода в эксплуатацию новых судов, а следовательно и изменение предложения на рынке, обусловлены технологическими сроками строительства, а также количество новых судов лимитировано совокупными производственными мощностями мирового судостроения, то длительные сроки сооружения судостроительных предприятий уменьшают вероятность кратковременных колебаний предложения на данном рынке. Однако относительно кратковременные колебания спроса возможны за счет принятия решения о приостановке закупок Китаем. В конечном счете это может привести к падению фрахтовых ставок, которые и будут способствовать снижению стоимости товара в порту назначения, тем самым стимулируя производство стали;

– судовладельцы заказывают суда, исходя не из текущей конъюнктуры, а на основе прогноза ее развития. Это связано с тем, что поставка судна осуществляется обычно не ранее, чем через полтора-два года после заключения контракта. Также следует отметить, что возможности судовладельцев по обновлению флота зависят от ряда факторов, таких как: соотношение между спросом на тоннаж и его предложением на фрахтовом рынке; уровень цен на продукцию морского транспорта (фрахтовых ставок); возрастной состав флота; уровень процентной ставки кредитования и доступности кредитов.

В условиях отсутствия координации в мировой инвестиционной политике, приток заказов на строительство судов, считающихся перспективными, как правило, превышает реальные потребности, в результате чего строительство таких судов резко возрастает, приводя к образованию избытка тоннажа. При этом даже после падения спроса на суда и прекращения притока заказов, их строительство продолжается, применяются инновационные морские транспортные средства. Все вышеперечисленное уве-

личивает диспропорции между спросом на тоннаж и его предложением и в дальнейшем приводит к затягиванию кризиса. Сглаживанию кризисных колебаний на рынке судов способствует тесная зависимость спроса на суда от состояния международного товарооборота в целом, опережающие темпы развития которого служат основой роста потребностей в средствах морской транспортировки грузов.

Важно отметить, что у судовладельцев и операторов флота всегда есть возможность некоторого маневра – переключения флота на перевозку другого груза. Так, например, по прогнозам макроэкономической модели FAPRI [8], можно говорить о том, что к 2017 г. потребности в пшенице и кукурузе возрастут на 230 млн тонн, спрос будет увеличиваться за счет производства кормов и промышленного использования этих культур. Такой прогноз увеличения потребления зерна свидетельствует о том, что ключевое повышение будет находиться в несколько ином географическом регионе, чем транспортировка/производство/потребление ЖРС. Таким образом, можно обозначить фактор увеличения инерционности перехода крупнотоннажного флота от одного вида груза к другому. При этом важно отметить, что так как любой балластный переход требует зачастую значительных дополнительных затрат, то возможности Китая в этом случае значительно выше, чем у кого-либо, что в очередной раз подтверждает его ключевое место на мировом рынке перевозки ЖРС.

В классической теории при торговле товарами/услугами постоянно возникает риск того, что другой игрок рынка понизит цены. Однако если говорить о рынке перевозки ЖРС Китая, то риска спонтанного и неконтролируемого повышения цен на сырье со стороны другого покупателя фактически не существует и только собственный рост экономики может побудить Китай пересмотреть цены на сырье. Цель этого пересмотра может состоять только в стимулировании увеличения производства/поставки сырья, а именно ЖРС, со стороны продавца. В таком случае вероятность объединения продавцов указанного сырья в консорциум (по типу ОПЭК) чрезвычайно низкая, и можно утверждать, что этот рынок основывается на классической теории стоимости.

Если говорить об украинских и российских компаниях, производящих ЖРС, то у них есть альтернативные варианты его продажи как на внутренние рынки, так и на европейские рынки. При этом перевозка ЖРС европейскому потребителю может осуществляться железнодорожным транспортом. Поэтому можно сделать вывод о том, что украинские и российские игроки менее чувствительны к флуктуациям цен на рынке Китая. Также необходимо отметить, что ограничения пропускных способностей глубоководных портов черноморского, балтийского и северо-европейского регионов России не позволяют ни украинским, ни российским компаниям выступать полноправными игроками, которые могли бы повлиять на ценообразование на рынке ЖРС в мире. При этом мощности по производству такого сырья и наличие сырьевой рудной базы гипотетически позволяют это сделать.

Таким образом, при прочих равных условиях цены на ЖРС прямо зависят от потребностей сталелитейного производства Китая, которое в свою очередь зависит от потребностей в стали всего мирового хозяйства в целом. При этом наличие запасов ЖРС в Китае делает эту зависимость не прямой, а корреляционной.

Основой для оценки роста потребностей в ЖРС, а следовательно и его цены может служить динамика

роста рынка стали Китая во взаимодействии и с учетом мирового рынка стали [9], а также динамики ВВП Китая с учетом динамики ВВП других стран-производителей стали. Вместе с тем кроме показателей роста ВВП для оценки перспектив роста потребностей в ЖРС может служить, например, динамика роста железнодорожных перевозок промышленных грузов внутри Китая, а также динамика роста потребления электроэнергии. Таким образом, эти два показателя в большей степени характеризуют рост реального сектора экономики, нежели ВВП, который имеет более синтетическую природу. При этом динамика роста спроса на производство стали является характерным маркером экономического роста реального сектора экономики.

Для проведения более расширенного исследования возникает необходимость в рассмотрении ситуации перевозки ЖРС в Украине. Согласно данным [10] возможно провести анализ объемов переработки указанного сырья морскими портами Украины за 2012-2014 гг., результаты которого приведены в табл. 1.

Согласно данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что в целом объемы переработки ЖРС морскими портами Украины за обозначенный период возросли на 6%. Однако при этом существенно снизились объемы импорта ЖРС и объемы переработки транзитных грузов (ЖРС) морскими терминалами. Поэтому возникает необходимость поиска путей восстановления положительной динамики рассматриваемых показателей.

Как итог вышесказанного можно выделить перспективы развития портов Украины, в частности по обеспечению грузопереработки ЖРС:

1. Модернизация и замена перегрузочного оборудования (главным образом обновление порталных кранов современными перегружателями с более высокой скоростью грузопереработки).

2. Модернизация и расширения подъездных железнодорожных путей и складского хозяйства, в частности в порту Южный.

3. Проведение дноуглубительных работ и модернизации причалов, направленных на принятия судов большого водоизмещения и осадки.

4. Установление оптимальных железнодорожных тарифов, ставок перевалки и хранения ЖРС, а также согласование тарифов с общим текущим состоянием рынков и общей динамикой развития транспортных систем стран-конкурентов и конкурирующих портов.

5. Совершенствование организации обработки судов, включая сокращение времени на осуществление таможенных и пограничных формальностей.

6. Введение моратория на налогообложение новых строящихся терминалов, а также на развития сопутствующей инфраструктуры, а также на модернизацию старых терминалов.

7. Усовершенствование механизма гарантирования потенциальным и действующим инвесторам права собственности и корпоративных прав на объекты инвестирования.

8. Разработка и совершенствование технологических карт рейдовых погрузок судов с большой осадкой с использованием маломерного флота в качестве средств транспортировки груза со складов порта на рейд.

В соответствии с современными тенденциями промышленного и научно-технического развития фактически невозможно построить в необходимых масштабах ни транспортные средства, ни сооружения, ни какие-либо иные капитальные конструкции. В связи с этим возникает необходимость в формировании такого типа рынка по перевозке ЖРС (смешанного), который будет включать в себя признаки плановой экономики, с одной стороны, и черты рыночной экономики – с другой. При этом главной особенностью этого смешанного типа рынка может являться процесс формирования цены на перевозку ЖРС, который целесообразно рассмотреть, а возможно, и усовершенствовать в дальнейших исследованиях.

На взгляд автора, смешанному типу рынка по перевозке ЖРС могут быть свойственны такие черты:

– рынок с плановой экономикой в большей степени влияет на рынок с рыночной экономикой, чем рыночная экономика на плановую при прочих равных условиях;

– на рынок с чертами рыночной экономикой влияет больше внеэкономических факторов, чем на рынок с чертами плановой экономики, и, как следствие, прогнозы роста плановой экономики оказывают наибольшее влияние на рынок с рыночной экономикой, чем на рынок плановой экономики, с которой он связан;

– сложность оценки строительства терминала на таком рынке больше определяется вероятностями развития внутренней системы (например, тарифов на железнодорожные перевозки, строительство и развития железнодорожной инфраструктуры, развитием/модернизацией ГОКов), чем неопределенностью внешних рынков (флуктуациями цен на сырье, ростом экономик стран-потребителей);

– в соответствии с научной позицией А.М. Холоденко [6; 7] в условиях, когда в торговле участвуют несколько игроков с рыночной структурой экономики и один – с плановой, при относительно равных ресурсах выигрывать всегда будет участник рынка с инструментами плановой экономики;

– на основании предыдущей черты можно говорить о том, что рыночная экономика характеризуется большей мотивацией игроков, чем плановая, а плановая, в свою очередь, – большим потенциальным теоретическим максимумом.

**Выводы проведенного исследования.** Итак, результаты работы показали, что:

1. Исследованы мировые тенденции перевозки ЖРС, согласно которым выявлена значимая роль Китая как ключевого игрока на мировом рынке производства и перевозки такого сырья. Исходя из этого, выделены характерные черты фрахтового рынка перевозок железной руды в современных условиях,

Таблица 1

Анализ объемов переработки ЖРС морскими портами Украины за 2012-2014 гг.

Основные показатели	Значение показателя по годам, млн. т.			Темп роста или спада, %	
	2012	2013	2014	2013/2012	2014/2013
1. Общие объемы переработки ЖРС	31 120,18	33 055,22	35 327,37	106,2	106,87
2. Экспортные объемы переработки ЖРС	20 382,61	22 450,08	25 301,24	110,1	112,7
3. Импортные объемы переработки ЖРС морскими терминалами	5 584,66	6 295,33	5 297,32	112,7	84,15
4. Объемы переработки транзитных грузов (ЖРС) морскими терминалами	5 052,88	4 309,50	2 761,32	85,3	64,08

например, такие как плановая структура показателей, влияющих на объемы закупаемого Китаем ЖРС; специфика закупок этого сырья; тип управления рынком его перевозки.

2. Проведен анализ объемов переработки ЖРС морскими портами Украины за последние три года, который свидетельствует об отрицательной динамике указанного рынка.

3. Выделены перспективы развития портов Украины, в частности по обеспечению грузопереработки ЖРС, которые главным образом основаны на техническом переоснащении и модернизации погрузочного оборудования, причалов и т.д.

4. Предложены характерные черты для смешанного типа рынка по перевозке ЖРС, который будет включать в себя признаки плановой экономики, с одной стороны, и черты рыночной экономики – с другой. Учет особенностей этого типа рынка позволит максимально соответствовать современным требованиям и потребностям мирового рынка перевозки ЖРС.

В дальнейших исследованиях планируется проанализировать концепции и математические модели развития морских портов.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Винников В.В. Структура и закономерности формирования фрахтового рынка в условиях глобализации / В.В. Винников, Ю.А. Кузьменко // *Економічні інновації*. – 2011. – Вип. 46. – С. 90-99.
2. Воевудский Ю.С. Основные закономерности формирования конъюнктуры мирового рынка железной руды / Ю.С. Воевудский // *Развиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць*. – Одеса: ОНМУ, 2013. – Вип. 1(42). – С. 112-128.
3. Волкова Т.В. Роль морських торговельних портів України у розвитку міжнародних економічних процесів / Т.В. Волкова // *Проблеми і перспективи розвитку співробітництва між країнами Юго-Восточної Європи в рамках Чорноморського економічного співробітництва і ГУАМ: зб. науч. трудов*, 2009. – Т. 2. – С. 697-700.
4. Калабеков И.Г. Россия, Китай и США в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chi.us.ru/index.html>.
5. Медведкин Т.С. Тенденции развития мирового рынка чёрных металлов в условиях глобализации мировой экономики / Т.С. Медведкин, Э.М. Нестеренко // *Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка і право»*. – 2009. – Т. 1, № 1. – С. 122-128.
6. Холоденко А.М. Моделі вертикальної інтеграції у логістичному ланцюжку / А.М. Холоденко, В.О. Сударев // *Проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств різних форм власності: в 3 т.* – Донецьк: ІЗП НАН України, 2004. – Т. 2. – С. 354-363.
7. Холоденко А.М. Оптимізація транспортних тарифів у логістичній системі / А.М. Холоденко // *Развиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць*. – Одеса: ОДМУ, 2001. – Вип. 10. – С. 150-163.
8. Прогнозы макроэкономической модели FAPRI Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/tradepol/worldmarkets/outlook/2011\\_2020\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/analysis/tradepol/worldmarkets/outlook/2011_2020_en.pdf).
9. Официальный сайт статистических данных Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stats.gov.cn/>.
10. Официальный сайт государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.322:631(477)

**Жорова А.М.**

*кандидат фізико-математичних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики  
та економіко-математичного моделювання  
Миколаївського національного аграрного університету*

**Чемеринська К.П.**

*магістр  
Миколаївського національного аграрного університету*

## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГІВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

У статті розглянуто основні підходи до трактування поняття інвестиційної привабливості та визначення факторів, що її формують. На основі цього проведено оцінку сучасного рівня інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору України. Визначено конкурентні переваги, використання яких дозволить збільшити обсяги надходження іноземних інвестицій в аграрні підприємства.

**Ключові слова:** інвестиційна привабливість, аграрний сектор, аграрні підприємства, іноземні інвестори, іноземні інвестиції, прибутковість, конкурентні переваги.

### **Чемеринская К.П. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ КАК ПРЕДПОСЫЛКА К УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМОВ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

В статье рассмотрены основные подходы к трактованию понятия инвестиционной привлекательности и определению факторов, которые ее формируют. На основе этого проведена оценка современного уровня инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора Украины. Определены конкурентные преимущества, использование которых позволит увеличить объемы поступления иностранных инвестиций в аграрные предприятия.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, аграрный сектор, аграрные предприятия, иностранные инвесторы, иностранные инвестиции, доходность, конкурентные преимущества.

### **Chemerynska K.P. INVESTMENT ATTRACTION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE AS A PREREQUISITE OF INCREASING THE VOLUME OF FOREIGN INVESTMENTS**

The article discusses the main approaches to the interpretation of the concept of investment attractiveness and determination of the factors that shape it. On this basis, has assessed the current level of investment attractiveness of the enterprises of agriculture sector of Ukraine. Identified competitive advantages, which will increase the volume of foreign investments in agricultural enterprises.

**Keywords:** investment attractiveness, agricultural sector, agricultural enterprises, foreign investors, foreign investment, profitability and competitive advantage.

**Постановка проблеми.** Проведення економічних реформ і здійснення структурної перебудови аграрної галузі України, досягнення якісного відтворення та ефективного використання її виробничого потенціалу (більша частина основних засобів аграрних підприємств є фізично і морально зношеною) потребує значних ресурсів. В умовах їх обмеженості одним із джерел фінансування таких зрушень є іноземні інвестиції. У свою чергу, інвестиційна привабливість підприємств аграрного сектору відображає їх конкурентні переваги у боротьбі за ці ресурси. Діагностування інвестиційної привабливості є першим етапом при виборі іноземним інвестором об'єкта, в який він вкладатиме наявні кошти, і основним індикатором, який дозволить керівництву цього об'єкта ефективно управляти інвестиційною привабливістю. В цьому контексті оцінка та аналіз рівня інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору України набуває особливого значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо різноманітних аспектів інвестиційної привабливості постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Підходи до трактування поняття інвестиційної привабливості держави, регіонів, певних галузей описано у працях І.О. Бланка, О.І. Кременя, В.І. Куберко, Д.М. Стеценка та багатьох інших. Питанням систематизації та класифікації факторів, що формують інвестиційну привабливість, присвячено праці О.Є. Кузьміна, О.В. Товстенюка та інших. Методичні основи дослідження й оцінювання інвестиційної привабливості містяться у роботах зарубіжних і вітчизняних вчених, а саме: Е. Хансена,

Р. Хоурті, С.В. Юхимчук, О.А. Савлук та ін. Однак більшість науковців вивчає лише теоретичні сторони інвестиційної привабливості, проте підвищення її рівня з метою збільшення обсягів іноземних інвестицій у підприємства аграрної галузі України вимагає поглибленого дослідження у сфері застосування практичних підходів до діагностування інвестиційної привабливості вітчизняних агроформувань.

**Постановка завдання.** З огляду на вищевикладене метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів щодо основних аспектів формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств України та проведення на основі цього оцінки її рівня, визначення конкурентних переваг, що сприятимуть підвищенню інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання аграрної галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** До сьогодні в науковій літературі не вироблено єдиного підходу до визначення суті поняття інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору, хоча від розуміння цього терміну залежить, як підприємство її формуватиме і на що саме впливатиме задля її високого рівня.

Вчені О.І. Кремень та В.І. Куберко [2, с. 63] пропонують систематизувати всі підходи до трактування дефініції «інвестиційна привабливість» за прив'язкою до об'єктів, а саме: інвестиційна привабливість держави, регіону, галузі, суб'єкта господарювання. З цим твердженням погоджується Н.А. Русак [6, с. 89], адже пропонує визначити інвестиційну привабливість як доцільність вкладання у



країну, регіон, галузь, підприємство чи проект вільних коштів. Також відповідно до [3, с. 52], інвестиційна привабливість – це сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Водночас Д.М. Стеченко [7, с. 249] у своїх дослідженнях зазначає, що інвестиційна привабливість – це надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на основі економічних результатів діяльності об'єкта інвестування. На думку вченого, інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних чинників, перелік і вплив яких можуть розрізнятися і змінюватися залежно як від складу інвесторів, що мають на меті, так і від виробничо-технічних особливостей виробництва, що інвестується.

Вчені А.П. Іванов, І.В. Сахарова і Е.Ю. Хрустальов [1, с. 32] схиляються до того, що інвестиційна привабливість – це сукупність економічних та фінансових показників інвестиційного об'єкта, що визначають можливість одержання максимального прибутку в результаті вкладення капіталу при мінімальному ризику вкладання коштів.

У наукових працях В.А. Машкін [4] наводить визначення інвестиційної привабливості як наявності таких умов інвестування, що впливають на переваги інвестора у виборі того або іншого об'єкта інвестування.

Головним недоліком наведених вище трактувань поняття інвестиційної привабливості є те, що більшість науковців у своїх визначеннях ототожнюють її з оцінкою певних показників, які можуть слугувати лише для її діагностики. Переважним же мотивом інвестування вчені вважають отримання інвестором максимального прибутку, не враховуючи те, що цілі інвестора можуть бути різноманітними (наприклад, отримання соціального ефекту).

На основі вищевикладеного та опрацювання інших наукових джерел вважаємо, що інвестиційну привабливість аграрних підприємств слід вивчати як сукупність певних факторів (як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства), аналіз яких дозволяє іноземним інвесторам сформулювати уявлення про стан об'єкта інвестування, оцінити надійність та доцільність вкладення в нього інвестицій з метою досягнення своїх інтересів.

У контексті наведеного визначення слід зазначити, що на інвестиційну привабливість аграрних підприємств впливають зовнішні і внутрішні фактори, які слід розглядати як рушійні сили, що забезпечують створення конкурентних переваг для конкретного підприємства у боротьбі за обмежені інвестиційні ресурси [8, с. 381].

До основних факторів зовнішнього середовища, що можуть позитивно чи негативно вплинути на інвестиційну привабливість підприємств аграрного сектору, слід зарахувати політичні, економічні, ринкові, науково-технічні, інфраструктурні та соціально-культурні. Ці чинники дуже важливо враховувати при формуванні й управлінні інвестиційною привабливістю аграрних підприємств, оскільки вони є відкритою системою, що взаємодіє із зовнішнім середовищем. Однак не варто при цьому переоцінювати вплив цих факторів, адже, як показує практика, для деяких іноземних інвесторів параметри інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування домінують над параметрами такої привабливості країни або галузі в цілому. На користь цієї тези свідчить те, що незважаючи на політичну та економічну нестабільність, в Україні обсяг прямих іноземних інвестицій в аграрну галузь у 2014 р. зріс порівняно з попереднім роком на 6,6% (рис. 1).

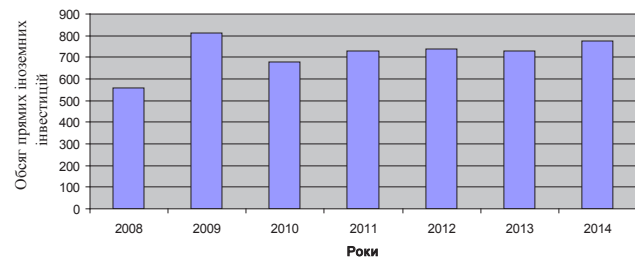


Рис. 1. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор України

А отже, вагоме значення у процесі формування інвестиційної привабливості набувають внутрішні фактори. До них належать: фінансово-економічні; виробничо-технологічні (ступінь зносу основних фондів); організаційні (форма власності, стиль управління, кваліфікація персоналу); інформаційні (використання інноваційної продукції у виробничому процесі); комунікаційні (зв'язки підприємства із постачальниками, покупцями, рівень розвитку внутрішньої комунікаційної системи); ретроспективні (історія розвитку підприємства, ефективність реалізації вже наявних інвестиційних проектів); суб'єктивні (індивідуальні очікування суб'єктів процесу інвестування).

Основою визначення конкурентних переваг у процесі формування інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору України є оцінка їх потенціалу з урахуванням впливу на неї визначених факторів.

Як свідчить вітчизняна практика, для іноземних інвесторів надзвичайно важливим параметром інвестиційної привабливості є фінансово-економічний стан вітчизняних агроформувань (табл. 1).

Таблиця 1

Загальні результати діяльності аграрних підприємств України

Показник	Роки			Відхилення (+,-) 2014 р. порівняно з 2013 р.
	2012	2013	2014	
Чистий прибуток (збиток), млн грн	19 831,6	15 806,0	32 456,8	16 650,8
Підприємства, які отримали чистий прибуток				
у відсотках до загальної кількості	75,0	64,3	81,5	17,2
фінансовий результат на одне підприємство, млн грн	3,5	3,2	5,5	2,3
Підприємства, які отримали чистий збиток				
у відсотках до загальної кількості	25,0	31,2	18,4	-12,8
фінансовий результат на одне підприємство, млн грн	1,6	2,2	3,5	1,3
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва аграрної продукції, %	20,1	11,2	25,7	14,5
продукції рослинництва, зокрема:	21,9	11,1	29,2	18,1
продукції тваринництва, зокрема:	14,2	11,3	13,5	2,2

Загалом у 2014 р. фінансові результати діяльності підприємств аграрної сфери України були вищими порівняно з двома попередніми роками. Наприклад, діяльність підприємств аграрної галузі в Україні була прибутковою, адже більшість з них (81,5% проти 64,3% у 2013 р.) отримала прибуток. А кількість підприємств, які зазнали збитків у 2014 р., скоротилась на 12,8 в.п. порівняно з попереднім роком. Рівень рентабельності виробництва аграрної продукції у звітному році також був більшим на 14,5 в.п. порівняно з 2013 р. Варто зазначити про підвищення рівня рентабельності виробництва тваринницької продукції (13,5% у 2014 р. проти 11,3% у 2013 р.), яке традиційно є низькорентабельним.

Отже, в цілому можна стверджувати, що виробництво аграрної продукції в Україні є ефективним, однак фінансові показники діяльності є нестабільними, що, з одного боку, пояснюється специфікою сільського господарства, а з іншого – орієнтацією товаровиробників на екстенсивний шлях розвитку. Адже в агроформуваннях, що обрали інноваційний шлях розвитку, економічний результат діяльності є значно вищий, ніж в середньому по Україні: рентабельність виробництва свинини – 15% проти 6,0%, соняшнику – близько 100% проти 37,4% [5]. Такі показники свідчать про наявність значного потенціалу аграрної галузі до подальшого розвитку за умов застосування передових технологій.

Таблиця 2  
Ранжування та класифікація регіонів України за сумою балів показників інвестиційної привабливості аграрного сектору

	Сума балів	Зона привабливості
Дніпропетровська	16,5	Стратегічна інвестиційна привабливість
Миколаївська	15,8	
Одеська	15,8	
Вінницька	15,7	
Кіровоградська	15,1	
Львівська	14,8	Середня інвестиційна привабливість
Полтавська	14,8	
Харківська	14,8	
Запорізька	14,0	
Херсонська	13,9	
Київська	13,8	
Черкаська	13,6	
Хмельницька	13,1	
Івано-Франківська	12,8	
Донецька	12,6	
Сумська	12,3	Низька інвестиційна привабливість
Луганська	12,1	
Автономна Республіка Крим	11,3	
Тернопільська	11,2	
Житомирська	11,2	
Волинська	11,1	
Рівненська	10,5	
Чернігівська	10,2	
Закарпатська	9,8	
Чернівецька	9,5	

Проведення рейтингової оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору областей України дало змогу згрупувати їх у зони стратегічної, середньої та низької привабливості. Для проведення дослідження було обрано 3 факторальні показники:

виробництво валової аграрної продукції (млн грн у 2014 р.), темпи зростання її виробництва (%), а також рівень рентабельності виробництва аграрної продукції (% у 2014 р.).

На основі розрахунків стандартизованих відхилень за кожним показником було отримано зведені бали, які і стали основою групування (табл. 2). З даних таблиці помітно, що найбільш інвестиційно привабливим є аграрний сектор Вінницької, Кіровоградської, Миколаївської, Дніпропетровської та Одеської областей.

Ці регіони мають найкращі природно-кліматичні умови, які сприяють отриманню високих врожаїв зернових, овочевих та плодово-ягідних культур, володіють значними сировинними та трудовими ресурсами, мають вдале географічне положення та розвинену транспортну мережу. Зокрема, близькість морських портів значно спрощує доступ аграрних товаровиробників цих областей до зовнішніх ринків збуту продукції.

Найнепривабливішою для іноземного інвестування є аграрна галузь Волинської, Рівненської, Тернопільської, Чернівецької, Закарпатської, Житомирської, Чернігівської областей та Автономної Республіки Крим. Це пояснюється тим, що перераховані регіони мають недостатньо сприятливі для ведення аграрного виробництва природно-кліматичні умови, невелику площу зрошуваних земель (які переважно зосереджені на півдні України), а також віддалені від основних закордонних ринків збуту аграрної продукції.

Невідповідність наявного потужного потенціалу підприємств аграрного сектору України та незначних обсягів іноземних інвестицій у нього вимагають визначення конкурентних переваг аграрної галузі та формування на їх основі стратегій підвищення інвестиційної привабливості. Ці переваги пропонуємо визначити на основі проведення SWOT-аналізу (табл. 3).

Таблиця 3  
SWOT-аналіз інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору України для іноземних інвесторів

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>- вдале географічне розташування та сприятливі природно-кліматичні умови;</li> <li>- наявність ресурсного та сировинного потенціалу;</li> <li>- порівняно невисока вартість робочої сили;</li> <li>- функціонування агроформувань різних форм власності;</li> <li>- можливість вільно орендувати землю;</li> <li>- прибутковість галузі;</li> <li>- наявність спеціальних економічних зон;</li> <li>- невисока ціна входження на ринки збуту продукції;</li> <li>- наявність багатомовних загальнодоступних матеріалів щодо інвестиційного і економічного потенціалу областей;</li> <li>- розгалужена транспортна мережа</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нестабільність і незрозумілість для іноземного інвестора законодавчої бази;</li> <li>- високий рівень втручання влади у бізнес;</li> <li>- низький рівень правового захисту інвесторів;</li> <li>- низький рівень капіталізації прибутків;</li> <li>- відсутність кваліфікованого персоналу для роботи у сфері інвестицій;</li> <li>- несприятливий інвестиційний імідж;</li> <li>- відсутність механізму страхування інвестиційних ризиків</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення прибутковості аграрної галузі при умові застосування інновацій;</li> <li>- великий потенціал внутрішнього споживання аграрної продукції;</li> <li>- формування позитивного інвестиційного іміджу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження платоспроможного попиту населення;</li> <li>- важка прогнозованість валютного курсу, рівня інфляції;</li> <li>- особливості менталітету.</li> </ul>

Вважаємо, що основною загрозою, яка в подальшому має бути ліквідована, є недосконала нормативна база, якою регулюється діяльність аграрного сектору України.

**Висновки.** Узагальнивши основні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору та факторів, що на неї впливають, а також оцінивши її рівень за допомогою методів рейтингової оцінки та SWOT-аналізу, дійшли до висновку, що основними конкурентними перевагами, використання яких сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості аграрної галузі України, є: високі фінансово-економічні результати діяльності; наявність сировинної бази, а також трудових ресурсів задля забезпечення стабільного функціонування та розвитку; наявність великого ринку збуту аграрної продукції; значний інвестиційний та економічний потенціал аграрного сектору областей. Правильне використання та розвиток цих переваг, а також створення нових (перехід на інноваційний шлях розвитку, створення сприятливого інвестиційного іміджу аграрної галузі) дозволить створити сприятливі умови для формування інвестиційної привабливості аграрної сфери і таким чином збільшити обсяги іноземних інвестицій у неї.

УДК 336.27:330.34

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Иванов А.П. Принципы и факторы определения инвестиционного рейтинга предприятий / А.П. Иванов, И.В. Сахарова, Е.Ю. Хрусталев // Консультант директора. – 2009. – № 12. – С. 31–37.
2. Кремень О.І. Основи оцінки інвестиційної привабливості регіону / О.І. Кремень, В.І. Куберка // Науковий вісник ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2012. – № 4. – С. 62–66.
3. Макарий Н.П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Н.П. Макарий // Економіст. – К.: ПП «Колегіум», 2001. – № 10. – С. 52.
4. Машкин В.А. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона [Электронный ресурс] / В.А. Машкин. – Режим доступа: <http://bnews.narod.ru/economy/management.htm>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н.А. Русак, В.А. Русак. – Минск: Высш. шк., 1997. – 309 с.
7. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика / Д.М. Стеченко. – К.: Вікар, 2002. – 374 с.
8. Товстенюк О.В. Інвестиційна привабливість як об'єкт діагностики / О.В. Товстенюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 727. – С. 381–386.

**Запотічна Р.А.**

*аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

## АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ДЕРЖАВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Статтю присвячено аналізу теоретичних аспектів взаємозв'язку зовнішньої заборгованості та економічного зростання. Розглянуто вплив ефекту боргового тягаря та ефекту витіснення на макроекономічне становище держав. Досліджено основні канали, через які зовнішній борг впливає на економічне зростання.

**Ключові слова:** зовнішній борг, економічне зростання, ефект боргового тягаря, ефект витіснення, накопичення капіталу.

### **Запотічна Р.А. АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ГОСУДАРСТВ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Статья посвящена анализу теоретических аспектов взаимосвязи внешней задолженности и экономического роста. Рассмотрено влияние эффекта долгового бремени и эффекта вытеснения на макроэкономическое положение государств. Исследованы основные каналы, по которым внешний долг влияет на экономический рост.

**Ключевые слова:** внешний долг, экономический рост, эффект долгового бремени, эффект вытеснения, накопления капитала.

### **Zapotichna R.A. THE ANALYSIS OF EXTERNAL INDEBTEDNESS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC GROWTH**

The article analyzes the theoretical aspects of the relationship between external indebtedness and economic growth. The influence of the debt overhang and crowding-out effect on the macroeconomic performance is reviewed. It also investigates the main channels through which external debt affects economic growth.

**Keywords:** external indebtedness, economic growth, debt overhang, crowding-out effect, capital accumulation.

**Постановка проблеми.** Для більшості країн світу зовнішня заборгованість є однією з найважливіших макроекономічних перешкод для досягнення економічного зростання. Хоча прийнято вважати, що зовнішній борг допомагає країнам, які страждають від дефіциту капіталу, досягти прищвидшеного економічного зростання, проте як тільки цей фінансовий розрив стає некерованим, накопичений у минулому зовнішній борг, ймовірно, призведе до подальших зовнішніх запозичень, що, як наслідок, призведе до спаду економіки. У зв'язку з цим проводяться різноманітні дослідження для з'ясування причин виникнення зовнішнього боргу, його наслідків для

економіки, а також здійснюється пошук шляхів для можливого виходу з боргової кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зв'язку із прискореним зростанням обсягів зовнішньої заборгованості більшості країн світу питання впливу зовнішнього боргу на економічне зростання є надзвичайно актуальним. Цій темі присвячено дослідження як вітчизняних, так й іноземних науковців. Серед іноземців науковців виділимо Д. Коена, А. Дешпанде, А. Фосу, Е. Карагола, Д. Рокербі, К. Патілло, Г. Поірсона, Л. Річчі, Ф. Рамон-Баллестера, Ш. Первіна, а серед українських – С.М. Фролова, І.М. Кобушко, О.Д. Зарубу, М.В. Римара. Зважаючи на те, що більшість вищезгада-

них авторів дотримується односторонніх поглядів щодо взаємозв'язку боргу та зростання, досліджуючи лише одну «сторону медалі», доцільно проаналізувати та систематизувати наукові підходи щодо впливу зовнішнього боргу на економічне зростання.

**Постановка завдання.** З огляду на зазначене основне завдання дослідження полягає у тому, що на основі мета-аналізу систематизувати підходи авторів щодо характеру взаємозв'язку зовнішньої заборгованості та економічного зростання, а також визначити найважливіші канали впливу боргу на макроекономічне становище країн.

**Виклад основного матеріалу.** Під зовнішнім боргом ми розуміємо суму боргових зобов'язань держави, що виникла внаслідок запозичень на зовнішньому ринку та яка має бути сплаченою державою-боржником у вигляді основної суми та/або відсотків будь-коли у майбутньому.

Рівень зовнішньої заборгованості країни – один із визначальних чинників динаміки її подальшого економічного розвитку. Хоча прийнято вважати, що зовнішній борг допомагає країнам, які страждають від дефіциту капіталу, досягти пририву економічного зростання, проте як тільки цей фінансовий розрив стане некерованим, накопичений у минулому зовнішній борг, ймовірно, призведе до подальших зовнішніх запозичень, створюючи замкнуте коло [1, с. 262].

Вплив зовнішнього боргу на економічне зростання можна пояснити за допомогою двох ефектів: ефекту боргового тягаря та ефекту витіснення.

Великий внесок у дослідження ефекту боргового тягаря зробив П. Кругман. Він розуміє його як «наявність існуючого, одержаного у спадок досить великого боргу, на погашення якого кредитори не можуть з упевненістю очікувати». Визначається як відношення розміру зовнішнього боргу до ВВП. П. Кругман говорить про те, що ефект боргового тягаря існує, коли тягар обслуговування боргу країни є настільки важким, що більшість доходів від поточного виробництва дістається іноземним кредиторам і, отже, створює перешкоду для нових інвестицій. Платежі з обслуговування боргу розглядаються як неявний податок і перешкоджають надходженню інвестицій, та сповільнюють економічне зростання, через що для країн з високою заборгованістю майже неможливо уникнути бідності [2, с. 254]. М. Січула припускає, що якщо є ймовірність того, що в майбутньому зовнішній борг буде більшим, ніж здатність країни обслуговувати борг, то очікувані витрати на обслуговування боргу перешкоджатимуть подальшому надходженню вітчизняних та іноземних інвестицій і, як наслідок, перешкоджатимуть економічному зростанню. Великий тягар з обслуговування боргу підвищує очікувані майбутні податки для приватного сектора і знижує приватні інвестиції. Ресурси, які могли б фінансувати інвестиції, використовуються для обслуговування боргу. Крім того, ефект боргового тягаря може погіршити макроекономічні показники внаслідок зміни якості інвестицій [3, с. 82]. Отже, ефект боргового тягаря – це ситуація, коли накопичений борг перешкоджає припливу інвестицій, особливо приватних, оскільки приватні інвестори очікують, що уряд підвищить податки для погашення накопиченого боргу.

Ефект витіснення – це ситуація, коли доходи від експорту використовуються для погашення накопиченої заборгованості. Вимірюється співвідношенням експорту до платежів з обслуговування боргу. Відповідно до ефекту витіснення, зниження витрат на обслуговування боргу повинно призвести до збільшення інвестицій для будь-якого заданого рівня майбутньої заборго-

ваності. На думку Е. Карагола, якщо велика частина іноземного капіталу використовується для обслуговування зовнішнього боргу, дуже мала частина капіталу буде доступна для інвестицій і зростання. Платежі з обслуговування державного боргу можуть витіснити державні інвестиційні витрати, безпосередньо зменшуючи загальний обсяг інвестицій та додатково зменшуючи приватні витрати. Це й може впливати на інвестиційну привабливість країни [4, с. 75].

В економічній літературі немає єдиної думки щодо впливу зовнішнього боргу на економічне зростання. Існує три групи теорій. Перша група вказує на позитивний вплив поміркованого рівня зовнішнього боргу на економічне зростання, друга група пов'язує високий рівень заборгованості з низьким рівнем економічного зростання, і третя група поєднує постулати попередніх двох і вказує на те, що взаємозв'язок між зовнішнім боргом та економічним зростанням держави є нелінійним за своєю сутністю.

Перша група теорій представлена ранніми посткейнсіанськими та некласичними моделями. Про позитивний вплив боргу на зростання говорять також Амоатенг, Амоако-Аду, Скларек і Рамон-Баллестер. Ранні посткейнсіанські моделі зростання, такі як модель Харрода-Домара та некласичні моделі зростання, такі як модель Соллоу-Свона, наголошують на важливості заощаджень та інвестицій для подальшого економічного зростання. У традиційних некласичних моделях зростання припущення про мобільність капіталу або здатність країни позичати або давати позики підвищує проміжне зростання. Це можна пояснити тим, що країни на ранніх стадіях розвитку мають невеликі запаси капіталу і, ймовірно, мають інвестиційні можливості з рівнем прибутковості вищими, ніж у країнах із розвинутою економікою, тобто у країнах з дефіцитом капіталу гранична продуктивність капіталу перевищує світову відсоткову ставку на капітал. Поки вони використовують позичені кошти для продуктивних інвестицій і не страждають від макроекономічної нестабільності або економічних шоків, зростання прискориться, що сприятиме своєчасному погашенню боргу [5].

Теорії другої групи ґрунтуються на уже згаданому ефекті боргового тягаря. Наприклад, О. Бауерфрунд знаходить докази негативного впливу зовнішнього боргу на приплив інвестицій, що, у свою чергу, сповільнює економічне зростання. Він також зазначає, що слабка внутрішня та зовнішня економічна політика є однією з основних причин виникнення ефекту боргового тягаря [4, с. 70]. На основі теорії боргового тягаря Дж. Сакс запроваджує концепцію боргової кривої Лаффера. Ця крива відображає ситуацію, коли високій рівень заборгованості призводить до зниження інвестиційної ефективності та продуктивності. Серед інших факторів, які призводять до втрати ефективності, він зазначив великий борговий податок, який може бути накладений на майбутні доходи до поточних інвестицій, який перешкоджатиме бюджетним коригуванням та інвестиціям, і сприятиме поточному споживанню [6]. До цієї групи теорій належать концепції Гейгера, Саввідеса, Афксентіу, Каннінгхемма, Рокербі, Фосу, Дешпанде, Карагола та інших.

Теорії третьої групи свідчать про нелінійний характер впливу зовнішнього боргу на економічне зростання. Яскравим прикладом цієї групи є теоретична модель, розроблена Кальво. Його модель поєднує три окремі області заборгованості: у першій – економічне зростання є зростаючою функцією від боргу, друга область – проміжна, у ній економіка може демонструвати як висхідну, так і низхідну траєкторію, і третя область –

це спадна функція від боргу. Кальво демонструє, що в області невизначеності високий рівень початкового боргу асоціюється з високим рівнем податкового тягара з метою обслуговування боргу, і, як наслідок, це призведе до нижчої норми прибутку від інвестицій. Водночас високий рівень економічного зростання знижує рівень податків, які необхідні для обслуговування боргу. У тому випадку, якщо критичне значення боргу перевищено, економіка перебуває в області низького зростання. Якщо рівень економічного зростання нижчий від самого боргу, податковий тягар стане високим, а рівень накопичення капіталу – низьким, що й призведе до ще більшого економічного спаду. Проте якщо економіка перебуває в області невизначеності, відносно помірне скорочення боргу може сприяти збалансованому зростанню [7]. Окрім Кальво, аргументи на підтвердження нелінійного характеру впливу зовнішнього боргу на економічне зростання наводять Доган, Білгілі, Касіді, Саїд, Патілло, Поірсон та Річчі.

Впродовж останніх років більшість науковців намагається знайти відповідь на запитання, чи впливають, і якщо так, то яким чином, особливості країни, зокрема ефективність економічної політики та інституційного середовища, на взаємозв'язок зовнішнього боргу й економічного зростання. Корделла, Річчі та Руїз-Аранз знаходять свідчення того, що граничний ефект зовнішнього боргу для країн, що не належать до групи бідних країн з високим рівнем заборгованості, стає негативним, коли номінальна вартість боргу перевищує 20% від ВВП. Країни з ефективною політикою мають вищі порогові значення боргового тягара, а країни з неефективною політикою – нижчі. Імбс і Рансер роблять висновок про те, що граничний ефект зовнішнього боргу стає негативним, коли номінальна вартість боргу до ВВП сягає 60%, проте порогові значення є вищими для країн зі сприятливим інституційним середовищем. А Пресбітеро знаходить свідчення нелінійного зв'язку між чистою приведеною вартістю зовнішнього боргу та зростанням за порогового значення у 30% від ВВП, але лише для країн з неефективною політикою. У країнах з ефективною політикою вплив боргу на економічне зростання є лінійним та негативним [5, с. 6].

Через які канали зовнішній борг впливає на економічне зростання – це важливе питання. Останні наукові публікації вказують на те, що цей вплив здійснюється через всі основні джерела зростання, а саме: зростання капіталу, нагромадження людського капіталу та зростання загальної продуктивності факторів виробництва.

Щодо нагромадження капіталу, слід зосередитись на двох аргументах. По-перше, відповідно до концепції боргового тягара, якщо зовнішній борг зростає – інвестори знижують свої очікування від прибутків у зв'язку з прогнозами підвищення податків, необхідних для погашення боргу. Таким чином знижується рівень нових вітчизняних і зарубіжних інвестицій, що й уповільнює накопичення капіталу. По-друге, у країнах з великою заборгованістю, інвестори утримуються від інвестицій, враховуючи невизначеність того, яка частина боргу буде насправді обслуговуватися за рахунок власних коштів країни. Обидва аргументи припускають, що нелінійний характер впливу боргу на економічне зростання насамперед відбудеться через зниження нагромадження капіталу.

Високий рівень боргу може також стримувати економічне зростання у зв'язку зі зниженням загальної продуктивності факторів виробництва. Наприклад, уряди можуть бути неготові здійснювати складні та дорогі реформи, якщо вважатимуть, що майбутні вигоди з погляду більш високого рівня виробництва

нараховуватимуться частково іноземним кредиторам. До того ж несприятливе політичне середовище може вплинути на ефективність інвестицій і продуктивність. Крім того, невизначеність та нестабільність, пов'язані з надмірною заборгованістю, можуть зменшувати стимули для вдосконалення технології або ефективного використання ресурсів. Наприклад, як і в інших середовищах з високим рівнем невизначеності, інвестиції можуть бути використані нерационально у сферах зі швидкою віддачею, а не у сферах з довгостроковою перспективою, з підвищеним рівнем ризику незворотних інвестицій, які б могли сприяти довгостроковому зростанню продуктивності факторів виробництва. Нерационально розподілені ресурси і менш ефективні інвестиційні проекти можуть призвести до уповільнення зростання продуктивності.

Зауважимо, що високий рівень заборгованості серйозно обмежує можливості країн з низьким рівнем доходу надавати соціальні послуги, такі як освіта. Рішення про вкладання коштів у людський капітал є також інвестиційним рішенням, яке може бути прийнятим у зв'язку з очікуванням високих граничних податків. Це означає, що високий рівень заборгованості може сповільнити економічне зростання через сповільнення накопичення людського капіталу. Цей ефект складно виявити, оскільки він впливатиме на людський капітал зі значним лагом [8, с. 4].

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** У сучасній економічній літературі немає єдиної думки щодо характеру та особливостей впливу зовнішньої заборгованості на економічне зростання. Одні науковці вважають, що цей вплив за своєю суттю є лінійним, а інші – нелінійним. Багато наукових праць підтверджує гіпотезу про те, що особливості впливу боргу на зростання визначаються макроекономічними особливостями країни-дебітора.

На сьогодні бракує досліджень, присвячених впливу діяльності транснаціональних банків на зовнішню заборгованість країн. Це питання потребує ґрунтовного дослідження, адже кредити транснаціональних банків є важливим зовнішнім джерелом фінансування державного бюджету, а безвідповідальна політика уряду у сфері державного запозичення може призвести до кризи зовнішньої заборгованості, що неминуче матиме негативні наслідки на економічне зростання держави.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Workie Tirneh, M., 2004. An Empirical Investigation into the Determinants of External Indebtedness. Prague economic papers, 3, pp. 261-277.
2. Krugman, P., 1988. Financing vs. Forgiving a Debt Overhang. Journal of Development Economics, 29, pp. 253-268.
3. Sichula, M., 2012. Debt Overhang and Economic Growth in HIPC Countries: The Case of Southern African Development Community (SADC). International Journal of Economics and Finance, 4(10), pp. 82-92.
4. Karagöl, E.A., 2002. Critical Review of External Debt and Economic Growth Relationship: a Lesson for Indebtedness Countries. Central Bank Review, 1, pp. 69-78.
5. Pattillo, C., Poirson, H., Ricci, L., 2011. External Debt and Growth. Review of economics and institutions, 2(3), pp. 1-30.
6. Demchuk, O. Nonlinear Impact of External Debt on Economic Growth: the Case of Post-Soviet Countries. [pdf] Available at: <<http://www.kse.org.ua/uploads/file/library/2003/Demchuk.pdf>>
7. Calvo, G., Izquierdo, A. On the Empirics of Sudden Stops: the Relevance of Balance-Sheet Effects. [pdf] Available at: <<http://www.frbsf.org/economic-research/files/Calvo.pdf>>
8. Pattillo, C., Poirson, H., Ricci, L., 2015. What are the Channels through which External Debt Affects Growth. IMF Working Paper, 4, pp. 1-34.

УДК 331.556.4

**Палінчак М.М.***доктор політичних наук, професор кафедри міжнародних відносин,  
декан факультету міжнародних відносин  
Ужгородського національного університету***Дроздовський Я.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету***Палінчак В.М.***аспірант  
Ужгородського національного університету*

## СВІТОВІ МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ (ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА)

У статті на основі широкого кола наукової літератури з проблем міжнародної міграції висвітлюється сутність цього явища, описуються його види. Тут на світовому масштабі розкрито і проаналізовано основні форми і причини міжнародної міграції і подано короткий історичний екскурс розвитку даного явища у світі за останні два століття. У роботі з'ясовано напрями та обсяги сучасних міграційних процесів, а також визначено їх провідну мету – прагнення мігрантів до поліпшення матеріального стану.

**Ключові слова:** міграція, міжнародна міграція, форми і причини, напрями та обсяги сучасних міграційних процесів.

### **Palinchak N.M., Drozdovskiy J.P., Palinchak V.M. МИРОВЫЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ (ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА)**

В статье на основе широкого круга научной литературы по проблемам международной миграции освещается сущность этого явления, описываются его виды. В мировом масштабе раскрыты и проанализированы основные формы и причины международной миграции и дан краткий исторический экскурс развития данного явления в мире за последние два века. В работе выяснено направления и объемы современных миграционных процессов, а также определена их главная цель – стремление мигрантов к улучшению материального положения.

**Ключевые слова:** миграция, международная миграция, формы и причины, направления и объемы современных миграционных процессов.

### **Palinchak N.M., Drozdovskiy J.P., Palinchak V.M. INTERNATIONAL MIGRATION PROCESSES (GENERAL CHARACTERISTICS)**

This paper describes nature and types of international migration based on a wide range of scientific literature. The main forms and reasons of international migration and brief historical overview of the phenomenon in the world over the past two centuries uncovered and analyzed on a global scale. The paper found the directions and amounts of current migration processes and determined their top goal – striving to improve welfare.

**Keywords:** migration, international migration, forms and reasons, directions and volumes of modern migration.

**Постановка проблеми.** Одним із важливих елементів глобальної економічної системи, на яку перетворився світ наприкінці другого – початку третього тисячоліття, є міжнародний ринок праці з його уніфікованою шкалою критеріїв щодо якості трудових ресурсів, розвитком нових форм зайнятості, гнучкістю та надзвичайною мобільністю сукупної робочої сили. Міжнародний ринок праці, який об'єднує понад 1,3 млрд. працездатного населення світу, потребує формування регулятивного та координаційного механізмів з узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, їх перерозподілу між різними країнами, регіонами, ланками світового господарства та ефективного використання, розширює можливість обміну знаннями, інформацією і досвідом між народами.

Хоча у світовій практиці вже існують достатньо змістовні моделі системного втручання в процес міждержавної трудової міграції населення (насамперед, це праці Дж. Борхаса, А. Роя, К. Макконела, Я. Мінсера, Маноло І. Абелли та ін.), та й провідні вітчизняні вчені також зробили вагомий внесок в процес дослідження теорії і практики міжнародної трудової міграції, удосконалення організаційних, економічних та правових важелів її регулювання (роботи О. Власюк, В. Геєць, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанової, Ю. Макогон, О. Малиновської, С. Пирожкова, С. Писаренко, О. Позняка тощо), все

ж, як нам здається, відсутнім є комплексне наукове дослідження даної проблеми, яке було б: а) загальнодоступним, б) невеликим за змістом, в) повноцінним за всебічним з точки зору розкриття основних аспектів міжнародної міграції.

Зважаючи на все вищевикладене, просто необхідним, на нашу думку, є подання загальної характеристики міграційних процесів у світі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині можна говорити про десятки, а то й сотні, наукових досліджень з проблем міграційних процесів у світі. Немає сенсу використовувати більшу частину з них, через комплексність та невеликий розмір нашої роботи. А тому для написання статті нами використовувалися останні дані та доповіді Державного комітету статистики України, а також наукова література останніх років, які певним чином торкаються окресленої нами теми.

Так, дані про сутність міжнародної міграції робочої сили та її види отримуємо з праць О.Д. Воробйова [1]; О.Ю. Кичак [4]; В.В. Козика, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко [5]; В.В. Липова [7] та з статистичних щорічників [2; 3], у яких частково досліджуються економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили для світової економіки в цілому, для країн еміграції та імміграції, для самих мігрантів. Відомості ж про форми і причини міграцій, а також короткий історичний екскурс розвитку даного явища

у світі за останні два століття, отримуємо з матеріалів періодичної преси, зокрема з публікації І. Крючкової [6], звіту «Міграція та глобальна рецесія» [8] та посібника «Україна і світове господарство» [12]. Інформацію ж про масштаби й основні напрямки сучасних міграційних процесів беремо як з монографічних досліджень М.Д. Пістуна [9] та Е.Д. Халевиної [13], так і з посібників «Світова економіка» [10] та «Соціально-економічна географія України» [11].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Відсутність компактного комплексного наукового дослідження загальної характеристики міграційних процесів у світі.

**Метою статті** є висвітлення особливостей розвитку світових міграційних процесів.

Комплексний характер мети зумовив цілий ряд завдань, розв'язанню яких присвячене дане дослідження, зокрема основними з них є:

- розкрити суть світових міграційних процесів та виділити види міграції;
- визначити основні етапи руху міжнародної міграції робочої сили;
- сформулювати форми і основні тенденції розвитку міграційних процесів;
- сформулювати відповідні висновки з урахуванням масштабів, ознак і чинників трудової міграції у світі на етапі трансформації світової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

**Сутність та види міграції робочої сили**

Однією з необхідних умов ефективного функціонування ринкової економіки є мобільність факторів виробництва, їхня здатність переходити з галузі в галузь у пошуках вищого рівня доходу. Різні фактори виробництва характеризуються різним ступенем мобільності і від нульової (земля, природні ресурси) до дуже високої (капітал). Як відомо, об'єктом експорту-імпорту є лише товари і деякі послуги, у той час як фактори виробництва переміщуються усередині країни, впливаючи на розподіл доходів, але не можуть експортуватися чи імпортуватися. У цих умовах, відповідно до теорії Хекшера-Оліна, пересування товарів з країни в країну компенсує низьку мобільність факторів виробництва в масштабах світового господарства. Однак у міру розвитку світових господарських зв'язків росте і ступінь міжнародної мобільності факторів виробництва – підсилюється міграція робочої сили з країни в країну, формуються потужні потоки короткострокового і довгострокового капіталу, активно розвивається міжнародна передача технологій і т.д. [7, с. 213].

Важливо підкреслити, що міжнародна мобільність факторів виробництва, як правило, штучно обмежується державою, яка піддає її більш жорстким обмеженням, ніж торгівлю товарами і послугами. Це пояснюється тим, що переміщення факторів виробництва з країни в країну часто породжує не тільки економічні, а й значні політичні і соціальні проблеми.

Поширення ж продуктивних сил – об'єктивний процес незалежно від того, розвивається він стихійно чи регулюється державою. Але історично за ним закріпилися два терміни: міграція – для стихійного або непрямого керованого процесу і переселення – для організованого процесу.

Міграція населення – це будь-яке територіальне переміщення населення, пов'язане з перетином як зовнішніх, так і внутрішніх меж адміністративно-територіальних утворень з метою зміни постійного місця проживання або тимчасового перебування на території для здійснення навчання або трудової діяльності незалежно від того, під переважаючим впливом яких чинників вона відбувається [1, с. 35].

Міжнародна ж трудова міграція – процес організованого чи стихійного переміщення працездатного населення між країнами, що має постійний чи тимчасовий характер, викликаний економічними причинами [3, с. 75].

Звіт Міжнародної організації з міграції «Світова міграція у 2010 році» визнає, що міграція – це невід'ємна ознака сучасного світу, та зосереджується на розбудові дієвості держав та зацікавлених організацій для того щоб мати можливість належним чином реагувати на міграцію та ефективно й корисно її планувати. Три головні концепції цього звіту щодо майбутнього міграції мають зрозуміле політичне значення. По-перше, невпинний темп міграції та нові проблеми, що з нею пов'язані, означають, що для управління міграцією уряди окремих країн повинні докласти погоджених зусиль. По-друге, для урядів дуже важливо систематично залучати належні фінансові та людські ресурси, для того щоб держави та мігранти могли сповна скористатися потенціалом майбутньої міграції. По-третє, якщо не буде впроваджено належної політики та не будуть залучені необхідні ресурси, то виникне ризик втратити історичну можливість скористатися вигодами цього глобального явища [2].

Зважаючи на все вищевикладене, доцільним, на нашу думку, є виокремлення різноманітних видів та класифікацій міграції робочої сили.

Так, загальновідомо, що зміну місця розташування індивіда можна аналізувати як щодо місця початку руху, так і щодо місця його завершення. Це і становить основу розподілу міграцій на *еміграцію* та *імміграцію*. У вітчизняній науці ці терміни стосуються тільки таких переміщень, які пов'язані з перетинанням державного кордону. У європейських країнах вони стосуються й міжрайонних переселень.

Якщо ж урахувувати елементи кордонів у класифікації міграцій, то можна поділити їх на *локальні* – зміну місця проживання в межах однієї територіальної одиниці; *внутрішні* – у межах держави; *закордонні міграції*. А як пункти початку і кінця міграції знаходяться поза досліджуваною територією, а траса міграції її перетинає, то має місце *транзитна міграція*. Територія, обумовлена безліччю пар пунктів, між якими відбуваються міграції, називається *полем міграції* [5, с. 266].

У структурі ж трудової міграції за ступенем легальності можна виділити чотири якісно відмінні рівні:

– *Офіційна трудова міграція* – переміщення осіб, які, виїжджаючи за кордон, декларують участь у трудовій діяльності як мету виїзду і є легальними трудовими мігрантами в приймаючих країнах (саме їх і фіксує офіційна статистика).

– *Неофіційна легальна міграція* – поїздки за кордон з декларованою метою туризму, відвідування родичів тощо, з подальшим працевлаштуванням та реєстрацією в країні-реципієнті; учасники таких поїздок не можуть бути відстежені вітчизняною статистикою, але при цьому стають цілком легальними трудовими мігрантами в країнах-реципієнтах.

– *Успішна нелегальна міграція* – поїздки за кордон, пов'язані з незареєстрованою зайнятістю видами діяльності, дозволеними законодавством відповідних країн.

– *Міграція жертв злочинних угруповань* – торгівля людьми та інші випадки перебування мешканців країни-донора в нелюдських умовах або зайнятість протиправною діяльністю за кордоном не з власної волі [4, с. 67].

Та все ж таки більшість дослідників надають перевагу наступній класифікації міграції, виділяючи такі її види:

- *сезонні* – переміщення переважно працездатного населення до місць тимчасової праці та проживання на нетривалі терміни (декілька місяців) із збереженням можливості повернення у місяці постійного мешкання;

- *епізодичні* – ділові, культурно-побутові, рекреаційні та інші переміщення здійснювані не лише нерегулярно в часі, але й не обов'язково у тих самих напрямках;

- *маятникові* – масові щоденні або щотижневі переміщення населення між окремими поселеннями від помешкань до місць працевлаштування та у зворотному напрямку. У процесі маятникових міграцій здійснюється територіальне переміщення робочої сили, що має зворотний характер, одноденний чи кількаденний цикл та не супроводжується зміною місця проживання;

- *незворотні* – переселення на нові місця мешкання з метою остаточного залишення тут.

Загалом, намагаючись якось узагальнити всі класифікації, можна виділити такі види міжнародної міграції робочої сили (Див. таблицю 1):

Таблиця 1  
Види міжнародної міграції [4, с. 78]

Критерій	Види міграцій
За часовою ознакою	– остаточна – тимчасова: • сезонна • маятникова
За юридично-обліковою ознакою	– легальна – нелегальна
За характером прийняття рішень	– добровільна – примусова
За соціальною належністю	– робітників – спеціалістів

Та незважаючи на види, як індивідуальні, так і групові міграції є формою задоволення потреб, реалізація яких вимагає зміни місця проживання. Беручи ж до уваги те, що в деяких міграціях важливу роль може відігравати випадковий фактор, потрібно відзначити, що вони, як масові явища, підкоряються і певним закономірностям. Міграції відображають історію розвитку суспільства і прагнення окремих осіб, які сформувалися в конкретних соціально-політичних і економічних умовах.

Як відзначено у зазначеному звіті МОМ, «через дедалі зростаючі демографічні невідповідності, наслідки екологічних змін, завдяки новій динаміці глобальної політики та економіки, технологічній революції та соціальним мережам у наступні десятиліття міжнародна міграція скоріш за все змінить масштаб, досяжність та складність. Такі перетворення будуть пов'язані з розширенням можливостей – від економічного розвитку та скорочення бідності до соціальних та культурних інновацій. Однак вони також загострять вже наявні проблеми та призведуть до виникнення нових – від проблеми незаконної міграції до захисту прав людини мігрантів» [2].

#### Форми і причини міграції

Загальновідомо, що міжнародну міграцію викликають причини економічного і політичного, військового порядку. Перші носять більш-менш постійний характер, другі зв'язані з політичними подіями в окремих країнах, а також з війнами, що породжують вимушених мігрантів-біженців переміщуватися

на інші території. Хоча вимушені міграції населення і викликаються причинами позаекономічного порядку, вони теж ведуть до перерозподілу трудових ресурсів між країнами, що впливає на розвиток економіки як країн еміграції, так і країн імміграції.

Для кращого виокремлення причин міжнародних міграцій, зробимо короткий історичний екскурс розвитку даного явища у світі за останні два століття та виокремимо їх основні форми. Так, до прикладу, у післявоєнний період більш великі міграційні потоки були пов'язані, із *установленням нових державних кордонів*, виникненням світової системи соціалізму і крахом колоніальної системи. Так, наприклад, згідно з Потсдамською угодою трьох держав – СРСР, США і Великобританії східна границя Німеччини пройшла по лінії Одер – Нейсе, і німецьке населення, що проживало раніше на сході цієї лінії, а також у країнах Центральної і Південно-Східної Європи, було в переважній більшості переселено на території тодішніх НДР і ФРН. У Східну Азію в Японію було переселено близько 6 млн. чоловік, головним чином з Китаю і Кореї.

Утворення самостійних держав у ряді випадків супроводжувалося переселенськими рухами величезного масштабу. З колишніх колоній, що стали суверенними державами, як правило, емігрувало біле населення. Утворення Ізраїлю і його воєнні дії проти сусідніх держав привели до виселення близько 3 млн. чоловік, палестинських арабів. Політичні зміни у В'єтнамі, Кубі, Ефіопії, Афганістану військові агресії і громадянські війни в ряді з цих держав викликали значні переміщення населення [12, с. 211].

Число ж *біженців* драматично зросло в 80-90-ті роки. В Африці їхнє кількість наблизилася до 12 млн., в Азії перевищила 5 млн. чоловік. Найбільше число біженців (5 млн.) приходиться на вихідців з Афганістану. Великі маси камбоджійських біженців – 350 тис. – живуть у Таїланді, 100 тис. іракців – в Ірані, 100 тис. м'янмарців – у Бангладеші. У Європі нараховується близько 1,8 млн. біженців, а в США – 1 млн. Цивільні конфлікти в колишній Югославії виникли внаслідок найглибшої кризи в русі біженців в останнє десятиліття XX століття. У середині 1992 року там було понад 2,3 млн. вимушених переселенців, 0,5 млн. з яких шукали притулок за кордоном. Великий потік біженців виник внаслідок розпаду СРСР – понад 6 млн. чоловік. Взагалі, можемо говорити про те, що XX століття є століттям біженців. У 1994 році їхнє число перевищило 27,4 млн. чоловік (1980 рік – 9,6 млн.). Вимушена міграція набула світового характеру, торкнувшись багатьох країн. Основна маса вимушених мігрантів (83%) осіла в країнах, що розвиваються.

Основну роль у сучасному міжнародному русі населення відіграє *трудова міграція*. Масштаби її постійно ростуть, і в цей процес залучені практично всі країни. Міждержавна трудова міграція прийняла безпрецедентний характер, стає типовим явищем соціально-економічного життя сучасного світу.

Можливість міжнародної міграції робочої сили виникає внаслідок національних розходжень в заробітній платі. Необхідність переселенських рухів найманої праці від країни до країни диктується нерівномірністю утворення відносного перенаселення на міжнародній арені. Робоча сила рухається від країн багатих трудовими ресурсами, до більш багатих капіталом країн. Більше половини міжнародних мігрантів є вихідцями з країн, що розвиваються, 2/3 з них знаходяться в індустріальних країнах. Приплив нових контингентів мігрантів у ці країни пов'язаний з якісними диспропорціями на їхніх ринках праці.



Потоки трудової міграції протягом тривалого періоду часу зазнали визначних змін. У XIX столітті міжнародна міграція була спрямована в основному в бідні капіталою колонії, і насамперед у Північну Америку, Австралію. Масова імміграція в окремих районах світу привела до виникнення і розвитку там переселенських суспільств, що додало імпульс розвитку світової господарської системи. Переміщення іммігрантів, засобів виробництва і фінансових ресурсів сприяло утворенню в другій половині XIX – початку XX ст. групи переселенських держав, основні напрямки суспільного розвитку яких визначалися європейськими державами [8].

У другій половині минулого сторіччя сформувалися нові центри тяжіння іммігрантів. Еміграція стала йти з менш розвинутих у більш розвинутих країни. Наймогутніший центр тяжіння утворився в Західній Європі, у результаті з постачальника емігрантів вона перетворилася в центр тяжіння робочої сили. Уже на початку 50-х у країнах ЄС нараховувалося близько 15 млн. трудящих-мігрантів і членів їхніх родин. У середині 70-х великий центр імміграції склався в районі Перської затоки, і на початку 90-х іноземці склали там 70% робочої сили. Своїм центром тяжіння іммігрантів, націоналістичним за своїм характером, став Ізраїль. Його населення на 2/3 збільшилося за рахунок міграційних потоків і значною мірою (на 1/3) за рахунок вихідців з Радянського Союзу. У Латинській Америці центрами тяжіння робочої сили стали Аргентина, Бразилія і Венесуела з чисельністю іммігрантів від 5 до 8 млн. чоловік. В Африці центрами тяжіння робочої сили стали ПАР і Кот-Д'Івуар.

Основними постачальниками робочої сили в Азії були Індія, Пакистан, Філіппіни, Малайзія, на Близький Схід – Ліван, Йорданія, Туреччина, в Африці – Марокко, Алжир, Туніс, Гана, Малі, Чад, Гвінея, Мозамбик, у Північній Америці – Мексика, у Європі – Польща, Португалія, Італія, Ірландія. У 90-і роки країни Південної Європи – Греція, Італія, Іспанія перетворилися з країн чистої міграції в країни нетто-міграції.

Міжнародна міграція населення відіграє важливу роль у демографічному розвитку окремих країн і регіонів. У результаті міграційних потоків цілий ряд промислово розвинутих країн нівелював звужене відтворення населення. У 80-і роки частка зовнішньої міграції в загальному прирості населення таких країн, як Канада, Австралія, Франція, перевищила 25%, США – до 50%. З іншого боку, значні еміграції призводили в ряді країн до процесу депопуляції, що спостерігалось в 60-і роки в Ірландії, Греції, Португалії, незважаючи на високий приріст населення в цих країнах. В другій половині 80-их років Ліван утратив 1/10 частину населення, Мексика – близько 1%. Відомий французький демограф А. Сови прирівнював еміграцію до смертності [6, с. 25].

Що ж стосується форм *міграційних процесів*, то вони змінюються залежно від багатьох обставин. Найзагальнішими є *постійна* й *тимчасова форми міграції*.

Постійна, або безповоротна, міграція була абсолютною переважачою формою аж до Першої світової війни. Значні маси європейців назавжди покидали свої країни й переселялися на постійне проживання у США, Канаду, Австралію, поступово інтегрувалися в структуру населення цих країн, стаючи його постійною частиною. Переселення у зворотному напрямку було мізерним.

Теперішня ж міграція набула тимчасового характеру: мігранти здебільшого мають намір по закінченні

певного строку повернутися на батьківщину. Таким чином, відмітною рисою сучасної міжнародної трудової міграції є ротаційний характер. Така форма міграції не є новою, вона виникла ще на початку століття, але масових масштабів набула в 60-ті роки [11, с. 128].

Ротація буває прискореною та уповільненою. У прискорену (до трьох років) потрапляє вся завербована та ретельно відібрана іноземна робоча сила, уповільнена триває довше й охоплює працівників, відібраних уже в процесі виробництва. На їхню частку, як правило, припадає не більш ніж 30% усієї чисельності працівників-іноземців. Спостерігається тенденція до збільшення часу перебування мігрантів у країнах-реципієнтах. Посилюється їх прагнення до натуралізації. Певній частині іммігрантів справді вдається домогтися натуралізації, і вони стають, таким чином, постійним елементом населення країн-реципієнтів.

Міжнародна міграція впливає на вікову і статеву структуру населення країн – донорів і приймаючих країн. Серед іммігрантів переважають особи працездатного віку. Частка іммігрантів у робочій силі зазвичай вища, ніж у населенні. У середині 80-х років іноземні робітники склали значну частину працездатного населення в країнах Західної Європи, особливо у Швейцарії (17% у 1987 р.), Західної Німеччини (8,1%), Франції (8,6%).

У теорії вільний рух робочої сили між країнами призводить до вирівнювання заробітної плати і збільшення валового світового продукту. У реальному ж житті всі основні вигоди від міграції робочої сили дістаються країнам-реципієнтам. Оцінити ж їхні масштаби не просто, тому що не усі вони піддаються кількісному обліку. Вони складаються з економіки на підготовці фахівців у приймаючих країнах. Вартості продукції і послуг, відповідно створюваної іммігрантами в країні перебування, надходжень від оподаткування. Іммігранти, особливо нелегальні, вносять у доходи країни більший внесок, ніж вони одержують від суспільного сектора. Іммігранти більш молоді, ніж населення в середньому, і вони фінансують частину соціальних витрат постійних жителів.

Різні категорії іммігрантів впливають на відтворення валового продукту. Помітний вплив на економічний розвиток індустріальних капіталістичних країн робить «відтік мозків». До цієї категорії відносять працівників науки, інженерів, лікарів. У 50-60-і роки «відтік мозків» йшов головним чином з одних розвинутих країн в інші, загалом у США. З 60-х років еміграція науково-технічних і інших висококваліфікованих фахівців спочатку здійснювалася з країн, що розвиваються, а в 90-і роки XX століття – зі Східної Європи [8].

Принаймні 2/3 припливу «мізків» припадає на США. Частка іммігрантів серед фахівців складає там 17%, у тому числі 40% інженерів і фахівців з ЕОМ, велика кількість викладачів технічних дисциплін в університетах і коледжах. За оцінками чистий вигащ для США від залучення в країну одного «посереднього» вченого-гуманітарія складає у 70-і роки 230 тис. дол., вченого в області суспільних наук – 235 тис. дол., інженера – 253 тис. дол., лікаря – 646 тис. дол. У результаті економія США лише в сфері наукової діяльності складала не менш 15 млрд. дол. Прибуток, який отримує Канада в процесі експлуатації мізків-емігрантів, у 7 разів більший, ніж від населення, яке тут постійно проживало. У Британії вигоди від залучення іноземних фахівців у три рази перевищують розміри її економічної допомоги країнам Азії й Африки.

Аналіз ситуації в США показує, що приплив іммігрантів не пов'язаний із загостренням конкуренції

на ринку праці і ростом безробіття серед корінного населення. Більш того, побічно через розширення попиту і прямо через розвиток нового підприємництва стимулює створення нових робочих місць. Іміграція істотно не впливає на середній рівень заробітної плати і диференціацію доходів. Лише в окремих випадках посилення конкуренції усередині визначених професійно-кваліфікаційних груп приводить до деякого зниження заробітної плати. Імігранти звичайно використовуються в рамках так званого вторинного сегменту ринку праці, що характеризується важкими умовами праці, низьким рівнем її оплати і відсутністю можливостей для професійного зростання. Ці обставини обмежують соціальну мобільність мігрантів, створюють основу для їхньої сегрегації. У первинному секторі ринку праці знаходяться тільки мігранти, що відносяться до науково-технічних працівників. Зазвичай їхня асиміляція відбувається досить м'яко в суспільстві країн-реципієнтів. І тільки погіршення економічної ситуації зазвичай призводить до загострення протиріч між корінним і приїжджим населенням.

#### *Масштаби й основні напрямки сучасних міграційних процесів*

Початок ХХІ століття, так само як і початок ХХ-го, характеризується різким зростанням міжнародної міграції з економічних причин. Хоча сучасним міграціям властиві, порівняно з великим переселенням народів у минулому, відносно скромніші розміри, але, враховуючи їх високу територіальну концентрацію й специфіку використання праці працівників-мігрантів, вони відіграють досить суттєву роль у системі міжнародних економічних відносин, слугуючи засобом міждержавного перерозподілу робочої сили в межах всесвітнього господарства.

Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається між державами Європи, Північної й Південної Америки, Африканського материка, Південно-Східної й Західної Азії. Наприкінці 90-х років загальна кількість мігрантів у світі оцінювалася у 125 млн. чол., що становить близько 2% населення планети. Ця цифра в 90-ті роки зростає насамперед за рахунок інтегрування в загальносвітовий міграційний процес країн Центральної та Східної Європи. Згідно зі звітом Міжнародної організації з міграції, число міжнародних мігрантів у 2010 році склало 214 млн. осіб або 3,1% населення світу [9, с. 132]. За даними ж Департаменту з економічних і соціальних питань ООН їхня кількість протягом останніх кількох десятиліть швидко зросла – зі 191 млн. у 2005 році до 214 млн. у 2009-му. Якщо мігруюче населення продовжуватиме зростати такими ж темпами, як і в минулі 20 років, у світі до 2050 року буде загалом 405 млн. міжнародних мігрантів. У той же час кількість внутрішніх мігрантів вже сягає 740 млн. осіб (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ІМВР), 2009), тому загальна кількість мігрантів сьогодні по всьому світові вже наближається до мільярда осіб [2]. Проте, беручи до уваги дані власного дослідження, можемо відзначити, що дані офіційної статистики навіть приблизно не відображають дійсні масштаби трудової міграції за кордон. Спробуємо це вам проілюструвати на прикладі Закарпатської області України, що є донором робочої сили для десятка країн світу. Так, у серпні-вересні 2006 р. спеціалістами служби зайнятості Закарпаття проводилось обстеження обсягів трудової міграції насе-

лення області, в ході якого з'ясувалось, що станом на 1 вересня 2006 р. 100037 мешканців Закарпаття перебувало на тимчасових роботах, з них: за межами України 68591 особа та 31446 осіб в інших областях України [4, с. 64] (за країнами призначення закарпатські працівники-мігранти розподіляються таким чином: у Чехії на заробітках перебувають 19683 особи, в Угорщині – 4320 осіб, Словаччині – 3094 особи, Італії – 1295 осіб, Португалії – 956 осіб тощо. Разом по зарубіжних країнах, крім країн СНД, працюють 34953 жителі нашої області. Чисельність же закарпатців, які працюють у Російській Федерації (РФ), оцінюється в 28655 осіб [4, с. 113]). Але незважаючи на всі вищезазначені цифри, беручи до уваги дані авторського дослідження (проводилось впродовж 2007-2010 рр. в окремих районах Закарпаття), можна з впевненістю відзначити, що дані офіційної статистики щонайменше втричі занижені [66]. Що ж тоді можемо говорити про світові масштаби?

Хоча всесвітня економічна криза й уповільнила еміграцію у багатьох частинах світу, все ж очікується, що трудові ресурси по всьому світові зростуть з 3 млрд. сьогодні до більш ніж 4 млрд. вже до 2030 року, і це зростання буде навіть швидшим, ніж приріст населення Землі (Світовий банк, 2007). До 2025 року кількість молодих людей, що поповнятимуть трудовий ринок у країнах, що розвиваються, перевершить теперішню загальну кількість робочої сили у промислово розвинутих країнах (Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ІМВР), 2009). Передбачається, що до 2050 року трудові ресурси у найбільш розвинених країнах залишаться приблизно на рівні 600 млн. осіб, у той же час очікується, що у менш розвинених країнах трудові ресурси зростуть з 2.4 млрд. осіб у 2005 році до 3 млрд. у 2020-му та до 3.6 млрд. у 2040 році. З іншого боку, для багатьох країн, що розвиваються, характерна більш молода вікова структура та швидкий приріст населення, і це, скоріш за все, призведе потреби у розширенні доступу до трудових ринків у світі, що розвивається, та в економіках, що виникають. До 2025 року країни, населення яких на 60 чи більше відсотків складається з людей, молодших за 30 років, будуть майже всі розташовані в Африці, на південь від Сахари (Національна розвідувальна рада, 2008) [2].

Зміна клімату та її значення для міграції також викликають дедалі більшу стурбованість політиків. Більшість експертів згодні, що міграція через екологічної зміни, скоріш за все, в осяжному майбутньому зростатиме, хоча здебільшого це буде, мабуть, внутрішня міграція. Найчастіше наводять таку цифру: до 2050 року у процесі пересування будуть перебувати до 200 мільйонів осіб, хоча різні оцінки вкладаються у діапазон від 50 мільйонів до 1 мільярда. Але з упевненістю вже можна сказати, що кількість людей, які вимушені через природні лиха переміщатися, зростає, оскільки протягом останніх двох десятиліть зросла й загальна кількість природних катаклізмів. У 2008 році приблизно 20 мільйонів осіб стали переміщеними через природні кліматичні катастрофи [2].

Говорячи ж про світові центри тяжіння іноземної робочої сили, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, то серед них можна виділити такі найважливіші: Північний та Південно-американський регіон, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів. В останній період щорічно з країни переїжджають 20 млн. осіб [9, с. 132].

На досить високому рівні зберігається приплив іммігрантів до США та Канади, що історично були й залишаються районами масової імміграції населення та робочої сили. Хоча в повоєнні роки в цих країнах були прийняті законодавчі заходи, що обмежують Імміграцію, приплив населення туди з інших країн значно зріс порівняно з останнім передвоєнним десятиріччям. З 1946 по 1982 р. в США емігрувало 3,3 млн. чол., в Канаду – більш ніж 2 млн. тільки з європейських країн. У загальному потоці іммігрантів, що в'їжджають у США, основна частка припадає на вихідців із країн Латинської Америки, що пов'язані із США історично усталеними традиціями та географічною близькістю. Їхня кількість, з урахуванням як легальних, так і нелегальних емігрантів, перевищує два десятки мільйонів чоловік. Приплив іммігрантів в США і Канаду впродовж 90-х років оцінюється в 900 тис. осіб щорічно. Міграційне сальдо тільки в США становить до 600 тис. на рік. Останні два десятиліття імміграція в США зростала також за рахунок вихідців з Японії, Індонезії, Філіппін, Південної Кореї, а також країн Південної і Східної Європи [13, с. 277].

Динамічним є також обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграцій. Найбільшу кількість іноземних робітників поглинають Аргентина та Венесуела. Загальна чисельність іноземних іммігрантів в усіх країнах Латинської Америки дорівнює понад 4 млн. чол.

Зовсім новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили в повоєнні часи став регіон Перської затоки. Великомасштабна міжнародна міграція робочої сили почалась тут у 50-ті роки, коли внаслідок збільшення видобутку нафти потреба в робочій силі перевищила кількість місцевої. Міграція робочої сили в цей регіон швидко зростала після 1973 р., коли великі прибутки від нафти дали змогу здійснювати масштабні програми розвитку. В 1975 р. немісцеве населення шести основних центрів імміграції в регіоні (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати) становило 2 млн. чол., у 1980 р. – 4 млн., або 44% загальної кількості населення. Наприкінці 90-х років у цих шести країнах, а також у Лівії налічувалося вже 5 млн. чол. іммігрантів, частка яких становить понад 50% усієї робочої сили. Переважну частину арабської міграції забезпечують Єгипет, Ірак, Сирія, Йорданія, Палестина [10, с. 208-211].

Щодо Африканського континенту, то тут регіоном найактивніших міграційних рухів є країни Південної та Центральної Африки. Слідом за залученням іноземного капіталу вдалися до імпорту робочих рук ПАР, Зімбабве, Гана, Камерун, Кенія, Лівія, в яких у середині 90-х років працювало понад 3 млн. чол., що приїхали з сусідніх африканських країн. Загальна кількість мігрантів у всіх країнах Африки досягає 6 млн. чол.

Проте найпотужнішим споживачем іноземної робочої сили стали в другій половині ХХ століття країни Західної та Північної Європи. Тут працює 15 млн. іноземних працівників (ця цифра коливається залежно від економічної кон'юнктури). Західна Європа перетворилася з району еміграції на найбільший центр притягання іноземної робочої сили й успішно конкурує із США у сфері використання дешевих людських ресурсів слаборозвинутих країн світу. У розвитку повоєнної міждержавної міграції в даному районі можна вирізнити дві стадії, що відмінні за рівнем інтенсивності та спрямо-

ваністю міграційних потоків, а також за кількістю країн, залучених до міграційних зв'язків.

Перша стадія (1945-1960 рр.) характеризується потужною європейською еміграцією за океан та відносно невисоким рівнем міждержавних пересувань робочої сили в межах західноєвропейського регіону. За цей період тільки в США виїхало 6,6 млн. європейців, у тому числі 1,8 млн. – із Великої Британії, майже 1,5 млн. – з Італії, більш ніж півмільйона – з Іспанії та Португалії, 780 тис. чол. – із ФРН.

Після 1960 р. настала друга стадія в розвитку сучасної трудової міграції, яку характеризують небувале зростання масштабів, темпів, економічної значущості внутрішньоконтинентального міждержавного обміну робочою силою та помітне скорочення міжконтинентальної міграції. За 10 років (1960-1969 рр.) із 17 млн. чол., що емігрували з європейських країн, тільки 3,5 млн. поїхали за океан, решта ж (13,5 млн.) пересувалися в межах Європи. Останні двадцять років понад 1 млн. чол. щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, загальна ж кількість мігрантів у Західній Європі в повоєнний період оцінюється в 30 млн. чол. На початку 60-х років у розвинутих країнах Західної Європи, що переживали економічне піднесення, внаслідок сприятливої господарської кон'юнктури та відносно високих темпів нагромадження капіталу різко зріс попит на додаткову робочу силу, задовольнити який за рахунок власних трудових ресурсів вони були неспроможні. Про бурхливе зростання імміграції в країни Західної Європи свідчать такі дані. Якщо в 1960 р. у ФРН налічувалося 276 тис. іммігрантів, то в 1965 р. їхня чисельність перевищувала 1,1 млн. чол., а в 1987 р. становила вже понад 4,1 млн. чол. Особливо посилювався приплив іноземців у ФРН у 1989 р., коли він досяг 842 тис. чол. Упродовж 90-х років в імміграційне русло в Німеччину включилися також вихідці з постсоціалістичних країн – Угорщини, Чехії, Польщі, України, Росії, що довело загальну чисельність іммігрантів до 6 млн. осіб. У Франції з 1954 по 1965 р. чисельність іноземної робочої сили зростає до 790,5 тис. чол. до 3 млн. чол., на початку 90-х років вона становила вже 4,1 млн. чол., або 7,7% усього населення країни. Тільки в 1997-2009 р. Франція прийняла 4,6 млн. іммігрантів [10, с. 156].

Розширився імпорту робочої сили і в інші високорозвинуті країни Західної Європи: Англію, Швецію, Швейцарію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург. Присутність у них більш ніж 15-мільйонної армії іноземних працівників свідчить про перетворення іммігрантів на важливий чинник економічного розвитку названих країн.

Сьогодні до міжнародної міграції залучене найбільш широке розмаїття етнічних та культурних груп, ніж будь-коли раніше. Мігрує значно більше жінок – поодинокі чи на чолі сімей; число людей, що живуть і працюють за кордоном, не маючи законного статусу, дедалі більше; спостерігається суттєвий приріст тимчасової та кругової міграції. Змінюються також ті місцевості, звідки мігранти походять, та ті, куди вони переїжджають. На даний час вже більше половини світового населення живе в містах. До 2050 року у містах житиме майже 70% населення світу, глобальна пропорція способу життя за століття перетвориться на зворотну: у 1950 році городян було менше 30% (Департамент з економічних і соціальних питань ООН, 2010). Це впливає також на внутрішню міграційну пересуванню та соціальну єдність, тому що часто мігранти сконцентровані у містах. Нові місця призначення трудової міграції в економіці Африки,

Азії і Латинської Америки, що розвивається, чітко вказують не лише на дедалі зростаючу важливість міграційних переміщень з Півдня на Південь, але й на необхідність подальших інвестицій в управління міграцією у цих регіонах. Нові моделі міграції впливатимуть також і на етнічний склад населення держав, і на способи соціальної інтеграції та єдності у процесі зміни моделей людської мобільності [2].

Крім того, поточна демографічна незбалансованість між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, за прогнозами, у найближчому майбутньому буде тільки збільшуватися. Є певна невідповідність між попитом на робітників-мігрантів та пропозицією, і це часто сприяє незаконній міграції та порушенню прав мігрантів. Прогнози для 27 країн-членів Європейського Союзу на наступні 50 років зокрема вказують на стрімке зростання числа пенсіонерів – стосовно пенсіонерів очікується, що співвідношення їхнього фінансового забезпечення серйозно зміниться – від теперішніх 4:1 до лише 2:1 у 2060 році, і до того ж 2060 року очікується ще 15-відсоткове скорочення кількості населення працездатного віку (Європейська Комісія, 2009). Подібні тенденції також спостерігаються і в інших промислово розвинутих країнах, згадаємо лише деякі, – наприклад, у Японії, Республіці Корея та Російській Федерації [2].

Таким чином, для європейської міграції на сучасному етапі характерні три основні напрямки:

– *По-перше*, вагомими за масштабами є міграційні потоки з менш розвинутих країн Південної й Східної Європи – Греції, Іспанії, Туреччини, Португалії, Югославії, Словенії, Угорщини, Польщі, Чехії, Словаччини у високорозвинені держави Західної й Північної Європи – Францію, Англію, ФРН, Австрію, Швейцарію, Голландію, Бельгію, Швецію.

– *По-друге*, постачальниками робочої сили на західноєвропейський ринок праці виступають країни Північної Африки, а також Індія, Пакистан та інші держави, що розвиваються.

– І, нарешті, *по-третє*, робоча сила мігрує з однієї високорозвинутої країни Європи в іншу.

Мета міждержавного переміщення робочої сили – прагнення до поліпшення матеріального стану – залишається незмінною, як правило, в тривалій історичній перспективі.

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні **висновки**:

1. На сьогоднішній день розвиток міжнародних міграційних процесів (*міграція населення – зміна постійного місця проживання між різними адміністративними одиницями*) набув колосальних масштабів, через що з'явилась значна кількість визначень та класифікацій міграції. Безперечно, всі вони заслу-

говують на визнання і є правильними та потрібними. Та все ж найпоширенішими та найвикористовуванишими, як нам здається, є поділ міграцій на: а) еміграції й імміграції та б) сезонні, епізодичні, маятникові, незворотні.

2. Основними причинами міграцій є причини економічного, політичного та військового порядку. Говорячи ж про форми міжнародного міграційних процесів, відзначимо, що основними з них є постійна й тимчасова міграції.

3. Міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Та все ж основними напрямками сучасних міграційних процесів є Північний та Південноамериканський регіон, Західноєвропейський ринок, Південно-Східна та Західна Азія, Африканська ділянка переселенських рухів. Саме тому дані процеси потребують регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами, та виваженої міжнародної міграційної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воробйова О.Д. Міграційні процеси населення: питання теорії та державної міграційної політики // Проблеми правового регулювання міграційних процесів на території Російської Федерації / Аналітичний збірник Ради Федерації ФС РФ. – 2003. – № 9 (202). – С. 35.
2. Звіт «Світова міграція у 2010 році. Майбутнє міграції: Розбудова дієвості заради змін» // Офіційний сайт МОМ в Україні: <http://iom.org.ua>.
3. Інформаційно-статистичний бюлетень Міністерства праці та соціальної політики України. – 2006. – № (10). – С. 33-45.
4. Кичак О.Ю. Трудова міграція українців Закарпаття на початку XXI століття та її культурно-побутові наслідки: Монографія. – Ужгород: Гражда, 2012. – 368 с.: іл.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
6. Крючкова Ірина. Україна в ієрархії рівня життя: перспективи просування вгору // Дзеркало тижня. – № 37 (512). – 2006 р. – 18-24 вересня – С. 23-26.
7. Липов В.В. Міжнародні економічні відносини. Модуль 1: Світова система господарювання. – К.: Професіонал, 2008. – 368 с.
8. Міграція та глобальна рецесія. Звіт 2009 року за дорученням служби ВВС МРІ, Вашингтон, округ Колумбія. Інститут міграційної політики (МРІ). Джерело: <http://www.migrationpolicy.org>.
9. Пістун М.Д. Основи теорії суспільної географії. – К.: Вища школа, 2004. – 294 с.
10. Світова економіка / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2003. – 584 с.
11. Соціально-економічна географія України / За ред. Шаблія О.І. – Львів: Світ, 2003. – 305 с.
12. Україна і світове господарство / За ред. С.В. Головки. – К.: Либідь, 2006. – 286 с.
13. Халеви́нская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Экономистъ, 2005. – 316 с.



## СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.32:330.42.

**Алешина Т.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджмента*

*Національної металургічної академії України*

### **РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам реинжиниринга бизнес-процессов в современных условиях развития промышленных предприятий Украины. Проведен терминологический анализ понятия «реинжиниринг» и его связи с такими экономическими категориями, как «процесс» и «бизнес-процесс». Приведена классификация процессов. В работе представлена методика реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** реинжиниринг, процесс, бизнес-процесс, характеристика процесса, этапы, методика реинжиниринга.

### **Альошина Т.В. РЕІНЖІНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМІСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Стаття присвячена теоретичним і практичним аспектам реінжинірингу бізнес-процесів у сучасних умовах розвитку промислових підприємств України. Проведений термінологічний аналіз поняття «реінжиніринг» і його зв'язку з такими економічними категоріями як «процес» і «бізнес-процес». Приведена класифікація процесів. У роботі представлена методика реінжинірингу бізнес-процесів промислового підприємства.

**Ключові слова:** реінжиніринг, процес, бізнес-процес, характеристика процесу, етапи, методика реінжинірингу.

### **Aloshyna T.V. BUSINESS-PROCESS REENGINEERING OF INDUSTRIAL ORGANIZATION**

It was shown in this work the theoretical and practical aspects of reengineering of business process in modern condition of development of mining and smelting enterprise of Ukraine. The terminological analysis of the concept «reengineering» and its communication with such economic categories as «process» and «business process» is carried out. Classification of processes is given. In work the technique of reengineering of business processes of the industrial enterprise is presented.

**Keywords:** reengineering, process, business process, characteristic of process, stages, reengineering technique.

**Постановка проблеми.** В современных условиях развития украинского государства и с учетом интеграции его экономики в международное экономическое пространство первоочередной задачей является реструктуризация процессов развития промышленности Украины. Национальные предприятия являются базисом развития национальной экономики, который наряду с другими определяет условия социально-экономического развития государства. Поэтому изучение бизнес-процессов промышленных предприятий и их непрерывного улучшения – это приоритетное направление стратегического развития украинской экономики.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретическим и практическим аспектам определения и построения бизнес-процессов посвящены труды таких ученых, как М. Портер, В. Репин, В. Елиферов, В. Евдокименко, В. Лифар, С. Кирисов, О. Вишняков и др.

Первичные разработки в области реинжиниринга представлены в трудах Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Хаммер, Т. Дейвенпорт, Д. Чампи. Современные исследования в области реинжиниринга представлены в работах таких зарубежных и отечественных ученых, как М. Робсон, Ф. Уллах, Т.О. Загорная, М.Ю. Ивлева, Н.О. Ризун, М. Фирсов и др.

**Постановка задачи.** Последующее развитие теоретических и методических положений касательно методики проведения реинжиниринга. Проведение терминологического анализа категории «процесс» и систематизация видов классификации процессов. Определение характеристик процессов. Разработка методики проведения реинжиниринга в условиях промышленного предприятия.

### **Изложение основного материала исследования.**

Бизнес-реинжиниринг, как и другие методы управления, пришел к нам с Запада, где в 80-е годы XX ст. появился и получил свое распространение метод революционного преобразования деятельности предприятия, кардинальной перестройки его бизнеса – метод реинжиниринга [1].

Истоки концепции реинжиниринга ведут к теориям управления, разработанным еще в XIX в. Так, Ф. Тейлор предлагал использовать процессные подходы для оптимизации производительности, а А. Файоль – осуществлять деятельность в соответствии с поставленными задачами путем получения оптимального преимущества на основе использования доступных ресурсов. Идеолог современного представления о реинжиниринге бизнес-процессов М. Хаммер видел его основу в создании новых процессов «с чистого листа». Критика данного подхода привела к появлению другой разновидности концепции реинжиниринга, автором которой является Т. Дейвенпорт. Он предлагал изучить существующие процессы прежде, чем проектировать новые [2, с. 32-33].

Понятие «реинжиниринг» был введен М. Хаммером и Д. Чампи в начале 1990-х годов. Они определили реинжиниринг как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность» [3].

В Большом экономическом словаре термин «реинжиниринг» объясняется как «процесс оздоровления предприятий, фирм, компаний посредством подъ-

ема инжиниринга на новый уровень [4], тогда как в «Словаре бизнесмена» реинжиниринг – это деятельность по модернизации ранее реализованных технических решений на действующем объекте [5].

Вышеперечисленные определения реинжиниринга показывают тесную его связь с понятием «инжиниринг», которое следует рассматривать как инженерно-консультационные услуги, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовка технико-экономических обоснованных проектов, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, реализации продукции» [6].

Категория «реинжиниринг» имеет более обширное значение по сравнению с другими способами модернизации бизнеса. В экономической литературе встречаются разнообразные определения термина «реинжиниринг», однако все они тесно связаны с преобразованием бизнес-процессов.

По мнению автора, реинжиниринга бизнес-процесса — это философия совершенствования, которая подразумевает кардинальную модификацию или реструктуризацию бизнес-процессов для изменения динамики в критических текущих показателях, таких как затраты, качество, обслуживание и скорость.

Одно из ключевых понятий, который лежит в основе реинжиниринга – бизнес-процессы. Именно их совершенствование является огромным резервом повышения эффективности деятельности предприятия.

Понятие «процесс» является многоплановым, что обусловлено сложностью и многоуровневостью процессов в организации, поэтому рассмотрим более детально определения данного понятия.

Множество ученых сходятся во мнении, что, во-первых, процесс – это динамическое изменение системы во времени, а во-вторых – что результатом процесса должен быть некий результат, который представляет ценность для потребителя [7; 8].

В.В. Репин в своих научных трудах описывает «процесс» как устойчивую, целенаправленную, периодически повторяемую совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая преобразует входы в выходы, и имеющую ценность для конкретного потребителя (клиента) [7].

В научной литературе также приведены следующие определения «процесса»:

«Процесс – это одна или более связанных между собой процедур или функций, которые совместно реализуют некую бизнес-задачу или политическую цель предприятия, как правило, в рамках организационной структуры, описывающей функциональные роли и отношения»

О. Вишняков считает, что «процесс – связанный набор повторяемых действий (функций), которые преобразуют исходный материал и (или) информацию в конечный продукт (услугу) в соответствии с определенными правилами» [9, с. 21].

По мнению автора, под процессом стоит понимать организованную деятельность, которая может осуществляться в пределах одного отдела, группы, департамента, охватывать всю или даже несколько организаций и направлена на достижение результата. Таким образом, все процессы, необходимые для получения конечных результатов деятельности предприятия и приносящие доход, относятся к бизнес-процессам.

В научной литературе описаны разнообразные подходы к классификации бизнес-процессов и определению перечня бизнес-процессов, которые, как правило, выделяют основные, вспомогательные процессы [6; 7; 9]. Такие авторы, как В.В. Репин, В.Г. Елиферов классифицируют бизнес-процессы как основные, вспомогательные и процессы управления. В классификации В.В. Лифара выделены основные и вспомогательные процессы, последние в свою очередь включают в себя процессы управления, обеспечивающие и процессы развития. Схожая классификация

Таблица 1

Типовые характеристики процесса

	Название	Описание
1.	Полное наименование процесса	наименование должно быть коротким и по возможности отображать суть процесса
2.	Код процесса	предусматривает принципы кодировки бизнес-процессов в соответствии с внутренними потребностями организации
3.	Определение процесса	формулировка, которая раскрывает сущность, основное содержание процесса
4.	Цель процесса	необходимый или желаемый результат процесса
5.	Владелец процесса	лицо, ответственное за перспективное планирование, ресурсное обеспечение и эффективность процесса
6.	Руководитель процесса	лицо, ответственное за текущее планирование и ведение процесса с целью достижения запланированных [результатов
7.	Нормативы процесса	документация, которая содержит показатели норм, в соответствии с которыми осуществляется процесс
8.	Входы процесса	материальные и информационные потоки, поступающие в процесс извне и подлежащие преобразованию
9.	Выходы процесса	результаты преобразования, добавляющие стоимость. любой процесс должен иметь, по крайней мере, один выход;
10.	Ресурсы	финансовые, технологические, материальные, трудовые и информационные ресурсы, посредством которых осуществляется преобразование входов в выходы
11.	Определение поставщиков процесса	внутренние или внешние поставщики – источники входов рассматриваемого процесса
12.	Определение потребителей процесса	процессы внутреннего или внешнего происхождения, являющиеся пользователями результатов рассматриваемого процесса
13.	Измеримость параметров	характеристики процесса, подлежащие измерению и контролю
14.	Показатели результативности процесса	показатели отражающие степень соответствия фактических результатов процесса запланированным
15.	Показатели эффективности процесса	показатели отражающие связь между достигнутым результатом и использованными ресурсами

Источник: разработано на базе материалов [7, с. 55; 10, с. 115-112]

представлена в работах В.М Ковалева и С.М. Ковалева, которая расширена за счет дополнительного выделения процессов развития.

Основными считаются процессы непосредственного преобразования ресурсов (выпуск продукции, предоставление услуг и т.д.), которые поступают на вход процесса от поставщика и, приобретая дополнительную ценность, поступают на выход процесса.

Кроме основных процессов по преобразованию ресурсов, для выполнения бизнес-процесса необходимы обеспечивающие процессы, результатом которых является создание необходимых условий и предоставление необходимых ресурсов для осуществления основных процессов.

Бизнес-процесс, как и любой другой процесс, имеет ряд характеристик, через изменение которых можно управлять его течением. Более детальное описание характеристик процессов представлено в таблице 1.

Кроме характеристик, бизнес-процесс имеет перечень стадий его функционирования, определенных стратегией развития предприятия. Контроль стадий бизнес-процесса осуществляется с помощью системы критериев и показателей, на основе которых можно судить о состоянии бизнес-процесса и, соответственно, принимать решение о его реорганизации.

Реорганизация бизнес-процессов это не что иное, как реинжиниринг бизнес-процессов. основополагающей целью реинжиниринга бизнес-процессов является гибкая и оперативная реакция на изменения запросов потребителей: соответствующее изменение стратегии, технологии, организации производства и управления на основе эффективной компьютеризации. При этом результатом реинжиниринга является улучшение важнейших количественно измеряемых показателей.

По степени воздействия на организационную структуру различают следующие виды реинжиниринга бизнес-процессов:

- эволюционный реинжиниринг – это внутренняя оптимизация различных бизнес-процессов без внесения существенных изменений в функционирование организации;

- революционный реинжиниринг – кардинальное перепроектирование всей имеющейся системы бизнес-процессов и переориентацию организации на новый вид бизнеса.

В научной литературе чаще всего встречаются следующие этапы проведения реинжиниринга, которые в общем виде создают цепочку следующих действий:

- моделирование существующих бизнес-процессов;
- формирование будущих приоритетов развития организации и моделирование изменения бизнес-процессов согласно новым целям;
- внедрение новой структуры бизнес-процессов.

По мнению авторов, реинжиниринг бизнес-процессов включает в себя пошаговую систему реструктуризации процессов, которая позволяет определить цели и задачи проекта, оценить эффективность существующей системы бизнес-процессов, а также создать и внедрить усовершенствованную модель бизнес-процессов. Методика проведения реинжиниринга бизнес-процессов представлена на рисунке 1.

Согласно представленной методике, на первом этапе проведения реинжиниринга, предусмотрен анализ существующей структуры бизнес-процессов и эффективности ее функционирования с помощью количественных и качественных показателей. На втором этапе проведения реструктуризации бизнес-процессов, необходимо оценить полученные на первом этапе результаты анализа эффективности бизнес-про-

цесса и на их базе разработать проекта реорганизации предприятия, определить цели и задачи проекта, сформировать команду по реинжинирингу.

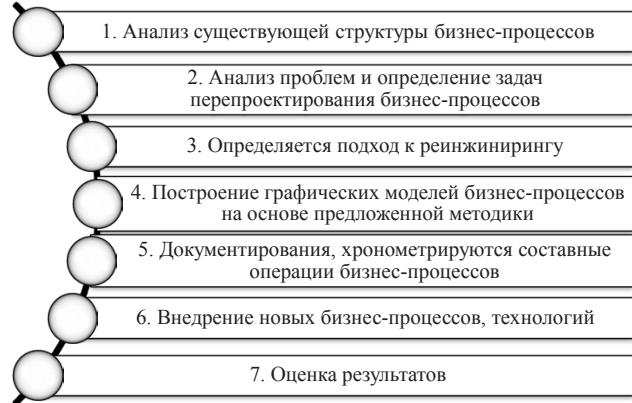


Рис. 1. Методика проведения реинжиниринга бизнес-процессов

Источник: собственная разработка

Важным этапом реинжиниринга является процесс определения подхода к реинжинирингу. На данном этапе решается важная стратегическая задача касательно кардинальности проводимых действий. Такowymi могут быть: радикальное изменение бизнес-структуры или совершенствование существующих бизнес-процессов.

Четвертый этап реинжиниринга предусматривает построение графических моделей будущей структуры процессов на базе выбранных методик и согласно поставленным целям и задачам, что документируется на следующем этапе реструктуризации.

Пятый этап – это непосредственное внедрение бизнес-процессов нового вида в деятельность организации со всеми сопутствующими технологиями и методиками.

Заключительным этапом реинжиниринга, согласно вышепредставленной методике, должна быть оценка результативности функционирования бизнес-процессов с заданными в начале реинжиниринга критериями, с учетом затрат по видам функциональной деятельности.

**Выводы из проведенного исследования.** Таким образом, реинжиниринг бизнес-процессов и реструктуризация существующую систему бизнес-процессов на промышленных предприятиях – задача, которая должна быть решена в комплексе. Успешное внедрение проектов реинжиниринга требует намного больше, чем просто введение технических аспектов нового решения. Внедрение реинжиниринга должно осуществляться не только на предприятии, но также контролироваться на правительственном уровне путем осуществления государственной политики в рамках развития отрасли.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ряченко В.П. Реинжиниринг управления бизнес-процессами предприятия / В.П. Ряченко. – (Економіка та управління підприємствами) // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – 2012. – № 9. – С. 125-130.
2. Новоселова Е. Использование методов реинжиниринга бизнес-процессов для развития банковской деятельности / Е. Новоселова // Банковский менеджмент: Научно-практический журнал. – 2007. – № 10. – С. 31-36.
3. М. Хаммер, Д. Чампи Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / Пер. с англ. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2007 г. – 288 с.
4. Большой экономический словарь / Под. ред. А.Н. Азриляна, изд. 4-е. – М., 1999.

5. Словарь бизнесмена / Под. ред. Л.Ш. Лозовского, Б.А. Райзберга. – М., 1999.
6. Фирсов М. Реинжиниринг процессов как метод управления бизнесом // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 2.
7. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
8. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
9. Вишняков О. Процессный подход к управлению. Основные понятия // Антикризисный менеджмент. – 2004. – № 1. – С. 19-25.
10. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – 3-е изд. испр. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 404 с.

УДК 334.012.4

**Афанасьєва Л.М.**

*аспірант кафедри економічного аналізу  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## **ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ**

У статті систематизовано міжнародний досвід з використання проектів державно-приватного партнерства (ДПП) з розвитку інфраструктури національної економіки. Автор підкреслює актуальність проблеми появи інфраструктурних розривів, що обумовлені браком бюджетних коштів урядів та застарілістю об'єктів інфраструктури. Розглянуто особливості нормативно-правового забезпечення ДПП зарубіжних країн. Висвітлено питання необхідності розвитку інституційного середовища ДПП в Україні, що полягає у створенні спеціалізованого підрозділу ДПП. Проаналізовано активність ДПП у різних країнах і галузях економіки. Це дозволило розробити низку рекомендацій з розвитку ДПП в Україні за трьома напрямками: (i) нормативно-правове забезпечення; (ii) створення інституційних умов; (iii) пріоритизація галузей економіки для розвитку на засадах ДПП. Передбачається, що запропоновані заходи сприятимуть активізації ДПП в Україні.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство (ДПП), міжнародний досвід, інфраструктурний розрив, спеціалізований підрозділ ДПП, інституційне середовище, інвестиції.

### **Афанасьєва Л.Н. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ В УКРАИНЕ**

В статье систематизирован международный опыт использования проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) по развитию инфраструктуры национальной экономики. Автор подчеркивает актуальность проблемы появления инфраструктурных разрывов, обусловленных нехваткой бюджетных средств правительств и устарелостью объектов инфраструктуры. Рассмотрены особенности нормативно-правового обеспечения ГЧП зарубежных стран. Освещены вопросы необходимости развития институциональной среды ГЧП в Украине, которая заключается в создании специализированного подразделения ГЧП. Проанализирована активность ГЧП в различных странах и отраслях экономики. Это позволило разработать ряд рекомендаций по развитию ГЧП в Украине согласно трем направлениям: (i) нормативно-правовое обеспечение; (ii) создание институциональных условий; (iii) приоритизация отраслей экономики для развития на основе ГЧП. Предполагается, что предложенные меры будут способствовать активизации ГЧП в Украине.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство (ГЧП), международный опыт, инфраструктурный разрыв, специализированное подразделение ГЧП, институциональная среда, инвестиции.

### **Afanasiyeva L.M. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL OF INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS IN UKRAINE**

In the article systematizes the international experience of public-private partnership (PPP) usage for infrastructure development of the national economy. The author underlines the high topicality of the problem connected with infrastructural gaps appearance, caused by the lack of budgetary resources of governments and outdated infrastructure. The specificities of abroad PPP regulatory framework have been revealed. The questions regarding the necessity of PPP institutional environment development in Ukraine have been highlighted. One of the key points in this direction is considered to be the establishment of dedicated PPP Unit. PPP activity across countries and sectors of the economy have been analyzed. The research allows to prepare a set of recommendations on PPP development in Ukraine in three key directions: (i) regulatory support; (ii) creation of institutional conditions; (iii) prioritization of economic sectors for development on the basis of PPP. It is expected that the proposed measures will contribute in PPP activation in Ukraine.

**Keywords:** Public-Private Partnership (PPP), International Experience, Infrastructure Gap, Dedicated PPP Unit, Institutional Environment, Investments.

**Постановка проблеми.** В останнє десятиліття дефіцит якісних об'єктів інфраструктури відчувають як розвинені країни, так і ті, що розвиваються. Це спонукає уряди до залучення капіталу приватного сектора та використання його потенціалу з ефективного управління на основі угод, відомих як державно-приватне партнерство (далі – ДПП).

Розвиток та модернізація виробничої та соціальної інфраструктури потребує великого обсягу інвестицій. В свою чергу через недостачу коштів уряди

країн не завжди можуть реалізувати додаткові інфраструктурні проекти через державні закупівлі. Так виникає проблема інфраструктурного розриву, коли попит суспільства на якісні об'єкти інфраструктури зростає, а держава не зможе задовольнити ці потреби.

Практика залучення державою приватного сектору для реалізації суспільно значущих проектів є одним із найкращих засобів забезпечення суспільства належними об'єктами інфраструктури та надання якісних послуг.



Міжнародний досвід засвідчує зростаючу кількість успішних прикладів ДПП. У той же час держава повинна бути готова до ряду труднощів під час імплементації проектів ДПП. Важливим є усвідомлення того, що ДПП не підходить для всіх інфраструктурних проектів. Необхідним є урахування специфіки об'єкту інфраструктури, рівня нормативно-правового забезпечення ДПП, інвестиційного клімату в країні та досвіду реалізації проектів ДПП, особливо у подібному напрямі інфраструктури.

З огляду на те, що Україна має незначний досвід у реалізації проектів ДПП, актуальним видається дослідження світових тенденцій з розвитку партнерської форми господарювання, вивчення особливостей формування інституційного середовища ДПП у країнах світу. Не менш важливим є аналіз пріоритетних напрямів у розвитку об'єктів інфраструктури зарубіжних країн та врахування закордонного досвіду діяльності ефективного механізму ДПП в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Виникнення актуальної практичної проблеми пов'язаної з розвитком інфраструктурної галузі в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів зумовило появу великої кількості досліджень. Питання необхідності розвитку та модернізації об'єктів інфраструктури України розглядалися такими вченими-фахівцями, як Б. Данилишин [1], Б. Додонов [2], Н. Іксарова [3], В. Карпов [4], О. Никифорок [5], М. Скринько та С. Соцько [6], П. Суголов [2], І. Чукаєва [7] та інші. Вагомий внесок у дослідження ДПП як інструменту розвитку інфраструктури зробили такі зарубіжні вчені, як В. Варнавський [8], В. Мендес [9], Д. МакНікол [10], Михеев В. [11], Б. Вінницький, Б. Оницьук, П. Сегварі [12], С. Сандараражан [13], Л. Турлей та Е. Семпл [14] та інші. Дослідженням проблем ДПП в Україні займалися О. Беседіна [15], Т. Єфименко [16], О. Навроцька [17], О. Пильтяй [18], В. Ребок [19], Є. Черевиков [20] та інші. Зокрема, Б. Данилишин [1], А. Гриценко [21], І. Запатріна [22], Є. Черевиков [23] приділяли особливу увагу створенню інституційних умов для розвитку ДПП в Україні.

Незважаючи на глибоке дослідження проблематики ДПП, даний механізм ще досі залишається малорозвиненим в Україні. Це зумовлено багатьма факторами, такими як відсутність належної підтримки розвитку ДПП з боку держави, недовіра з боку приватного сектора, малорозвинене інституційне середовище, нестабільне політичне середовище, кризовий стан національної економіки та інші [24, с. 119].

Важливим кроком на шляху впровадження партнерської форми господарювання економіки в Україні є постійний аналіз закордонного досвіду, його систематизація та адаптація до українських реалій. На сьогодні дослідження міжнародного досвіду ДПП, проведене вітчизняними фахівцями, має більш фрагментарний характер. За відсутності державної підтримки дослідження у цьому напрямі зводяться до мінімуму.

У той же час, незважаючи на певний рівень зрілості «ринку ДПП» у зарубіжних країнах, дана форма співпраці держави та бізнесу продовжує стрімко розвиватися. Це дає можливість оцінити успішні приклади ДПП, а також врахувати низку помилок неваданих проектів ДПП. Так постає необхідність у постійній увазі до процесу розвитку ДПП у світі. Це забезпечить не просто перейняття Україною закордонного досвіду на конкретних прикладах, а і вивчення кращих практик та врахування помилок, що були допущені країнами.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що

полягає у систематизації закордонного досвіду розвитку ДПП за такими напрямками: особливості нормативно-правового забезпечення ДПП; інституційне середовище ДПП у країні; пріоритети країни щодо розподілу проектів ДПП за галузями економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобальні міжнародні організації такі як МВФ, ООН, Світовий банк тривалий час поділяють країни на певні групи за регіональною, організаційною ознакою та рівнем економічного розвитку [25]. Останній визначається одним або декількома показниками: «ВВП на душу населення» (країни з високими, середніми та низькими доходами) та індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП), що розраховується за методикою ООН (високорозвинуті (ІРЛП>0,8), середньо- та низькорозвинуті країни (ІРЛП<0,5)) [26].

Досвід із систематизації країн світу за рівнем розвитку національної економіки показує, що існує велика кількість варіантів класифікацій країн. Однак за останнє десятиріччя ХХ ст. фахівці вважають найбільш універсальним поділ країн за рівнем розвитку національної економіки, що виділяє такі групи: розвинуті країни або економічно (промислово) розвинуті країни, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Україна належить до групи країн з перехідною економікою. Тим не менш за рівнем розвитку значно відстає від своїх країн-сусідів. Підтвердженням цього є рейтинг України, що складений на основі індексів, які оцінюють конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства, бізнес-клімат, рівень економічної свободи, якість і ефективність державного управління, ступінь глобалізації економіки, рівень розвитку людського потенціалу, потенціал зовнішніх запозичень, рівень корумпованості суспільства тощо. Сьогодні з'являється дедалі більше інформації про ранжування країн світу на основі вищевикладених індексів. Рейтинг країни, складений на основі цих індексів, є показником того, як світова спільнота оцінює країну.

Україна посідає найнижчі місця у світових рейтингах, що робить її рівень конкурентоспроможності на міжнародній арені дуже низьким. Це у свою чергу також пояснює відсутність досвіду у реалізації ДПП проектів, а також низку складностей, що виникають на шляху становлення та розвитку ДПП в Україні. Розглянемо більш детально деякі з міжнародних індексів.

Згідно з міжнародним показником Corruption Perceptions Index 2014 (Індекс сприйняття корупції), який щорічно розраховується міжнародною організацією Transparency International, Україна посідає 142 місце серед 175 країн світу [27]. В той час як країни-сусіди посідають такі місця: Польща – 35 місце, Венгрія – 47, Словачія – 54, Румунія – 69, Молдова – 103, Білорусь – 119, Росія – 136 [27]. Враховуючи цей факт, одним із ключових напрямів щодо сприяння розвитку ДПП в Україні варто вважати розробку інструментів, що забезпечать прозорість реалізації таких партнерств та знизять рівень корупції. У міжнародній практиці одним із таких інструментів є залучення громадянського суспільства до реалізації суспільно важливих проектів [28, с. 43].

Згідно з міжнародним показником Global Competitiveness Index 2014 (Індекс глобальної конкурентоспроможності), що представлений організацією World Economic Forum (Всесвітній економічний форум) у щорічному звіті The global competitiveness Report 2014-2015 (Звіт з Глобальної конкурентоспроможності), Україна посідає 76 місце з 144 країн (84 місце із 148 країн у 2013-2014 роках). Країни-сусіди для порівняння мають такі показники: Польща – 43

місце, Венгрія – 60, Словачія – 75, Румунія – 59, Молдова – 82, Росія – 53 [29, с. 13]. Причому, розглядаючи деякі з базових складових даного Індексу, можна побачити, що за показником якості державних інституцій Україна посідає 130 місце із 144, за рівнем розвитку інфраструктури – 68 місце, за показником макроекономічного середовища – 105 місце, за показником інновативності – 81 [29, с. 17, с. 20].

Такі результати звіту вказують на те, що при розробці державної політики з підтримки ДПП в Україні, уряду варто приділити велику увагу розвитку інституційного середовища, адже ця сфера виступає рушійною силою побудови ефективного механізму ДПП. Не менш важливим є стимулювання інновацій та покращення макроекономічного середовища, що прямопропорційно впливає на розвиток ДПП у країні. Вищевикладене сприятиме розвитку ДПП в Україні та, в свою чергу, забезпечить підняття України з 68 місця за рівнем розвитку інфраструктури на якісно новий рівень.

Ще одним міжнародним показником, що має важливе значення при розвитку ДПП в країні є показник Світового Банку з державного управління. Якість органів державної влади впливає на процес становлення ДПП, адже саме держава повинна виступати ініціатором залучення приватного сектору до імплементації стратегічно важливих проектів, надавати певні гарантії приватному сектору, забезпечувати компетентними фахівцями в області ДПП.

Так, за Індикаторами державного управління (Worldwide Governance Indicators) Україна посідає 143 місце з 215 країн. Зокрема, показник ефективності державного управління України у 2013 році склав 30,14% із 100% [30]. Для порівняння аналогічний показник у Польщі складає 71,29%, Словачії – 73,21%, Венгрії – 70,33%, Румунії – 52,63%, Росії – 43,06%, Молдові – 41,15%, Білорусії – 17,22% [30]. Це засвідчує гостру необхідність у побудові сучасної системи управління персоналом на державній службі. Важливим інструментом якісних перетворень може стати боротьба уряду з плинністю кадрів, що дасть змогу державній службі стати більш професійною.

У контексті розвитку ДПП важливу роль відіграє також формування знань і практичних навичок у представників органів місцевого самоврядування щодо визначення, розробки та реалізації успішних проектів ДПП. В Україні функцію з навчання державних службовців в області ДПП та покращення інформаційної підтримки ДПП виконує Програма розвитку державно-приватного партнерства (далі – Програма) при підтримці міжнародного агентства USAID. Крім того, Програма надає рекомендації керівникам міст у процесі розробки пілотних проектів щодо стратегічних напрямків поширення інформації про проект ДПП серед зацікавлених сторін, що дає можливість залучати останніх до визначення та вирішення конкретних проблем [15]. Така практика виправдовує себе, але на даному етапі цього недостатньо, оскільки розвиток повинен мати системний характер та постійно підтримуватися державою.

Повертаючись до класифікації країн світу за рівнем розвитку національної економіки та беручи цю класифікацію за основу подальшого дослідження розвитку ДПП у країнах, варто підкреслити, що експерти Світового Банку відводять провідну роль інфраструктурній галузі у розвитку економіки держави. Так, вітчизняний вчений І.В. Іголкін підтверджує це наступним прикладом: «*економічні досягнення Сингапуру цілком можна віднести на рахунок сучасної*

*інфраструктури, насамперед морських портів та аеропортів, які зробили маленьку країну економічним центром Південно-Східної Азії»* [16, с. 167]. Очевидним видається той факт, що інвестиції в інфраструктуру національної економіки відіграють ключову роль в економічному розвитку країни.

На рисунку 1 наведено середньорічні обсяги інвестицій в інфраструктуру, що заплановані у 2010–2020 роках (рис. 1).

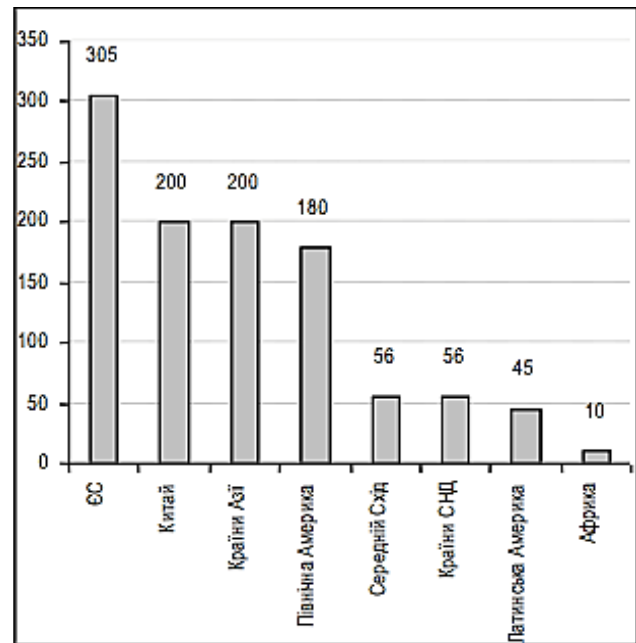


Рис. 1. Заплановані середньорічні обсяги інвестицій в інфраструктуру у 2010–2020 рр., млрд дол. США [5, с. 66]

Тим не менш питання фінансового дефіциту в інфраструктурній галузі є актуальним як для економічно розвинених країн, країн з перехідною економікою, так і для країн, що розвиваються. Це пояснює зростання зацікавленості всіх країн у залученні приватних інвесторів до фінансування інфраструктурних проектів.

Оскільки досвід з приватизації державного майна в багатьох країнах був невдалим, альтернативним шляхом розвитку інфраструктурної галузі стає використання концесій та інших видів ДПП для імплементації масштабних проектів з розвитку інфраструктури національної економіки.

Так, з розвитком співпраці держави та приватного сектору на партнерських засадах постає необхідність у регулюванні ДПП. Сьогодні не існує єдиного уніфікованого підходу придатного для всіх країн. Провідний фахівець з питань ДПП юридичної компанії Sayenko Kharenko С. Хєда стверджує, що «*на обрання програми ДПП конкретною юрисдикцією впливають різноманітні фактори – від типу системи права до ставлення суспільства до предання об'єктів соціальної інфраструктури приватним інвесторам, особливо іноземним*» [31, с. 19]. В юридичній практиці розрізняють 2 види програм з регулювання відносин ДПП: прийняття спеціального законодавства про ДПП та регулювання ДПП на договірній основі [31].

Міжнародний досвід показує, що наявність спеціального закону з ДПП не є гарантом успіху програми ДПП. Підтвердженням цього є і досвід України. Дійсно, Закон України «Про державно-приватне парт-

нерство» № 2404-VI (далі – Закон) [32], прийнятий у 2010 році, не призвів до суттєвих якісних змін у державній політиці з підтримки ДПП. Суттєвим недоліком цього Закону є не відповідність світовим стандартам регулювання у сфері державно-приватних відносин. Комплексного доопрацювання потребує також вся нормативно-правова база, що стосується напрямку ДПП (окремі закони, що регулюють будівництво доріг та інших об'єктів нерухомості, державні закупівлі тощо). Важливим інструментом покращення галузі ДПП С. Хеда вважає «правову регламентацію координаційного механізму всередині державного сектору з усіх аспектів ДПП у різних галузях та на різних рівнях державного управління» [31].

Однак, з іншого боку, ця сфера потребує гнучкості, оскільки в основі ДПП лежать договірні відносини. З цією метою уряди країн приймають спеціальні закони, що встановлюють лише загальні обмеження для державного та приватного партнерів. Досвід закордонних країн, які обирають шлях законодавчої регламентації ДПП, вказує на те, що держави демонструють сильну політичну прихильність до взятих на себе зобов'язань у проектах ДПП. Україна ж поки є винятком у цьому аспекті.

Існують і інші моделі правового регулювання ДПП. У країнах, де спеціальне законодавство про ДПП відсутнє, альтернативою виступають закони про державні закупівлі чи концесійне законодавство. Ще одним засобом регулювання відносин ДПП є варіант, коли закони про концесії містять лише загальні положення, а детальна регламентація реалізується через прийняття спеціальних законів у певному секторі економіки. Дослідження показало, що той чи інший варіант регулювання ДПП у країні залежить значною мірою від політичної волі та зацікавленості уряду країни. Так, важливим у напрямі розвитку ДПП залишається не тільки вдосконалення нормативно-правового забезпечення, але і створення державою належних умов для інституційного розвитку ДПП.

Оскільки процес взаємовідносин між партнерами ДПП доволі складний, багато країн разом із ухваленням закону про ДПП створюють орган з підтримки розвитку ДПП – спеціалізований підрозділ ДПП – PPP Agency або PPP Unit. Даний підрозділ уповноважений проводити оцінку запланованих проектів ДПП, стимулювати залучення приватних партнерів, проводити переговори та моніторинг виконання контрактів ДПП. Також до важливих функціональних обов'язків ДПП Юніту варто віднести розроблення стратегії розвитку ДПП, вдосконалення законодавства у сфері ДПП, координацію всіх процесів пов'язаних з імплементацією проекту ДПП, надання консультацій інвесторам та допомоги державному партнеру при обговоренні умов контракту ДПП тощо. Такі підрозділи не є обов'язковими, але, як показує міжнародний досвід, сприяють швидкій та якісній адаптації країни до процесів ДПП [31].

Враховуючи значні суми, що інвестуються у ДПП проекти, довготривалість такого партнерства, важливість грамотного розподілу ризиків і складність договірних відносин, управління ДПП-угодами потребує високого рівня компетенцій державних службовців та ґрунтовного вивчення специфіки сектору економіки в якому заплановано проект ДПП. Спеціалізований підрозділ ДПП може забезпечити вищевикладені потреби. Дослідження інституційних та державних структур з розвитку ДПП, що було проведене Організацією економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) у 2010 р. показало, що половина країн – членів ОЕСР створили PPP Units [33, с. 11]. Це дозволило розши-

рити потенціал держави з ефективного управління ризиками, що пов'язані з реалізацією ДПП проектів. Вивчення матеріалів дослідження ОЕСР (2010 р.) [33] за даним напрямом та оновлення результатів досліджень Світового Банку (2015 р.) [34] дозволили зробити узагальнення досвіду країн у створенні спеціалізованих підрозділів ДПП (табл. 1).

Таблиця 1  
Досвід країн у створенні спеціалізованих підрозділів ДПП (або PPP Units)

	Кількість країн	Країни
Так	23	<b>Країни – члени ОЕСР:</b> Австралія, Бельгія, Канада, Чеська Республіка, Данія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Іспанія, Італія, Японія, Корея, Нідерланди, Нова Зеландія, Польща, Португалія, Велика Британія, Туреччина, Мексика, Швейцарія, США.
	8	<b>Інші країни:</b> Хорватія, Росія, Казахстан, Болгарія, Індія, Китай, Єгипет, Бразилія.
Ні	7	<b>Країни – члени ОЕСР:</b> Австрія, Фінляндія, Ісландія, Люксембург, Норвегія, Словацька Республіка, Швеція.
	2	<b>Інші країни:</b> Естонія, Україна.

Джерело: складено на основі наступних матеріалів [33; 34]

Аналіз розвитку інституційного середовища ДПП у різних країнах в період з 2010 р. по 2015 р. показав, що чисельність країн зі спеціальними органами з підтримки ДПП збільшується. Це свідчить про зростання зацікавленості урядів держав до механізмів ДПП.

Відповідно до Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 459, Мінекономрозвитку є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що зокрема забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства [35].

Так, спеціалізованим підрозділом ДПП в Україні вважається департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, але, на жаль, цього не достатньо для належного виконання усіх функцій, що покладені на подібні інституції закордоном. Необхідним є перегляд функціональних обов'язків даного підрозділу, розробка стратегії з системного розвитку ДПП в Україні та побудова ефективного механізму реалізації даної стратегії з залученням компетентних фахівців у цій сфері. Не менш важливим аспектом є забезпечення фінансовою підтримкою даного підрозділу з боку уряду країни.

У багатьох країнах Європи, Азії, Латинської Америки та інших було здійснено низку заходів з підтримки розвитку партнерської форми господарювання в економіці країни. При формуванні державної політики в області ДПП України корисним є вивчення пріоритетів закордонних країн щодо реалізації проектів ДПП за галузями економіки. Проекти із залученням приватного сектору були успішно реалізовані у багатьох країнах, таких, як Великобританія, Данія, Франція, Іспанія, Італія, Австрія, Німеччина, Нідерланди, Люксембург, Швеція, Греція, Фінляндія, Португалія тощо.

Особливого розповсюдження ДПП набуло у розвинутих країнах. Зокрема, у 2010 році в Європей-

ському союзу імплементовано більше 100 проектів ДПП на суму близько 18,3 млрд. євро. Серед них – у галузі освіти (34%), транспорті (21%) та охороні здоров'я (17%) [36, с. 43]. Сьогодні кількість проектів реалізованих на засадах ДПП зростає в 2 рази. Вивчаючи активність реалізації проектів ДПП у різних країнах можна дослідити пріоритети, які виділяють закордонні країни за різними галузями економіки (табл. 2).

Результати дослідження показали, що лідером у ДПП залишається Велика Британія, країна-законодавець практики використання партнерської форми господарювання. Фахівець О. Бойко, який займається дослідженням розвитку ДПП, наголошує, що «*фінансування громадської інфраструктури (дороги, транспорт, громадські будівлі) розвинулось у Великобританії завдяки Закону про приватне фінансування – Private Finance Initiative (PFI) на початку 90-х років ХХ ст., і зараз такі проекти відомі як класичні проекти ДПП*» [36, с. 42].

Серед галузей економіки, в яких переважає кількість ДПП проектів, можна виділити такі (по низхідній): 1) будівництво автодоріг; 2) модернізація та розбудова систем каналізації; 3) будівництво аеропортів; 4) забезпечення комунальними послугами; 5) освіта; 6) охорона здоров'я та інші.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити висновок, що рушійною силою розвитку ДПП в країні є держава. Без зацікавленості та політичної волі уряду ефективний розвиток механізмів ДПП в країні неможливий. Вивчаючи міжнародний досвід, держава повинна стимулювати всебічний розвиток ДПП, що має забезпечувати такі напрями:

1) Розвиток нормативно-правового забезпечення ДПП в Україні:

– вдосконалення спеціального (головного) Закону України «Про ДПП» згідно міжнародних стандартів;

– доопрацювання всієї нормативно-правової бази, що стосується ДПП (законодавство в сфері земельних відносин, будівництва доріг тощо);

– покращення правової регламентації координаційного механізму всередині державного сектору з усіх аспектів ДПП в усіх галузях економіки та на всіх рівнях державного управління.

2) Розвиток інституційного середовища ДПП в Україні:

– створення якісно нового, спеціалізованого підрозділу ДПП (можливо незалежного) на зразок закордонного PPP Unit з аналогічними функціональними обов'язками (керівництво політикою в області ДПП; технічна підтримка; розвиток потенціалу; промоушн ДПП серед державних структур, бізнесу та суспільства).

3) Визначення пріоритетних галузей економіки для їх розвитку на засадах ДПП:

– державна підтримка пілотного проекту ДПП у сфері комунальних послуг, що забезпечив перехід комунальних котелень м. Малина, Житомирської області, з імпортного природного газу на біопаливо місцевого виробництва. Це забезпечило опалення 3-х шкіл у 2014–2015 рр.;

– державна підтримка пілотного проекту ДПП у транспортній сфері, зокрема побудова автомобільної дороги «Львів-Краковець» протяжністю 84,4 км;

– розробка та імплементація проектів ДПП у сфері охорони здоров'я та житлового будівництва, зокрема будівництво реабілітаційних центрів та житлових будинків для тимчасово переміщених осіб із зони АТО;

– розробка та імплементація проектів у сфері управління твердими відходами, що мають потенціал для ДПП в Україні.

Передбачається, що запропоновані заходи сприятимуть активізації ДПП в Україні. Більш того, проаналізовані у статті світові тенденції реалізації проектів ДПП у сфері інфраструктури можуть виявитися

Таблиця 2

Активність державно-приватного партнерства у різних країнах і галузях

Країни	Школи	Житлове будівництво	Оборона	Охорона здоров'я	ІТ-інфраструктура	Аеропорти	Порти	Залізничні	Автодороги	Комунальні послуги	Спорт та відпочинок	Каналізація
Австрія	○			○	○	○		○	○	○		○
Бельгія	○	○				○		○	○			○
Данія	○								○	○	○	
Фінляндія	○		○	○				○	○			○
Франція			○	○		○	○	○	●	○	○	●
Німеччина	○		○	○	○	○		○	○	○	○	○
Греція	○			○		●			○	○	○	
Ірландія	○	○		○					○	○		○
Італія		○		○		○	○		○	○	○	○
Люксембург					○	○						
Нідерланди	○	○	○	○			○	○	○	○		○
Португалія	○	○		○	○	○	○	○	○	○	○	○
Іспанія	○			○		○	○	○	○	○	○	○
Швеція			○	○				○	○			
В. Британія	●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●
Україна								○	○	○		

Позначення: ○ – йдуть дискусії, ○ – проекти на стадії постачання обладнання, ○ – деякі проекти вже працюють, ○ – значна частина проектів завершена, ● – більшість проектів вже працюють

корисними при формуванні державної політики з розвитку та підтримки ДПП в Україні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б.М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system).
2. Додонов Б. Моніторинг інфраструктури України / Б. Додонов, П. Олітц, П. Суголов, К. фон Хіршхаузен, О. Щербаков // Наукові матеріали. – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – 2001. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/Regular\\_products/IMU/IMU\\_02/02\\_IMU\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Regular_products/IMU/IMU_02/02_IMU_ukr.pdf).
3. Іксарова Н.В. Транспортна інфраструктура як компонент економічної безпеки країни / Н.В. Іксарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekpr/2010\\_36/Zmist/6PDF.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekpr/2010_36/Zmist/6PDF.pdf).
4. Карпов В.М. Проблеми галузей транспортної інфраструктури на сучасному етапі розвитку національного господарства України. – Формування ринкових відносин в Україні, 2012.
5. Никифорок О.І. Інструменти та механізми модернізації транспортної інфраструктури: зарубіжний досвід і українські реалії. – Економіка і прогнозування, 2012.
6. Сенько С.П. Інфраструктура в умовах транзитивної економіки / С.П. Сенько, М.М. Скринько. – Х.: Екограф, 2004. – 305 с.
7. Чукаєва І.К. Засади модернізації виробничої інфраструктури України: колект. монографія / І.К. Чукаєва, Б.З. Піріашвілі, Б.П. Чиркін, О.І. Никифорок, В.М. Карпов; ред.: Б.З. Піріашвілі, О.І. Никифорок; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – Київ, 2014. – 275 с. – укр.
8. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство. [Електронний ресурс]. – Сайт «Экспертный канал «Открытая экономика». – Режим доступу: [www.opes.ru/article\\_doc.asp?d\\_no=50578](http://www.opes.ru/article_doc.asp?d_no=50578).
9. Mendez V.M. Memorandum to Calvin L. Scovel III Inspector General, titled, «Response to the Office of Inspector General's Report titled, «Financial Analysis of Transportation – related public-private partnerships» July 21, 2011.
10. McNichol D. The United States: The World's Largest Emerging P3 Market. Rebuilding America's Infrastructure – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.aig.com/\\_3171\\_496353.html](http://www.aig.com/_3171_496353.html).
11. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.c-society.ru/wind.php](http://www.c-society.ru/wind.php).
12. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: «К.І.С.», 2008. – 294 с. – Парал. тит. арк. англ.
13. Sundararajan S., Ahmed S. Infrastructure regulation: developing countries. PPIAF Enabling Infrastructure Investment – Issue Brief- Feb. 2015.
14. Turley L. and Semple A. Financing Sustainable Public- Private Partnerships International Institute for Sustainable Development – Feb. 2013.
15. Бєсєдіна О., Нізалов Д., Семко Р. Базове опитування щодо поінформованості щодо державно-приватного партнерства. Матеріали USAID. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2014/11/5PPP-Awareness-Survey-Ukr.pdf>.
16. Єфименко Т. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / [Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАНУ Т.І. Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 372 с.
17. Навроцька О.В. Державно-приватне партнерство у фінансуванні розвитку інфраструктури України / О.В. Навроцька // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. / наук. ред. І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2009. – Вип. 6(97). – С. 21-26.
18. Пильтяй О.В. Державний сектор економіки: теорія, методологія, управління розвитком: монографія / О.В. Пильтяй; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 392 с.
19. Ребок В. Перспективы развития государственно-частного партнерства в Украине. – Заседание «Юридического пресс-клуба» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.press-club.org.ua/index.php?option](http://www.press-club.org.ua/index.php?option).
20. Черевиков Є.Л. Передумови розвитку публічно-приватного партнерства у сфері житлово-комунального господарства в Україні / Є.Л. Черевиков // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 99-110. – укр.
21. Гриценко А. Інституційна архітектоніка і механізми економічного розвитку. – Економічна теорія, 2005.
22. Запартіна І.В. У світі публічно-приватне партнерство є ширшим поняттям, ніж концесія, оренда чи управління // Юридична газета, № 46. – 13 листопада 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrppp.com/images/stories/Yur-Gazeta\\_No.pdf](http://ukrppp.com/images/stories/Yur-Gazeta_No.pdf).
23. Черевиков Є.Л. Публічно-приватне партнерство як соціально-економічний інститут / Є.Л. Черевиков // Екон. теорія. – 2009. – № 4. – С. 31-39. – укр.
24. Отенко І.П. Аналіз факторів впливу макросередовища на реалізацію державно-приватного партнерства в Україні / І.П. Отенко, Л.М. Афанасьєва // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 37. – Черкаси: ЧДТУ, 2014. – Частина III. – С. 119-126.
25. Nielsen L. Classifications of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done. – IMF Working paper. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://core.ac.uk/download/pdf/6455187.pdf>.
26. Malik Kh. The Rise of the South: Human Progress in Diverse World // Summary Human Development Report 2013. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>.
27. Corruption Perceptions Index 2014, Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.transparency.org/country#UKR>.
28. Афанасьєва Л. М. Передумови залучення інститутів громадянського суспільства до проектів державно-приватного партнерства / Л.М. Афанасьєва // Актуальні питання економічних наук: збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 13-14 березня 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. – С. 43-46.
29. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2014-2015 // World Economic Forum – Geneva, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf).
30. Worldwide Governance Indicators 1996–2013 / The World Bank Group. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.
31. Хєда С. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні. Юридична газета. – 2014. – № 31. – С. 19-21.
32. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. <http://portal.rada.gov.ua/>.
33. Dedicated PPP Units. A survey of institutional and governance structures. – OECD. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://infrastructureaustralia.gov.au/policy-publications/publications/files/Dedicated\\_PPP\\_Units\\_OECD\\_2010.pdf](http://infrastructureaustralia.gov.au/policy-publications/publications/files/Dedicated_PPP_Units_OECD_2010.pdf).
34. International PPP Units / Public-Private Partnership in Infrastructure Resource Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Офіційний сайт Світового Банку з питань ДПП. <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/international-ppp-units>.
35. Офіційний сайт Департаменту інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>.
36. Бойко О. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та перспективи реалізації в Україні. Юридична газета. – 2013. – № 22. – С. 42-43.

УДК 330.322

Безп'ята І.В.

кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Миколаївського національного аграрного університету**СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано сучасний стан інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки та визначено основні чинники, що його формують. Досліджено інвестиційні ризики щодо залучення інвестицій. Охарактеризовано основні рекомендації щодо покращення інвестиційного клімату та стимулювання надходження інвестицій в аграрну економіку.

**Ключові слова:** інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, чинники, що формують інвестиційний клімат, аграрний сектор, інвестиційні ризики.

**Беспятая И.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ**

В статье проанализировано современное состояние инвестиционного климата в аграрном секторе экономики и определены основные факторы, которые его формируют. Исследованы инвестиционные риски привлечения инвестиций. Охарактеризованы основные рекомендации по улучшению инвестиционного климата и стимулированию притока инвестиций в аграрную экономику.

**Ключевые слова:** инвестиции, иностранные инвестиции, инвестиционный климат, факторы, формирующие инвестиционный климат, аграрный сектор, инвестиционные риски.

**Bezpyata I.V. CURRENT STATUS OF INVESTMENT CLIMATE IN AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE**

The article analyzes the current state of the investment climate in the agricultural sector and identified key factors that shape it. Researched investment risks to attract investment. We characterize the main recommendations to improve the investment climate and stimulate investments in agricultural economics.

**Keywords:** investments, foreign investments, investment climate, factors influencing the investment climate, agriculture, investment risks.

**Постановка проблеми.** Аграрний сектор має важливе значення для української економіки. Він забезпечує близько 15% ВВП та значний рівень працевлаштування в сільській місцевості. Україна має усі необхідні передумови для його розвитку – природні ресурси, сприятливий клімат, землю, морські порти та багату історію успішного господарювання в сільській місцевості – та для того, щоб стати провідним світовим виробником та експортером сільськогосподарської продукції. Але економічна криза, що охопила майже всі сфери економіки, завдала значних втрат аграрному виробництву, що в першу чергу відобразилося на забезпеченості фінансовими ресурсами та матеріально-технічній базі сільськогосподарських підприємств. За умов обмеженості внутрішніх ресурсів найбільш привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств є інвестиції. Проте, на сьогодні їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай низькими через наявність цілої низки чинників: нестабільності законодавчої бази, відсутності належного захисту інвесторів та недостатньої прибутковості інвестицій. Отже, основним завданням держави в цьому напрямі є створення сприятливого інвестиційного клімату та стимулювання інвестиційних процесів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам інвестування та особливостям інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки присвячені наукові праці вчених-економістів, серед яких можна виділити: І.А. Бланк, А.П. Гайдучський, С.А. Гуткевич, М.І. Кісіль, В.Я. Плаксієнко, А.В. Чупіс, Т.В. Уманець та ін. Їх дослідження охоплюють цілий спектр питань, пов'язаних з ефективним залученням інвестицій та формуванням сприятливого інвестиційного клімату в аграрних підприємствах. Проте низка питань і досі залишаються відкритими.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз сучасного стану інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки та вивчення основних чинників, що його формують, інвестиційних ризиків щодо залучення інвестицій та розробка рекомендацій

щодо покращення інвестиційного клімату, стимулювання надходження інвестицій в аграрну економіку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки необхідно постійно підтримувати процес залучення інвестицій, кількісне зростання та їх оптимальне використання залежать від державної політики. Якісний рівень і кількісні показники обсягів інвестицій дають уявлення про проведення державою інвестиційної політики в аграрному секторі економіки, метою якої є пошук оптимального регулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних інвесторів.

Створення сприятливого інвестиційного клімату аграрного сектора залежить від дії низки факторів. Під фактором будь-якого процесу розуміють рушійну силу цього процесу. Отже, рушійні сили, які формують інвестиційний клімат в країні, можна назвати факторами інвестиційного клімату. Таким чином, інвестиційний клімат – це комплексна економічна категорія, що проявляється на якісному рівні сукупністю політичних, макро- і мікроекономічних, соціальних, соціально-психологічних, а також інших факторів, які характеризують доцільність і надійність, визначають схильність до інвестування економічних суб'єктів [8, с. 59].

Для інвесторів особливе значення має визначення пріоритетів інвестиційної діяльності та вибір її найбільш ефективного спрямування. Практика світового досвіду показує, що іноземні інвестиції надходять, насамперед, у ті країни, де створена стабільна й ефективна законодавча база щодо режиму залучення та використання іноземних інвестицій. В останні роки поліпшення інвестиційного клімату у вітчизняному аграрному секторі, за оцінками більшості інвесторів, не відбулося.

Це зумовлено, з одного боку, проблемами макrorівня (відсутністю сталої законодавчої бази, стратегії розвитку економіки, інфляційні процеси, високі банківські відсотки), а з іншого боку, внутрішніми проблемами підприємств, які займаються виробництвом та наданням послуг у сільському господарстві

(низький рівень ефективності їх бізнесу, відсутність належної інфраструктури у сільській місцевості та достатнього рівня менеджменту їх керівників).

Поліпшення інвестиційного клімату як на національному рівні, так і на рівні окремих регіонів можливе за рахунок удосконалення інформаційної складової та застосування маркетингових методів щодо нарощування інвестиційних можливостей територій [5].

Щоб дати оцінку інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки, треба більш докладніше охарактеризувати основні чинники, що формують інвестиційний клімат:

1) рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку;

2) політичні та правові чинники;

3) стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників;

4) статус іноземного інвестора;

5) інвестиційна активність населення [6, с. 77].

Рівень розвитку продуктивних сил і тенденції інвестиційного ринку повинні враховувати стан та структуру виробництва, рівень розвитку робочої сили, стан ринку інвестиційних товарів та послуг тощо.

Політичні та правові чинники – створення відповідного законодавчого та нормативного поля, яке залежить від політичної волі законодавчої та виконавчої гілок влади, заходи з державної підтримки та стимулювання інвестиційної діяльності, досягнення стабільності національної грошової одиниці, валютне регулювання, забезпечення привабливості об'єктів інвестування.

Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників враховує рівень розвитку та функціонування фінансового ринку, інвестиційну діяльність банків, інвестиційну політику НБУ.

Статус іноземного інвестора – режим іноземного інвестування, діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій, наявність вільних економічних та офшорних зон.

Інвестиційна активність населення – це відносини власності в державі, стан ринку нерухомості, стабільність національної валюти тощо [6, с. 77].

Основними індикаторами інвестиційного клімату є макроекономічні та фінансові показники інвестицій. Статистичні дані по Україні дають можливість підрахувати валові інвестиції та інвестиції в основний капітал, а також окремо ведеться облік іноземних інвестицій. На жаль, немає розрахунків інвестицій в інтелектуальний капітал [7].

Основні показники інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України представлені у таблиці 1.

В останні роки не спостерігається різке збільшення обсягів інвестицій не тільки в аграрний сектор, але й в економіці країни. Протягом 2010–2014 років частка інвестицій у структурі ВВП не перевищувала 20%. Світовий досвід свідчить, що для стабільного економічного росту обсяг інвестицій повинен становити не менше 25% обсягу ВВП.

У структурі інвестицій в економіку України важливе місце займають прямі іноземні інвестиції. Незважаючи на невелику частку в загальних інвестиціях, вони мають значний вплив на їх розвиток. Станом на кінець 2014 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України становив 594,1 млн дол. США, що на 17,4% менше ніж 2010 році. Основними інвесторами в аграрний сектор України у 2014 році є країни: Кіпр (29,9%), Німеччина (12,5%), Нідерланди (11,1%), Російська Федерація (5,9%), Австрія (5,5%), Велика Британія (4,7%), інші країни 30,4% [4].

Таблиця 1  
Основні показники інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки (сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги) України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд грн	195,4	261,3	270,0	276,4	297,7
Валові інвестиції, % до ВВП	18,4	19,9	18,2	19,3	21,1
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млрд грн	12,1	17,9	19,1	18,6	18,4
Інвестиції в основний капітал, % до ВВП	6,2	6,9	7,1	6,7	6,2
Прямі іноземні інвестиції в Україну на кінець року, млн дол.	719,5	725,3	717,8	776,9	594,1

Джерело: Дані Державної служби статистики України [4]

Проте в останні роки (зниження залучення іноземних інвестицій у 2014 році) багато потенційних іноземних інвесторів утримуються від інвестування в аграрний сектор України, мотивуючи це, насамперед, політичною ситуацією, нестабільністю законодавства в державі, надмірним податковим тиском, неготовністю більшості українських партнерів дотримуватися договірних зобов'язань, нечіткою роботою судової системи та іншими фактами, що формують інвестиційний клімат держави.

До основних інвестиційних ризиків щодо залучення інвестицій в Україні належать:

- політичні ризики;
- правові ризики;
- економічні ризики;
- фінансові ризики;
- банківські ризики [8, с. 63].

Високий рівень політичних ризиків спричинений існуванням політичної нестабільності в суспільстві, частою зміною законів і підзаконних актів, відсутністю належного контролю за їхнім виконанням представниками виконавчої влади.

Правовий ризик зумовлено високим рівнем корупції в суспільстві, місцевою бюрократичною тяганиною, витратами, що перешкоджають створенню підприємств з іноземним капіталом. Щодо оцінок вітчизняних та іноземних експертів, численних опитувань представників бізнес-спільноти встановлено, що якість державних та суспільних інститутів в Україні є надзвичайно низькою. Відсутність ефективної судової системи і верховенства закону, а також слабкість регуляторного середовища значною мірою обмежують приплив іноземного капіталу в Україну.

Економічний ризик позначається у нестачі внутрішнього інвестування як в економіці в цілому, так і у її окремих галузях, зростанню інфляційних очікувань населення й суб'єктів підприємництва, існуванні регіональної нерівномірності.

Високий ризик виявляється у недостатньому рівні розвитку фінансового ринку, відсутністю прозорості угод, низькою ефективністю функціонування

фондового ринку, слабкою інтегрованістю національного фондового ринку у світовий фондовий ринок.

Наявність банківського ризику зумовлено ступенем невизначеності, що пов'язано з неплатоспроможністю банків і невиконанням ними зобов'язань перед зовнішніми кредиторами у випадку зміни курсу національної валюти або падіння вартості внутрішніх активів [8, с. 63].

За таких умов пріоритетними напрямками поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки мають стати такі заходи:

1) забезпечення прогнозованості, гарантованості і широкого доступу державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників за бюджетними програмами;

2) дотримання вимог економічних законів, насамперед законів вартості, грошового обігу, пропорційності;

3) формування інтегрованих агропромислових підприємств і кооперативних об'єднань у сільській місцевості з метою зміни відносин, що виникають у процесі купівлі-продажу на вільному ринку, на відносини, сформовані при розподілі між ними доходу від реалізації продукції кінцевого споживання [1, с. 104];

4) продовження на довгостроковий період пільгового оподаткування аграрних підприємств, впровадження ефективного механізму амортизації основних фондів;

5) підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпечення зростання фінансових накопичень та їх трансформацію в інвестиції;

6) посилення ролі держави у банківській системі створенням державного спеціалізованого банку (земельного, іпотечного, інвестиційного тощо), через який держава мала б регульовальний вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва; виконувала іпотечні операції та вела операції із землею. Такий банк міг би брати активну участь у створенні мережі кооперативних банків, максимально наближених до аграрних виробників;

7) відновлення раціональних міжнародних господарських та науково-виробничих зв'язків, створенням спільних підприємств за участю іноземних інвесторів;

8) сприяння розвитку ефективної взаємодії науки і техніки;

9) надання допомоги і створення умов вітчизняним товаровиробникам, які експортують свою продукцію і вкладають інвестиції в аграрне виробництво, орієнтоване на випуск конкурентоспроможних товарів;

10) спрямування зусиль на підвищення рівня платоспроможності населення, як основного первинного суб'єкта формування джерела внутрішніх інвестиційних ресурсів, за рахунок істотного поліпшення мотивації аграрних працівників, підвищення їх продуктивності праці тощо. Адже рівень оплати праці в Україні у декілька десятків разів нижчий, ніж у

промислово розвинутих країнах, а в сільському господарстві він є найнижчим серед інших видів економічної діяльності (близько 50% середнього рівня). Низький рівень оплати праці не забезпечує виконання нею жодної з її функцій (відтворювальної, стимулюючої, розподільчої) і породжує на селі велику кількість соціально-економічних проблем [2, с. 46].

Маючи в руках такі вагомі важелі регулювання, як податкова, бюджетна, грошово-кредитна, антимонопольна, цінова та амортизаційна політика, держава має суттєво впливати на мотивацію розвитку інвестиційної діяльності в сільському господарстві. А виважена державна інвестиційна політика в аграрному секторі економіки мусить стати одним з найголовніших напрямів виходу з фінансової і матеріально-технічної кризи, в яку потрапила українська аграрна економіка [2, с. 47].

**Висновки.** Отже, інвестиційний клімат є важливою складовою системи економіки, яка має створити передумови для стабільного інвестиційного зростання в аграрному секторі економіки шляхом активної інвестиційної діяльності. Проблема підвищення ефективності інвестиційного процесу в сільському господарстві – одна з найбільш важливих. Але в Україні інвестиційна активність внутрішніх і зарубіжних інвесторів значною мірою стримується за рахунок сформованого несприятливого інвестиційного середовища, цілої низки зовнішніх і внутрішніх чинників.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. – К.: Аграрна наука, 2005. – 140 с.
2. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43-48.
3. Гусак О.М. Пропозиції щодо поліпшення інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс] / О.М. Гусак. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=9587>.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Інвестиційна політика в аграрному секторі України: проблеми та заходи щодо їх вирішення. Проект «Аграрна політика для людського розвитку». [Електронний ресурс] / Під редакцією Б. Супіханова. – Режим доступу: [http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003\\_01\\_043\\_03.pdf](http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_043_03.pdf).
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник для студ. вищ. навч. закл. / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
7. Москвін С. Характеристика інвестиційного клімату в Україні та перспективи його покращення [Електронний ресурс] / С. Москвін // Пріоритети. – 2002. – Режим доступу: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2007/fem/davidenko/articles/st3.htm>.
8. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 59-65.



УДК 338.22

Белікова Н.В.

кандидат економічних наук, доцент, вчений секретар  
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України

## НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

У статті обґрунтовано базові теоретико-методологічні аспекти формування концепції здійснення економічних реформ, спрямованих на трансформацію моделі економічного розвитку країни та її регіонів. Висунуто та доведено наукові гіпотези, які розкривають основні закономірності перебігу економічних реформ. Представлено відповідні їм концептуальні положення.

**Ключові слова:** соціально-економічний розвиток, модель економіки країни, економічні реформи, концепція, механізм реформування, державна політика.

### Белікова Н.В. НАУЧНОЕ ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ

В статье обоснованы базовые теоретико-методологические аспекты формирования концепции проведения экономических реформ, направленных на трансформацию модели экономического развития страны и ее регионов. Выдвинуты и доказаны научные гипотезы, которые раскрывают основные закономерности реализации экономических реформ. Представлены соответствующие им концептуальные положения.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, модель экономики страны, экономические реформы, концепция, механизм реформирования, государственная политика.

### Belikova N.V. SCIENTIFIC SUBSTANTIATION OF THE CONCEPT REFORMING THE ECONOMY OF THE COUNTRY AND ITS REGIONS

The basic theoretical and methodological aspects of formation the concept of economic reforms designed to transform the economic development model of the country and its regions have been justified in the article. Scientific hypothesis, which reveal the main regularities of the implementation of economic reforms have been advanced and proven. The corresponding conceptual provisions have been presented.

**Keywords:** socio-economic development, model of the economy, economic reforms, concept, mechanism reform, public policy.

**Вступ.** Процес реформування моделі економіки країни та її регіонів набуває особливої актуальності в період стагнації соціально-економічного розвитку. В сучасній літературі достатньо широко представлені дослідження закономірностей економічних та соціально-політичних трансформацій в роботах О. Абашиної [1], О. Белокрилової [2], В. Гейця [3], І. Жилиєва [4], Г. Клейнера [5], В. Полтеровича [6], Дж. Стігліца [7], А. Шохова [8] та ін. Проте дотепер не сформовано єдиний підхід до проектування економічної реформи як комплексу заходів із передбачуваними результатами. Крім того, складну наукову проблему становить врахування помилок попередніх етапів реформування та стратегічне планування реформаторських заходів за допомогою дорожніх карт.

Як свідчить світова практика, розробка ефективної стратегії реформ має відбуватися за такими параметрами: формування переліку ключових напрямів реформування; їх структуризація й формування певної послідовності; визначення швидкості, результативності та ресурсного забезпечення окремих реформ; розбудова дорожньої карти реформ.

Метою статті є обґрунтування стратегічних аспектів

концепції реалізації економічних реформ в Україні та її регіонах.

**Виклад основного матеріалу.** Загальновідомо, що реформи розпочинаються у періоди загострення



Рис. 1. Концептуальний підхід до реалізації реформ у країні та її регіонах

соціально-економічних проблем. Із цього погляду досить важко зробити помилковий вибір моменту для початку здійснення реформ. Проте якщо дослідити цю проблему більш глибоко, то стає зрозумілим, що не всі проблеми суспільства потребують для вирішення глибокого з огляду втручання та витрат за ресурсами інструменту, такого як реформи. Насправді до початку реформ мають виконуватися дві умови:

- наявність глибоких проблем та негараздів у функціонуванні соціально-економічної моделі країни;
- наявність достатніх ресурсів усіх видів для реалізації реформ.

Невірний вибір стартового моменту реформ та недостатнє їх ресурсне забезпечення значно знижують загальну ефективність запланованих заходів. Досвід України свідчить, що періодично декларовані проекти реформування економіки та суспільства за різних обставин не доводяться до кінця. Так аналіз виконання Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. [9] показав, що реалізація деяких важливих напрямів відбувалась із запізненням. Крім того, не було розроблено ряд стратегічних документів:

- стратегія управління державним боргом;
- концепція реформи соціальної підтримки;
- стратегія поліпшення інвестиційного та інноваційного клімату;
- програма модернізації базових секторів економіки та інфраструктури.

У 2014 р. стартував новий етап соціально-економічних реформ. Аналіз запропонованих проєктів [10-13] свідчить, що усі вони містять чимало характерних недоліків:

- 1) відсутня база стратегія реалізації реформ;
- 2) не чітко визначені або зовсім відсутні рекомендації щодо визначення послідовності окремих реформаторських заходів;

3) результативність деяких запропонованих реформ сумнівна, крім того відсутній обґрунтований підхід до оцінки результатів та наслідків реформаторських заходів.

З метою усунення наведених недоліків рекомендується здійснювати стратегічне планування соціально-економічних реформ з дотриманням концептуального підходу, логіка якого представлена на рисунку 1.

Запропонований підхід базується на гіпотезі щодо розуміння сутності економічної реформи як системи заходів, втіленої у нормативно-правових актах, яка дозволяє змінити одну або декілька компонент моделі економіки країни та/або її регіонів.

Таке визначення побудоване з урахуванням взаємозв'язку між сучасними теоріями та концепціями, що досліджують процеси соціально-економічних трансформацій:

- теорія еволюційного розвитку суспільства: адаптація концепції стадіального розвитку соціально-економічної системи до умов реформування;
- теорія загальної економічної рівноваги: визначення факторів, що впливають на ефективність реформ;
- теорія компаративістики: порівняння моделей економіки різних країн світу та їх типологізація;
- теорія реформ: методологічне забезпечення структурізації реформ;
- теорії транзитології та перехідної економіки: особливості соціально-економічного розвитку країни та її регіонів в умовах трансформації моделі економіки;
- теорія стратегічного планування: наукове забезпечення розробки стратегій, програм, дорожніх карт реформ.

Зазначеній гіпотезі відповідає концептуальне положення щодо необхідності планування реформ,

починаючи з діагностики функціонування моделі економіки країни. Для цього пропонується використовувати такі індикатори:

- темп зміни ВВП (падіння);
- рівень життя населення (падіння);
- державний борг (зростання);
- дефіцит бюджету (наявність).

Ініціювати економічні реформи доцільно тоді, коли виконуються умови за всіма наведеними індикаторами. Наприклад, дані МВФ свідчать, що головними проблемами України в 2014-2019 рр. будуть дуже низькі темпи економічного зростання (рис. 2) та зниження рівня життя населення.

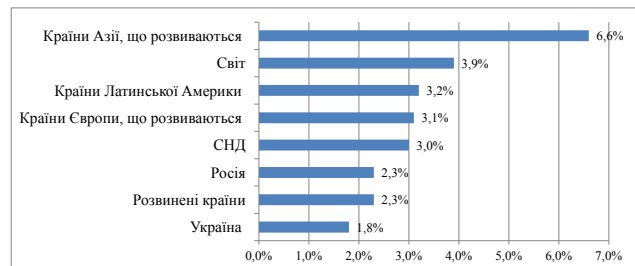


Рис. 2. Середньорічний темп зростання реального ВВП деяких країн світу у 2014-2019 рр. за прогнозами МВФ [15]

Ідентифікація проблем моделі економіки країни передбачає більш глибокий аналіз окремих компонент моделі економіки країни та/або її регіонів з визначенням переліку проблем, що потребують вирішення (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнена оцінка компонент сучасної моделі економіки України [14, с. 15]

Компонента	Рівень розвитку (загальна оцінка)	Проблеми
Власність	оптимальна структура	–
Концентрація виробництва	висока	найвища концентрація у традиційних промислових галузях
Механізм державного регулювання	високий	економіка з низьким ступенем свободи, існують великі перешкоди для бізнесу
Орієнтація зовнішньоекономічної діяльності	неоптимальна	від'ємне торговельне сальдо; неоптимальна структура експорту та імпорту продукції
Розвиток виробництва та технологій	низький	необхідність інвестицій у: – розвиток високотехнологічних галузей; – оновлення виробничої бази промислових підприємств
Людський капітал	середній	підвищення якості життя населення; стимулювання розвитку людського потенціалу
Інфраструктура	низький	модернізація об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури
Адміністративно-територіальний устрій	незбалансований	необхідність створення точок економічного зростання у регіонах напівпериферії

Ініціація реформ відбувається після визначення загальних та специфічних проблем функціонування моделі економіки країни та її компонент. На цьому

етапі формується перелік напрямів, за якими здійснюватимуться реформи та розроблятиметься стратегічний план реформ.

Стратегічний план реформ – це комплексний документ, в якому відображено перелік реформ, послідовність їх реалізації, результати та ресурсне забезпечення. План містить систему індикаторів виконання реформ, а також відповідальних виконавців. Підготовка такого документу передбачає велику роботу, спрямовану на порівняння альтернативних варіантів реалізації соціально-економічних реформ за ключовими параметрами, такими як швидкість, послідовність та суспільні витрати. Помилкове визначення будь-якого з цих параметрів загрожує невдалою реалізацією обраної стратегії реформування. Умовна лінія розділу між стратегіями шокової терапії та градуалізму проходить через характеристику ключових параметрів реформування.

На користь стратегії швидкої (шокової) реалізації реформ свідчать такі фактори:

- низька швидкість реформування може загострити наявні соціально-економічні проблеми;
- неефективність окремих реформ при необхідності комплексної перебудови соціально-економічної моделі країни;
- висока швидкість реформ не дозволяє консолидуватися їх противникам та запобігає формуванню партії «часткових реформ» [6, с. 132].

На користь уповільнення швидкості реформ та стратегії послідовної їх реалізації свідчать такі фактори:

- формування великих суспільних витрат за рахунок одночасної зміни великої кількості інститутів;
- зростання ризику провалу реформ внаслідок «кризи перехідного періоду»;
- можливість внесення коректив до загальної стратегії реформ у випадку допущення помилок в реформуванні за окремими напрямками.

На думку автора, переваги послідовної стратегії реформування полягають у тому, що результат більш ранніх реформ можуть служити базою для наступних й зменшувати витрати на них.

Крім того, сукупність проаналізованих публікацій [4-7], присвячених процесам визначення оптимальної послідовності реформ, свідчить, що більшість дослідників приділяє увагу витратам суспільства від здійснення реформаторських заходів, наголошуючи на необхідності їх оцінки. Це дає підставу висунути гіпотезу, що послідовність реформ має бути визначена так, щоб досягти мінімального рівня суспільних витрат від їх реалізації. Такий підхід дозволить зменшити опір незахищених верств населення реформам, що потенційно можуть знизити рівень їх життя, а також досягнути балансу між витратами та результатами реформ. На практиці реалізувати такий підхід найбільш ефективно можна за допомогою комбінованої стратегії реформ – частина реформ реалізується послідовно, а частина – паралельно. Паралельно реалізуються реформи, які мають на меті створити законодавчі умови для подальшої трансформації (наприклад, одночасне прийняття декількох законів, постанов тощо). Послідовно реалізуються реформи економічного блоку, спрямовані на підвищення ефективності функціонування соціально-економічної моделі країни та її регіонів.

Вибір стратегії реалізації реформ базується також на ресурсних обмеженнях. При цьому слід враховувати, що «...найбільш розвинені інститути не можуть бути впроваджені на ранніх стадіях реформ, оскільки вони не задовольняють ресурсні, політичні, культурні або технологічні обмеження» [6, с. 318].

**Висновки.** На сьогодні не вироблено єдиного підходу щодо формування концепції економічних реформ.

До того ж очевидно, що ключовими моментами такої концепції мають бути вибір стратегії реформування та ресурсне забезпечення її реалізації. Проведений аналіз дозволив сформулювати певні концептуальні положення реформування економіки країни та її регіонів.

Положення 1. Ефективна стратегія реформ містить такі компоненти: визначення моменту початку реформ; визначення переліку реформ та їх послідовності; визначення ресурсного забезпечення та результативності реформ.

Положення 2. Типологізація моделей економіки країн та регіонів відбувається на основі структуризації їх складових компонентів.

Положення 3. Стартовим моментом для реформ можна вважати момент фіксації наявності проблем в функціонуванні моделі економіки або її окремих компонентів.

Положення 4. Перелік реформ визначається на основі діагностики функціонування моделі економіки країни та її окремих компонентів.

Положення 5. Оптимальна послідовність реформ задається правилом: результати кожної попередньої реформи є стартовими умовами для наступної.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абашина О.В. Соціокультурні засади формування економічних систем нового типу [Електронний ресурс] / О.В. Абашина // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu\\_e/2010\\_17/istat\\_17/07.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2010_17/istat_17/07.pdf).
2. Белокрылова О.С. Проблемы развития: этапы большого пути / О.С. Белокрылова // TERRA ECONOMICUS. – 2008. – Т. 6, № 3. – С. 169-172.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: у 3 т. / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семіноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с. – 3 т.
4. Жилыев І.Б. Визначення часу завершення соціально-економічних реформ в Україні / І.Б. Жилыев // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 214-226.
5. Клейнер Г.Б. Стратегическое планирование: основы системного подхода [Електронний ресурс] / Г.Б. Клейнер. – Режим доступу: [hse.ru/data/002/854/1235/Kleiner.doc](http://hse.ru/data/002/854/1235/Kleiner.doc).
6. Полтерович В.М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.
7. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы? [Електронний ресурс] / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1999. – № 7 – Режим доступу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-658.html>.
8. Шохов А. Экономические модели европейской цивилизации и новая экономика [Електронний ресурс] / А. Шохов. – Режим доступу: <http://www.shokhov.com/2010/08/03/economic-models-europe-civilization/>.
9. Аналіз виконання Програми економічних реформ Президента України «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» протягом 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://osf.org.ua/data/blog\\_dwnl/27.04.2011-2-2.pdf](http://osf.org.ua/data/blog_dwnl/27.04.2011-2-2.pdf).
10. Стратегія реформ-2020 – досягнення європейських стандартів життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/31305.html>.
11. Дорожня карта реформ для Верховної ради VIII скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://dl.dropboxusercontent.com/u/21472683/Dorozhnyaya\\_Karta\\_Reform\\_RPR.pdf](https://dl.dropboxusercontent.com/u/21472683/Dorozhnyaya_Karta_Reform_RPR.pdf).
12. Коаліційна угода (проект тільки для цілей обговорення) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://solydarnist.org/?timeline=%d0%b4%d0%be.html>.
13. Коаліційна угода від «Народного фронту» вмістилася на 2,5 сторінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2014/10/29/7042585/?attempt=1>.
14. Белікова Н.В. Напрями удосконалення методології структуризації економічних реформ / Н.В. Белікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 7. – С. 15-19.
15. Перспективы развития мировой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2014/02/pdf/texttr.pdf>.

УДК 332.3:519

**Грабовецький Б.Є.**кандидат економічних наук, доцент  
Вінницького національного технічного університету**Білоконь Т.М.**кандидат економічних наук, доцент  
Вінницького національного технічного університету**Чапльгіна О.В.**кандидат економічних наук, доцент  
Вінницького національного технічного університету**ПРОГНОЗУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ПЛОЩ НАСЕЛЕННЯ ПІД БАГАТОРІЧНІ НАСАДЖЕННЯ**

Розглянуто місце прогнозування в системі управління виробництвом. Рекомендовано і реалізовано основні методи прогнозування за допомогою екстраполяції тенденції. Доведено необхідність практичного використання декількох варіантів прогнозів для обґрунтування і прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** площа багаторічних насаджень, тенденція, методи прогнозування, екстраполяція, часовий тренд, види рівнянь.

**Грабовецкий Б.Е., Белокоп Т.Н., Чапльгина О.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ПЛОЩАДЕЙ НАСЕЛЕНИЯ ПОД МНОГОЛЕТНИЕ НАСАЖДЕНИЯ**

Рассмотрено место прогнозирования в системе управления производством. Рекомендованы и реализованы основные методы прогнозирования с помощью экстраполяции тенденции. Доказана необходимость практического использования нескольких вариантов прогнозов для обоснования и принятия управленческих решений.

**Ключевые слова:** площадь многолетних насаждений, тенденция, методы прогнозирования, экстраполяция, временной тренд, виды уравнений

**Grabovetskiy B.E., Bilokon T.N., Chaplygina O.V. THE PROGNOSTICATION OF AREA UNDER PERENNIAL PLANTATIONS OF POPULATION IN REGION**

The place of prediction in of production management system is considered. The basic methods of forecasting via extrapolation of trends are recommended and implemented. The necessity of practical using of several forecasts variants for decision-making.

**Keywords:** perennial plantings area, trend, forecasting methods, extrapolation, time trend, types of equations.

**Постановка проблеми.** Суттєвим чинником підвищення наукового рівня управління є використання сучасного інструментарію прогнозування. У теорії і практиці в процесі прогнозування показників досить часто використовують методологію екстраполяції, за якої висновки про значення прогнозних показників у майбутніх періодах роблять на основі вивчення динамічних рядів у попередніх періодах («передісторії»). Опираючись на інерційність економічних явищ (процесів, об'єктів), і з огляду на нескладність математичного апарату екстраполяція тенденції широко використовується в науково-дослідній роботі при складанні поточних та стратегічних планів підприємств всіх галузей народного господарства тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічним засадам прогнозування на основі екстраполяції тенденції присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених, таких як В.М. Геєць, Г.С. Кильдишев, Т.С. Клебанова, Ю.П. Лукашин, Дж. Мартіно [2], А.А. Френкель, Є.М. Четиркін [7] та ін. Однак аналіз літературних джерел виявив недостатність методико-розрахункових напрацювань щодо досліджуваної проблематики, конкретних досліджень на реальних даних сільськогосподарських підприємств з отриманням альтернативних варіантів прогнозу. Авторське прогнозування ґрунтуватиметься на проведеному нами дослідженні тенденції зміни земельних площ населення регіону під багаторічні насадження, результати якого опубліковано в попередньому номері журналу.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є обґрунтування ролі прогнозування в удосконаленні управління площею земель населення під багаторічні насадження. Надання альтернативних варіантів прогнозу дозволить водночас розробити альтернативні сценарії управлінських рішень, що дасть можливість бути готовими до будь-яких змін у зовнішньому середовищі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Щоб адаптуватися до сучасних швидкоплинних змін та знизити ризик прийняття невдалих управлінських рішень, необхідно постійно підвищувати ступінь інформованості членів організації, які розробляють, обґрунтовують і приймають ці рішення. Потреба передбачення економічної ситуації в майбутньому та інформаційне забезпечення поточних та стратегічних управлінських рішень обумовили необхідність проведення ретроспективного (послідовного) та перспективного (стратегічного) економічного аналізу. Інформаційною базою останнього є результати економічного прогнозування.

Ігнорування прогнозів, відсутність прогнозів в управлінні стратегічними процесами – означає для будь-якого керівника подорож без орієнтації, поступ майже навпомацки [1].

З огляду на вище висловлене, розглянемо екстраполяцію тенденції, здійсненої на основі двох методів: а) середніх значень статистичних характеристик динамічного ряду; б) тренду.

Таблиця 1

**Площа землі населення регіону під багаторічні насадження за 2007-2013 рр.**

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Площа землі, тис. га	15,3	16,1	16,1	16,4	17,4	17,6	17,8

### Екстраполяція на основі статистичних характеристик рядів динаміки

Прогнозування на основі статистичних характеристик рядів динаміки здійснюється за двома показниками: середній абсолютний приріст ( $\overline{K}_p$ ), середній коефіцієнт зростання ( $\overline{\Delta y}$ ). У таблиці 1 наведено динамічний ряд досліджуваного показника, який використовується у процесі аналізу і прогнозування.

На підставі даних таблиці 1 розраховуємо:

– середній абсолютний приріст:

$$\overline{\Delta y} = \frac{y_n - y_0}{n-1} \quad (1); \quad \overline{\Delta y} = \frac{17,8 - 15,3}{7-1} = \frac{2,5}{6} = 0,42 \text{ тис. га};$$

– середній коефіцієнт зростання:

$$\overline{K}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} \quad (2); \quad \overline{K}_p = \sqrt[7-1]{\frac{17,8}{15,3}} = \sqrt[6]{1,163} = 1,026.$$

Екстраполяцію на основі середнього абсолютного приросту ( $\overline{\Delta y}$ ) доцільно здійснювати, коли загальна тенденція розвитку явища у часі є лінійною або абсолютний приріст зберігається відносно стабільним у рядах динаміки. Прогнозне значення показників у такому випадку обчислюється за формулою:

$$\hat{y}_{n+T} = y_n + \overline{\Delta y} \times T, \quad (3)$$

де  $y_n$  – рівень ряду динаміки, прийнятий за базу (зазвичай за базисний рівень приймається останній рівень ряду динаміки);

$\overline{\Delta y}$  – середній абсолютний приріст (розраховується за формулою (1));

$T$  – період випередження ( $T = 1; 2; 3; \dots; T$ ).

Прогнозування на основі середнього коефіцієнта зростання доцільне, коли загальна тенденція зміни рівнів динамічного ряду описується геометричною прогресією або показниковою (експоненціальною) кривою і здійснюється за такою формулою:

$$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \overline{K}_p^T, \quad (4)$$

де  $\overline{K}_p^T$  – середній коефіцієнт зростання (розраховується за формулою (2)).

Зіставлення результатів прогнозування за двома методами (табл. 2) дозволяє стверджувати, що відмінності між рівнями прогнозованих показників незначні, а це варто розглядати як позитивний факт. Неперервне зростання в часі прогнозованого показника свідчить про перспективи розширення площі під багаторічні насадження.

Таблиця 2

Результати прогнозування земельних площ землі населення під багаторічні насадження на 2014-2018 рр. (тис. га)

Роки	За методами (формулами):	
	$\hat{y}_{n+T} = y_n + \overline{\Delta y} \times T$	$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \overline{K}_p^T$
2014	18,2	18,3
2015	18,6	18,7
2016	19,1	19,2
2017	19,5	19,7
2018	19,9	20,2

### Екстраполяція тенденції на основі рівняння тренду

Для дослідження тенденцій на основі динамічних рядів і побудови прогнозу з врахуванням закономірностей, що склалися в «передісторії», застосовується залежність, яка має назву «рівняння тренду»:

$$y = f(t) + \overline{\varepsilon}_t, \quad (5)$$

де  $y$  – досліджуваний показник;

$t$  – час (незалежна величина) – послідовний натуральний ряд чисел, який відповідає кожному рівню динамічного ряду;

$f(t)$  – детермінована не випадкова компонента явища;

$\varepsilon_t$  – стохастична складова рівняння тренду.

Екстраполяція здійснюється шляхом підстановки у рівнянні (5) значення незалежної змінної ( $t$ ), яка відповідає величині горизонту ( $T$ )

$$\hat{y}_{n+T} = f(t_{n+T}), \quad (6)$$

де  $\hat{y}_{n+T}$  – прогнозне значення досліджуваного показника в момент періоду  $T$ ;

$T$  – величина періоду прогнозування (період часу, на який складається прогноз).

Зауважимо, що прогнозування на основі часового тренду економісти здебільшого називають «наївною» екстраполяцією. Це обумовлено тим, що названа екстраполяція ґрунтується на припущенні про інерційність економічних явищ і процесів, тобто на тому, що умови, які склалися у минулому («передісторії»), будуть незмінно або, принаймні, з невеликими змінами діяти і у майбутньому [2].

Тенденція зміни рівнів динамічного ряду залежно від напрямків дослідження і характеру досліджуваних явищ (процесів, об'єктів) може бути описана широким спектром рівнянь, зокрема лінійним, параболічним, гіперболічним, логарифмічним, степеним, показниковим, експоненціальним, тригонометричним, логістичним та ін. При виборі виду рівняння необхідно вирішити два вкрай важливі питання [3, с. 55]. По-перше, чи адекватно, у повному розумінні цього слова, рівняння відповідає природі досліджуваних процесів, а відносно часового тренду – наскільки воно відповідає тенденції і закономірності зміни в часі досліджуваних процесів (явищ, об'єктів), що склалися у «передісторії». По-друге, чи відповідають статистичні характеристики рівняння встановленим статистичним критеріям за абсолютною величиною.

Відповідно до викладеного вище, пропонується двостадійний вибір виду рівняння тренду [4]. На першій стадії в результаті аналізу сутності досліджуваного процесу (явища, об'єкта), попередніх досліджень, графічного зображення рівнів динамічного ряду відбирається лише клас рівнянь. На другій стадії шляхом зіставлення статистичних характеристик та графічних зображень кривих відбирається вид рівняння.

Апріорний аналіз зміни земельної площі населення під багаторічні насадження за досліджуваний період дозволяє дійти висновку про можливість описання динаміки показника такими рівняннями (моделями) тренду:

лінійним  $\hat{y} = a_0 + a_1 t$  (7)

квадратичним  $\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$  (8)

показниковим:  $\hat{y} = a_0 a_1^t a_2^{t^2}$ , (9)

степеневе-експоненціальним:  $\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$ . (10)

Статистична адекватність рівняння тренду досліджуваним процесом перевіряється за такими основними статистичними характеристиками (критеріями): тіснота зв'язку – для лінійного парного рівняння (7) – парний лінійний коефіцієнт кореляції, для нелінійних парних рівнянь (8-10) – парне кореляційне відношення; середнє відносне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника ( $y$ ) та розрахованими на основі певного рішення ( $\hat{y}$ ); середня помилка апроксимації. Побудоване рівняння вважається статистично адекватним, якщо  $r(\eta) \geq 0,7$ ;  $\overline{\varepsilon}_t \leq 10\%$ .

Аналіз даних таблиці 3 свідчить, що відібрані рівняння вирізняються високими і надійними статистичними характеристиками. Невеликий рівень

Таблиця 3

## Параметри і статистичні характеристики рівнянь тренду

	Рівняння (моделі) тренду			
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	$\hat{y} = a_0 a_1 a_2^t$	$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$
Параметри рівнянь:				
$a_0$	14,9857	14,8999	14,9153	15,0439
$a_1$	0,4214	0,4768	1,0325	0,0153
$a_2$	-	-0,0071	0,9993	0,0207
Характеристики рівнянь:				
$r(\eta)$	0,9710	0,9714	0,9715	0,9714
$\bar{\varepsilon}$ , %	1,141	1,105	1,105	1,107

середньої помилки апроксимації свідчить про незначні відхилення між фактичними та розрахованими значеннями досліджуваного показника.

Формально кращим може вважатися показникове рівняння, для якого за рівного з квадратичним рівнянням значення середньої помилки апроксимації ( $\bar{\varepsilon}_t$ ) дещо вищий рівень кореляційного відношення ( $\eta$ ).

З огляду на вищевикладене, а також з урахуванням необхідності розробки альтернативних варіантів, побудовано прогнози досліджуваного показника на основі всіх моделей (7-10), результати яких наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

## Результати прогнозування досліджуваного показника на основі рівнянь тренду на 2014-2018 рр. (тис. га)

Роки	Види рівнянь			
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	$\hat{y} = a_0 a_1 a_2^t$	$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$
2014	18,4	18,3	18,3	18,3
2015	18,8	18,6	18,6	18,7
2016	19,2	19,0	18,9	19,2
2017	19,6	19,3	19,3	19,6
2018	20,0	19,6	19,5	20,0

Прогнозні значення досліджуваного показника, побудовані на основі рівнянь тренду, близькі за своїм значенням і демонструють тенденцію до поступового зростання.

Використані для побудови прогнозів середній абсолютний приріст та середній коефіцієнт зростання мають один досить суттєвий недолік: результати їх розрахунків цілком однозначно залежать лише від крайніх значень рівнів динамічного ряду. Проміжні півні ряду динаміки не впливають на їх величину. Отже, будь-які коливання, випадкові зміни крайніх значень рівнів динамічного ряду докорінно впливають на результати прогнозування, спо-

творюючи нерідко дійсну тенденцію. Щоб усунути зазначені недоліки, при обчисленні середнього абсолютного приросту і середнього коефіцієнта зростання слід скористатися не первинними значеннями рівнів динамічного ряду, а вторинними, отриманими в результаті вирівнювання на основі певного рівняння тренду [5], а точніше конкретних рівнянь (7-10).

В результаті вирівнювання рівнів ряду наведені вище формули для побудови прогнозів (3, 4) у модифікованому вигляді набули такого виду:

$$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \times T, \quad (11)$$

$$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T, \quad (12)$$

де  $y_n$  – останній в часі рівень динамічного ряду у «передісторії», вирівняний на основі певного рівняння;  $\Delta\bar{y}$ ,  $\bar{K}_p$  – відповідно середній абсолютний приріст і середній коефіцієнт зростання, розраховані на основі вирівняних рівнів ряду.

Таблиця 5

## Статистичні характеристики динамічного ряду, розраховані на підставі вирівняних показників відповідними рівняннями тренду

Умовні показники	Види рівнянь тренду			
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	$\hat{y} = a_0 a_1 a_2^t$	$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$
$\hat{y}_0$	15,41	15,37	15,37	15,36
$\hat{y}_n$	17,94	17,90	17,90	17,91
$\Delta\bar{y}$	0,421	0,421	0,421	0,426
$\bar{K}_p$	1,026	1,026	1,026	1,026

За винятком середнього абсолютного приросту ( $\Delta\bar{y}$ ) для степенево-експоненційного рівняння значення відповідних показників середнього абсолютного приросту і середнього коефіцієнта зростання, розрахованих на основі вирівняних даних (табл. 5), повністю співпадають. Це пояснюється рівномірною

Таблиця 6

## Результати прогнозування досліджуваного показника, розраховані на основі вирівняних даних динамічного ряду за певними рівняннями тренду на 2014-2018 рр.

Роки	Види рівнянь тренду та методи прогнозування							
	$\hat{y} = a_0 + a_1 t$		$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$		$\hat{y} = a_0 a_1 a_2^t$		$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$	
	* $\Delta\bar{y}$	** $\bar{K}_p$	* $\Delta\bar{y}$	** $\bar{K}_p$	* $\Delta\bar{y}$	** $\bar{K}_p$	* $\Delta\bar{y}$	** $\bar{K}_p$
2014	18,4	18,4	18,3	18,4	18,3	18,4	18,3	18,4
2015	18,8	18,9	18,7	18,8	18,7	18,8	18,8	18,9
2016	19,2	19,4	19,2	19,3	19,2	19,3	19,2	19,4
2017	19,6	19,9	19,6	19,8	19,6	19,8	19,6	19,9
2018	20,0	20,4	20,0	20,4	20,0	20,4	20,0	20,4

Примітка: \* на основі рівняння  $\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta\bar{y} \times T$ ;

\*\* на основі рівняння  $\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$ .

зміною досліджуваного показника і обґрунтованим вибором рівнянь тренду.

За формулами (11, 12) та усередненими показниками вирівняних значень рівнів спрогнозовано досліджуваній показник (табл. 6).

Отже, в результаті проведених досліджень отримано 14 альтернативних варіантів прогнозу досліджуваного показника, зокрема на основі: простих методів екстраполяції тенденції первинних даних (табл. 2) – два варіанти; екстраполяції трендів (табл. 4) – чотири варіанти; екстраполяції вирівняних рівнів динамічного ряду (табл. 6) – вісім варіантів.

Таблиця 7

**Аналіз результатів прогнозування земельних площ населення під багаторічні насадження на 2014-2018 рр. за різними методами**

Методи прогнозування	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Прості методи екстраполяції тенденції</b>					
$\hat{y}_{n+T} = y_n + \Delta \bar{y} \times T$ ;	18,2	18,6	19,1	19,5	19,9
$\hat{y}_{n+T} = y_n \times \bar{K}_p^T$ ,	18,3	18,7	19,2	19,7	20,2
<b>Екстраполяція трендів</b>					
$\hat{y} = a_0 + a_1 t$	18,4	18,8	19,2	19,6	20,0
$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$	18,3	18,6	19,0	19,3	19,6
$\hat{y} = a_0 a_1 a_2^t$	18,3	18,6	18,9	19,3	19,5
$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$	18,3	18,7	19,2	19,6	20,0
<b>Прості методи екстраполяції тенденції, реалізовані на основі вирівняних даних та наступних рівнянь часового тренду</b>					
$\hat{y} = a_0 + a_1 t$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	18,4	18,8	19,2	19,6	20,0
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	18,4	18,9	19,4	19,9	20,4
$\hat{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	18,3	18,7	19,2	19,6	20,0
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	18,4	18,8	19,3	19,8	20,4
$\hat{y} = a_0 a_1 a_2^t$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	18,3	18,7	19,2	19,6	20,0
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	18,4	18,8	19,3	19,8	20,4
$\hat{y} = a_0 t^{a_1} e^{a_2 t}$					
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n + \Delta \bar{y} \times T$	18,3	18,8	19,2	19,6	20,0
$\hat{y}_{n+T} = \hat{y}_n \times \bar{K}_p^T$	18,4	18,9	19,4	19,9	20,4

Незважаючи на широкий спектр використаних методів прогнозування, значних відмінностей значень прогнозних показників немає (табл. 7). Наприклад, прогнозне значення досліджуваного показника на 2014 р. знаходиться в інтервалі 18,3-18,4 тис. га; на 2015 р. – 18,6-18,9 тис. га; 2016 р. – 18,9-19,4 тис. га; 2017 р. – 19,3-19,9 тис. га; 2018 р. – 19,5-20,4 тис. га.

Цілоком природно, що чим віддаленіші результати прогнозування від початку відліку часу, тим більший інтервал розбіжності між варіантами прогнозування. Дійсно, у 2014 р. розбіжність становить 0,1

тис. га; у 2015 р. – 0,3 тис. га; у 2016 р. – 0,5 тис. га; у 2017 р. – 0,6 тис. га; у 2018 р. – 0,9 тис. га.

Отримані результати прогнозування використовуються насамперед для обґрунтування управлінських рішень як вибору одного з альтернативних курсів дій [2]. Складання прогнозу – це не одноразовий акт на весь період випередження. Прогноз повинен корегуватися з урахуванням очікуваних змін внутрішнього і особливо зовнішнього середовища, з надходженням найновішої інформації. Частота корегування обумовлюється особливістю об'єкта прогнозування. Наприклад, для бурякоцукрової промисловості спеціально розроблена система алгоритмів і програм передбачала щодакдану розробку прогнозу, починаючи з 1 липня і до 1 жовтня. У такий спосіб протягом десяти декад на підставі новітніх початкових даних з пробних ділянок складалися прогнози основних натуральних показників діяльності цукрових заводів [6, с. 54].

Як уже зазначалося, інформаційною базою для побудови прогнозу є динамічний ряд, який зазвичай повністю використовується для проведення аналізу та складання прогнозу. Однак можливі випадки, коли у процесі прогнозування окремі рівні ряду динаміки за своєю величиною значно відрізняються від загальної тенденції. За таких умов рекомендується відсікти нетипові дані, скоротивши при цьому одночасно сформовану інформаційну базу [7].

**Висновки.** Коли необхідно безперервно підвищувати гнучкість та адаптивність господарських рішень до зовнішнього середовища, все гостріше усвідомлюється практична цінність передбачувальної функції управління. Тому аналітико-прогностичне забезпечення управлінських рішень посідає у наш час центральне місце в управлінні виробництвом. У системі методичних прийомів слід виокремити екстраполяцію тенденції як ефективний інструментарій прогнозування, що отримав широке використання в останні десятиріччя.

Багатоваріантність прийняття рішень зумовлює велику кількість варіантів і критеріїв прогнозування. Це забезпечує можливість різностороннього та обґрунтованого вибору того чи іншого шляху розвитку, прийняття оптимальних планових рішень, а також готовність до непередбачуваних подій.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Дзоз В.А. Гуманітарна політика: необхідність наукового прогнозування / В.А. Дзоз // Мультиверсум: філософський альманах. – 2006. – № 52. – С. 288-234.
2. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино; пер с англ. – М.: Прогрес, 1977. – 591 с.
3. Грабовецкий Б.Е. Об оценке адекватности уравнения регрессии / Б.Е. Грабовецкий // Вестник статистики. – 1976. – № 5. – С. 53-57.
4. Грабовецкий Б.Е. О выборе вида уравнения / Б.Е. Грабовецкий, Т. А. Спирина // Вестник статистики. – 1976. – № 2. – С. 50-53.
5. Грабовецкий Б.Е. Економико-статистичні моделі і методи: теоретико-прикладні аспекти: монографія / Б.Е. Грабовецкий. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 204 с.
6. Хихловский В.Б. Краткосрочное прогнозирование урожайности и сахаристости свеклы / В.Б. Хихловский, В.В. Дмитраш, Б.Е. Грабовецкий // Сахарная промышленность. – 1978. – № 11. – С. 51-57.
7. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования / Е.М. Четыркин. – М.: Статистика, 1975. – 184 с.

УДК 339.5.332

**Карасьова Н.А.***кандидат економічних наук, докторант  
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»***ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

У статті досліджено інституціональне середовище розвитку експортоорієнтованої діяльності. Розкрито базисні та похідні інститути формування інституціональної сфери. Наведено пріоритетні напрямки державного регулювання експорту аграрного сектору.

**Ключові слова:** експортоорієнтована діяльність, інститут, інституційне середовище, аграрний сектор, регулювання.

**Карасева Н.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

В статье исследована институциональная среда развития экспортоориентированной деятельности. Раскрыты базисные и производные институты формирования институциональной сферы. Приведенные приоритетные направления государственного регулирования экспорта в аграрном секторе.

**Ключевые слова:** экспортоориентированная деятельность, институт, институциональная среда, аграрный сектор, регулирование.

**Karasova N.A. INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF EXPORT-ORIENTED ACTIVITY OF AGRARIAN SECTOR**

The article studies institutional environment of export-oriented activities development. Basic and derivative institutes of institutional sphere formation are revealed. Priority areas of government regulation of agrarian export are outlined.

**Keywords:** export-oriented activities, institute, institutional environment, agriculture, regulation.

**Постановка проблеми.** В умовах зростання світового попиту на агропродовольчі товари та загострення конкуренції на міжнародних ринках для аграрного сектору набуває актуальності пошук нових підходів для активізації розвитку його суб'єктів господарювання та інтенсифікації експортної діяльності. У такому контексті неокласична парадигма, яка є панівною в сьогоденній економічній науці, не завжди відповідає об'єктивним умовам чи диктує оптимальні механізми регулювання. На нашу думку, поєднання інституціонального та системного підходів у дослідженні експортоорієнтованого розвитку аграрного сектору дасть можливість структурувати та упорядкувати діяльність виробників-експортерів, держави та інститутів ринку для формування чіткого уявлення про правила взаємодії відповідних суб'єктів, а в подальшому сприятиме розробці практичних механізмів стимулювання експорту аграрної продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні основи розвитку інституціональної теорії викладено в роботах Т. Веблена, В. Гамільтона, Е. Дюркгейма, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона та ін. На прикладі аграрної галузі економічний розвиток крізь призму інституційного підходу досліджували Ю.М. Лопатинський, О.О. Мороз, П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, В.В. Юрчишин, О.М. Яценко та ін. Спільною позицією науковців є принципова необхідність формування дієвих ринкових інститутів, в умовах яких можливий сталий розвиток економічної та соціальної сфери в аграрному секторі.

**Метою статті** є дослідження інституціонального середовища експортоорієнтованої діяльності та визначення пріоритетних напрямів здійснення державного регулювання в аграрному секторі.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах неможливо сформувати ефективне ринкове середовище без активної участі держави та її цілеспрямованих дій, направлених на підвищення якості життя населення. Не заперечуючи розвиток на основі ринкових способів господарювання, інституціональний підхід, на нашу думку є більш практично орієнтованим. Він дає можливість відобразити та проаналізувати сучасні нестійкі, специфічні за своєю

формою та характером макроекономічні моделі, у яких враховується вплив наявних у суспільстві відносин соціального, політичного та історико-культурного характеру. В процесі взаємодії та розвитку цих відносин відбувається формування інститутів: формальних (закони, нормативні документи, державне регулювання) та неформальних (звичаї, моральні установки, стереотипи, традиції, колективна свідомість).

Одним із перших, хто охарактеризував інститут як термін для позначення низки суспільних визначень, що означають переважний і постійний спосіб мислення, звичний для певної групи людей, був американський економіст В. Гамільтон [1]. Т. Веблен [2], Дж. Ходжсон [3], Е. Дюркгейм [4] визначають інститути як сталі системи наявних правил та звичаїв, способи реагування суб'єктів на стимули, структуру виробничого або економічного механізму, систему суспільного життя. На їх думку, інститути структурують соціальні взаємодії та являються ключовими елементами будь-якої системи, що існують у суспільстві зовні й незалежно від окремо взятого індивідуума.

Представник нової інституційної теорії Д. Норт зазначає, що інститути – це структура, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визнаючи в такий спосіб стимули, що разом з іншими обмеженнями окреслюють межі вибору, що й задають рамки функціонування економіки і суспільства протягом того чи іншого періоду [5]. У рамках наведених визначень більшість дослідників вказує на роль та місце інститутів як інструментарію регулювання соціально-економічних процесів, визнаючи, що інститути встановлюють «правила гри», створюють формальні рамки, в межах яких відбуваються взаємовідносини в усіх сферах життєдіяльності людини. «Інституціональна економіка» в понятті Дж. Коммонса [6] – це економіка «регульованого капіталізму», а управління розвитком економіки повинна брати на себе держава.

У процесі теоретичного пізнання ми підтримуємо думку більшості дослідників щодо багаторівневого характеру системи інститутів, яка охоплює інституціональне середовище, інституційні сектори та інституційні одиниці. Інституціональне середовище як базовий елемент ринкової системи містить у собі законодавчо-



нормативну базу, всіх суб'єктів господарювання та всі соціально-економічні механізми їх взаємодії.

Аналіз численних робіт вчених-інституціоналістів дає можливість стверджувати, що більшість науковців поділяє інститути економічної системи залежно від їх характеру та спрямованості на основні та допоміжні. Зокрема С.Г. Кірдіна [7, с. 115] виокремлює базові та комплексні. До першої категорії вона зараховує глибокі, стійкі історично-соціальні відносини, а до другої – ті, які функціонують у різних сферах людської життєдіяльності. В економічній сфері базисними інститутами А.А. Ткач називає інститут власності та трансакційних витрат, В.С. Савчук – власність, владу, управління та працю, а Ю.М. Лопатинський базовими в економіці окреслює інститути власності, контрактності (інститут угод) та державного регулювання, а до похідних зараховує інститути підприємництва, форм господарювання, конкуренції, ціноутворення та фінансово-кредитний [8, с. 44]. О.Г. Шпикуляк виділяє два елементи інститутів, які формують механізм розвитку ринку: ринкові – закони ринку, виробники, споживачі, інфраструктура, професійні та міжпрофесійні об'єднання; державно-владні – нормативно-правова база, владні структури загальнодержавного й місцевого рівнів [9]. Отже, у процесі дослідження можна зробити висновок, що основними, каркасними, інститутами розвитку експортоорієнтованої діяльності в аграрному секторі залишаються інститут ринку та інститут державного регулювання.

Водночас, враховуючи історичні особливості формування аграрних відносин в Україні, погоджуємося із думкою більшості економістів-аграріїв, що фундаментом подальшого розвитку аграрного виробництва, зокрема експортної діяльності, є інститут власності. П.Т. Саблук зазначає, що приватна власність мотивує до заняття підприємництвом; стимулює ефективне використання ресурсів, впровадження новачок з метою одержання конкурентних переваг на ринку; дає можливість швидкої переорієнтації ресурсів відповідно до вимог ринку [10, с. 87]. В аграрному секторі нині розвиваються різні форми власності і господарювання. Головною метою у цьому аспекті повинно стати прагнення до забезпечення функціонування різних організаційно-правових форм підприємства на основі взаємного доповнення та конкуренції. У цьому випадку аграрний сектор зможе отримати ефективного власника, який під час реалізації власних економічних інтересів зумовлюватиме динамічний розвиток національного господарства і, зокрема, експортної діяльності.

Наступним фундаментальним елементом інституціональної системи ринкового характеру є конкуренція та конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі та країни. Інституціональна теорія надає конкуренції особливу роль, яка зумовлена здатністю конкуренції як ринкового інституту спонукати до підвищення ефективності дії інших ринкових інститутів та допомагати ринковим агентам адекватно сприймати сигнали ринку. Д. Норт визначає її ключовою, для безперервної взаємодії інституцій та організацій в економічному середовищі [11, с. 3]. Внаслідок відповідної взаємодії з'являється три типи інституцій конкурентного середовища, які спрямовують свої зусилля на обмеження проявів монополізму; контроль за якістю продукції; стимулювання інвестицій та різних інновацій.

З іншого боку, структура ринку буде близькою до конкурентної лише у тому випадку, коли інституційне середовище створюватиме стимули до підприємницької діяльності, винаходів та інновацій, більш

ефективної організації виробничого процесу, зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів, створення юридичної системи для контролю за виконанням контрактів, визначення і захисту прав власності. Тому ступінь розвитку конкуренції суттєво залежить від інституціонального середовища в галузі та країні, а сприяння її розвитку повинно стати органічною частиною структурної політики держави. Система організаційно-економічних заходів повинна спрямовуватись на всебічне сприяння розвитку інноваційних підприємств; протидію проявам монопольної поведінки у сфері матеріально-технічного постачання агросектору; створення умов для розвитку ринкової та транспортно-складської інфраструктури; недопущення недобросовісної конкуренції; захист прав власності та створення рівних умов для всіх форм та типів господарювання; розбудова дієвої системи сприяння та контролю за безпекою аграрної продукції з урахуванням сучасних європейських норм.

Ключову роль у новій інституціональній теорії надають інституту трансакцій. Р. Коуз довів, що нереально розглядати ринковий обмін товарами без врахування трансакційних витрат, адже для його здійснення необхідно з'ясувати, з ким бажано заключити угоду, визначитись щодо її ціни, розповсюдити інформацію про осіб та умови угоди, провести переговори про її здійснення, забезпечити відповідні заходи щодо дотримання умов контрактів тощо [12, с. 103]. Зміст трансакційних витрат при здійсненні експортоорієнтованої діяльності в аграрному секторі виражається у пошуках інформації та закордонних контрагентів, проведення переговорів та укладання контрактів, контроль за виконанням угод та їх юридичне забезпечення, витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою партнерів, агентів, посередників; витрати, пов'язані з неформальними правилами внутрішнього та зовнішнього середовища тощо.

Отже, вихід на міжнародний ринок агропродовольчих товарів українських товаровиробників відбується лише у тому випадку, коли цінність трансакції буде більшою за витрати на її здійснення. Нерозривно пов'язаний із трансакціями інститут контрактів (угод), який безпосередньо впливає на форму та ефективність здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Особливе значення для розвитку експортоорієнтованої діяльності, на нашу думку, відіграють інституції ринкової інфраструктури. Створюючи систему зв'язків, вони забезпечують взаємодію між постачальниками виробниками та споживачами, а також сприяють вільному руху капіталу.

За функціональними напрямками можна виділити:

- маркетингові інституції (товарні біржі, агроторгові дома, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, виставки, ярмарки, аукціони);
- фінансово-кредитні інституції (комерційні банки, кредитні спілки, страхові компанії);
- інформаційно-консультаційні інституції (інформаційно-довідкові, консультаційні, навчальні та інноваційні центри, дорадчі служби).

Для будь-яких економічних систем характерна наявність не лише формальних інститутів, але й функціонування неформальних правил, норм, форм колективної свідомості тощо. С.Г. Головіна із цього приводу зауважує, що аграрна економіка, з огляду на високу консервативність та прихильність сільського населення традиціям, є найбільш закритою для швидких позитивних інституціональних змін, і логіка попередніх відносин та соціальних інститутів досі суттєво визначає пореформний розвиток і функціонування господарських одиниць. Дослідження істо-

рії формування інституціональної структури аграрної економіки свідчить, що якщо у процесі еволюційного розвитку формальні та неформальні інститути, як правило, удосконалюються паралельно, вчасно адаптуючись до мінливої соціальної реальності, то під час радикальних перетворень економіки нові, «нав'язані зверху», формальні складові вступають у протиріччя зі століттями, сформованими неформальними інститутами і реальною економічною ситуацією. Історія аграрної економіки є класичним прикладом зазначеного конфлікту [13, с. 23]. Зазначимо, що вагому роль у сфері неформальних взаємовідносин вітчизняного агробізнесу відіграють «тіньові» угоди.

Формуванням концептуальних засад інституційного забезпечення розвитку і регулювання аграрного сектору повинна займатися держава та державні інституції. О.Г. Шпикуляк вважає, що будь-які зміни, ініційовані державою, владними структурами, є інституціональними за природою [14, с. 519]. Стосовно транзитивних економік, то слід зауважити, що процес становлення дієвого інституційного середовища в аграрному секторі ускладнюється тим, що і сама держава перебуває у стадії змін.

Крім того, у контексті інтеграційних напрямів України та її входження у світові регіональні економічні структури, значно підвищується роль інституту професійних громадських організацій (ПГО). У країнах із розвинутою економікою саме галузеві неприбуткові організації вважаються одним з найефективніших інструментів цивілізованого саморегулювання ринку. Тут Україна не є винятком [15, с. 3]. Процес утворення ПГО у нашій країні на початку 90-х рр., по суті, відображав реакцію прогресивних аграрних ділових кіл на систему інституційну трансформацію в суспільстві та економіці. Головною функцією ПГО є консолідація та координація зусиль підприємств щодо формування та розвитку відповідного сегменту галузі, надання правової та інформаційної допомоги, представництво та захист інтересів учасників ПГО в державних органах влади, органах місцевого самоврядування, міжнародних та закордонних організаціях.

Об'єктивна потреба державного регулювання виникає і через неефективність регуляторних функцій ринку щодо багатьох соціально-економічних

аспектів. Наприклад, Дж. Стігліц виділяє кілька випадків «ринкових провалів», пов'язаних із: неефективністю конкуренції, необхідністю виробництва товарів суспільного споживання, наявністю екстерналій, неповнотою ринків, недостовірністю інформації, наявністю безробіття, інфляції та дисбалансів [16, с. 110]. В інституціональній парадигмі держава є не просто інструментом нівелювання «ринкових провалів», але й засобом реалізації суспільної злагоди.

Аграрний сектор завжди посідає особливе місце в системі державного регулювання, що зумовлено необхідністю гарантування продовольчої безпеки та розв'язанням соціальних питань, специфікою та ризикованістю сільськогосподарського виробництва, а також важливістю підтримки конкурентоспроможності національного виробника для участі у міжнародній торгівлі. Соціально-економічна важливість державного регулювання підтверджується і практикою економічно розвинених країн. Наприклад, Європейський союз щорічно витрачає понад 40 млрд євро на реалізацію Спільної аграрної політики, тобто 45% свого бюджету, тоді як внесок сільськогосподарства у внутрішній валовий продукт ЄС становить лише 2%, а частка селян складає лише 5% від економічно активного населення ЄС [17, с. 68].

З урахуванням вищевикладеного можна зробити висновок, що інституціональне середовище – це система інститутів та спричинених ними інституцій, яка утворює особливі рамки, матрицю розвитку для формування організованого ринку, підвищення ефективності діяльності суб'єктів агробізнесу та забезпечення конкурентної стійкості національних товаровиробників на міжнародних ринках. Інституціональне середовище визначає напрями і швидкість інституціональних змін, тому його можна вважати головною умовою та фактором розвитку як аграрного сектору в цілому, так і експортоорієнтованого виробництва зокрема. На рисунку 1 зображено основні елементи інституціонального середовища розвитку експортоорієнтованої діяльності аграрного сектору.

Вибір механізмів державного регулювання експортоорієнтованої діяльності повинен зумовлюватись не лише внутрішніми умовами функціонування, але й світовою кон'юнктурою та довгостроковими цілями аграрного сектору. Першочерговим завданням є створення нормативно-правового середовища, гарантування і захисту прав власності, розбудова системи забезпечення виконання угод, стимулювання розвитку добросовісної конкуренції та інше. В умовах глобальної лібералізації виробництва та торгівлі перспективний розвиток експорту аграрної продукції повинен забезпечуватись послідовною державною політикою, спрямованою на захист національних товаровиробників та розширення ринків збуту продовольства.

Держава може стимулювати економічний та експортоорієнтований розвиток через формування та підтримку інститутів, які породжують інституціональні стимули продуктивного типу. У ринкових умовах таким є насамперед інститут конкуренції, який стимулює найбільш ефективного виробника, охорону правопорядку, справедливе правосуддя та ін. Держава також повинна ліквідувати «провали ринку» через створення системи соціальних гарантій, освіти, охорони здоров'я, базової інфраструктури і т.ін. Успіх державної політики розвитку

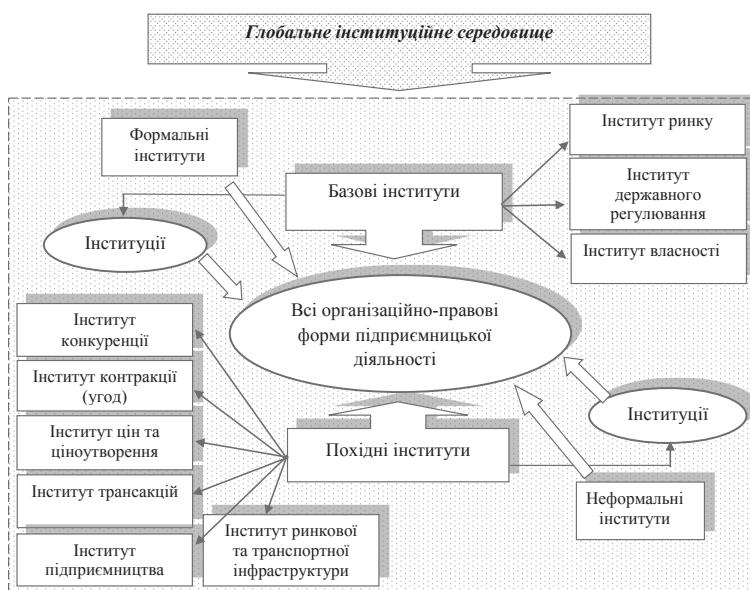


Рис. 1. Інституціональне середовище експортоорієнтованої діяльності аграрного сектору

в країнах Східної Азії, Японії та Китаю ґрунтувався на введенні державою дієвих стимулів до продуктивної діяльності економічних суб'єктів, інвестування та підвищення ефективності національних виробництв. Ця політика базувалася на дії конкурентних сил і направляла фінансові ресурси найбільш ефективним виробникам, відповідно до об'єктивних результатів їх господарської, зокрема експортної, згідно з чітко визначеними критеріями [18, с. 10]. Об'єктивна потреба у формуванні чіткої зовнішньоторговельної політики продиктована як економічними цілями, так і доцільністю її використання як інструменту загальної зовнішньої політики, покращення іміджу держави у геополітичному просторі. Ефективне застосування наявних та створення умов для формування нових конкурентних переваг аграрного сектору забезпечить зростання продуктивності праці і нагромадження капіталу, що в подальшому сприятиме переходу до інноваційного сільськогосподарського виробництва зі стійкими передумовами постіндустріалізації.

**Висновки.** Регулювання та стимулювання розвитку експорторієнтованої діяльності на сучасному етапі повинне відбуватися через інститути ринку та державного регулювання, які формують середовище діяльності в аграрному секторі, а також забезпечують концентрацію ресурсів у ефективних власників. Єдиний економічний простір країни повинен об'єднувати всіх контрагентів, де однакові правила гри встановлюють і контролюють уповноважені державні інституції.

Ефективна інституційна структура аграрного сектору передусім буде визначатись мінімальним рівнем трансакційних витрат, що може бути забезпечено лише за умови налагодження системи реального партнерства між державою та бізнесом. Вибір механізмів стимулювання експорторієнтованого розвитку повинен визначатися як довгостроковими соціально-економічними цілями аграрного сектору, так і умовами зовнішньої інституційного середовища. Вивченню останнього і будуть присвячені наступні дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hamilton, W., 1932. Institution. – In.: Incyclopedia of the Social Science. N.Y. V. VIII. P. 84.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ. С.Г. Сорокиной. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
3. Ходжсон Дж.М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / Дж.М. Ходжсон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1, № 4. – С. 11-30.
4. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Э. Дюркгейм. – М.: Канон, 1995. – 352 с.
5. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
6. Commons, J., 1934. Institutional Economics. N.Y.: Macmillan.
7. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России / С.Г. Кирдина. – М.: Наука, 2001. – 346 с.
8. Лопатинский Ю.М. Институциональная трансформация аграрного сектору: дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.03 / Ю.М. Лопатинский; Держ. установа «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2007. – 429 с.
9. Шпикуляк О.Г. Институції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: автореф. дис. ... докт. экон. наук / О.Г. Шпикуляк. – К., 2010. – 28 с.
10. Саблук П.Т. Економічний інтерес у розвитку аграрного виробництва: моногр. / П.Т. Саблук – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 356 с.
11. Норт Д.С. Пять тезисов об институциональных изменениях / Д.С. Норт // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – Минск: ПроPILEI, 2000. – Вып. 4. – С. 3-15.
12. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 4. – С. 93-114.
13. Головина С.Г. Развитие аграрных хозяйств в условиях институциональных преобразований: теория, методология, практика: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. / С.Г. Головина. – Екатеринбург, 2007. – 55 с.
14. Шпикуляк О.Г. Проблеми формування інститутів ринку в аграрній сфері / О.Г. Шпикуляк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – № 7(25), ч. 3. – С. 516-522.
15. Професійні громадські організації в аграрному секторі економіки України: проблеми розвитку / Т. Лужанська // Проект «Аграрна політика для людського розвитку». – К.: АПЛР, 2010. – 42 с.
16. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Дж. Стігліц; пер. з англ. – К.: Основи. 1998. – 854 с.
17. Шпар Д. Реформа общей аграрной политики в Евросоюзе и ее последствия для ФРГ / Д. Шпар, К. Беме // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 7. – С. 67-76.
18. Носова О.В. Институциональні основи та форми стимулювання економічного розвитку: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. / О.В. Носова; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2007. – 17 с.

## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338:38

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

### ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ОПК УКРАЇНИ: ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ЗНАЧНА РОЛЬ

Формування засад незалежності будь-якої держави передбачає у першу чергу створення належних нормативно-правових, організаційних, виробничих, науково-технічних, кадрових, економічних та фінансових умов для діяльності підприємств ОПК держави. Спроможність цих підприємств задовольняти як національні потреби у виробництві продукції військово-технічного призначення для власного війська, так і забезпечувати суттєві валютні надходження держави від експорту своєї продукції на світовому ринку озброєнь військової техніки і технологій стає у свою чергу головним фактором національної та економічної безпеки.

**Ключові слова:** ОПК, економічна безпека, військова техніка, інвестиційна політика, збройні сили.

#### **Аванесова Н.Э. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОПК УКРАИНЫ: ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ РОЛЬ**

Формирование основ независимости любого государства предполагает в первую очередь создание надлежащих нормативно-правовых, организационных, производственных, научно-технических, кадровых, экономических и финансовых условий для деятельности предприятий ОПК страны. Способность этих предприятий удовлетворять как национальные потребности в производстве продукции военного-технического назначения для собственного войска, так и обеспечивать существенные валютные поступления страны от экспорта своей продукции на мировом рынке вооружений военной техники и технологий становится в свою очередь главным фактором национальной и экономической безопасности.

**Ключевые слова:** ОПК, экономическая безопасность, военная техника, инвестиционная политика, вооруженные силы.

#### **Avanesova N.E. INVESTMENT ACTIVITY OF MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE: INDUSTRIAL DEFENSE ENTERPRISES AND THEIR SIGNIFICANT ROLE**

Formation of the principles of independence of any State involves first creating appropriate legal, institutional, industrial, scientific, technical, human, economic and financial conditions for enterprises military-industrial complex. The ability of these companies to meet national needs as in production of military-technical for its own troops, and provide essential foreign exchange earnings from exports of the state of its products on the world market of arms and military equipment technology becomes in turn a major factor of national and economic security.

**Keywords:** military-industrial complex, economic security, military equipment, investment policy, armed forces.

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції глобалізації економіки потребують перебудови як цілих галузей, так і окремих підприємств. Реструктуризація оборонної промисловості є складовою частиною

цієї проблеми. Сьогоднішня міжнародна політична ситуація загалом є сприятливою для реалізації інвестиційної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вітчизняні вчені В. Будкін, В. Гець, С. Мочерний, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, М. Чумаченко, А. Гальчинський та інші досліджують сутність світових економічних криз у розрізі цивілізаційного розвитку світу та відзначали не лише негативні, але і ряд позитивних наслідків світових криз, для окремих економічних систем світу.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у поширенні практики невиконання державою своїх фінансових і інвестиційних зобов'язань перед оборонними підприємствами і організаціями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досягнення і збереження позитивних темпів зростання економіки дає підстави для прогнозу збільшення в найближчій перспективі внутрішнього інвестиційного потенціалу і перерозподілу його на користь високотехнологічних галузей промисловості, росту місткості внутрішнього ринку продукції тривалого споживання, ринку технологіч-



**Рис. 1. Проблемні питаннями в ОПК**

ного обладнання. Необхідною передумовою для цього є проведення радикальної реформи системи оподаткування та стратегії амортизаційної політики у промисловості. Україна заявила про свої наміри вступити у НАТО, намагається підняти на новий рівень відносини з Росією як стратегічним партнером, поглиблює співробітництво в рамках Євразійської економічної співдружності. Проблемні питаннями, які виникають в ОПК наведені на рисунку 1.

Практика доводить, що Україна утвердилася на деяких сегментах світового ринку ОВТ як стабільний і надійний партнер, однак це переважно сегменти модернізації та ремонту ОВТ, що були у використанні. Реалізація нових видів ОВТ вітчизняного виробництва, що є привабливим для інвестування, має великі труднощі і далека від стабільності.

Україна є світовим лідером у виробництві навігаційних приладів, головок самонаведення для ракет «земля-повітря», станцій радіотехнічного контролю, звукометричних систем артилерійської розвідки, складних систем управління, апаратури радіозв'язку, радіотехнічної і радіоелектронної боротьби, авіаційних і ракетних систем прицілювання. В Україні збереглась добре розвинена електронно-оптична галузь. У колишньому Союзі їй належало лідерство у виробництві універсальних радарів. Світового рівня в розробці та виробництві танків досягла бронетанкова галузь. Танки Т-80УД, які виробляються на заводі ім. Малишева, успішно конкурують на світовому ринку озброєнь і військової техніки. Порівняно з авіаційною і суднобудівною галузями бронетанкова галузь значно меншою мірою залежить від імпорту матеріалів, сировини, комплектуючих. Вона спроможна налагодити виробництво багатьох видів продукції практично за замкнутим циклом.

Реальним прикладом значного потенціалу та усіх сучасних негараздів у цій галузі є державне підприємство «Львівський бронетанковий ремонтний завод». Постановою Кабінету Міністрів України № 272 від 13.04.2005 р. заводу надано статус підприємства, яке має стратегічне значення для економіки і безпеки держави. Сьогодні на підприємстві працює близько 1 тисячі осіб – спеціалістів та допоміжного складу.

Основним призначенням заводу є капітальний ремонт танків та спеціальної інженерної техніки – пожежних машин, машин розмінування, машин розгороджування тощо, яка знаходиться на озброєнні Збройних сил (ЗС) України. Упродовж останніх років завод працює не на повну потужність, так за однозмінного режиму роботи – на 77,2%. Завдяки гнучкій технології та наявному обладнанню на заводі може виготовлятися більше 120 назв різного складного, у тому числі з електронним управлінням, стенового, випробувального та паркового обладнання для потреб Збройних сил України для рембатов і танкових частин.

ДП «ЛБТРЗ» володіє достатнім потенціалом для підвищення боєздатності військ за багатьма напрямками (рис. 2). Упродовж останніх років освоєно виготовлення нових видів спецтехніки і озброєння.

Структурна перебудова ОПК повинна здійснюватися з урахуванням потреб національної безпеки і оборони країни, особливостей економічного стану оборонних підприємств і організацій, умов їх функціонування, економічних можливостей держави. Необхідно використовувати досвід реформування оборонного сектору економіки розвинутих країн Заходу, країн колишньої Організації Варшавського договору тощо.

Перебудова ОПК вимагає здійснення комплексу системних заходів з реструктуризації та диверсифікації підприємств ОПК, вдосконалення системи управління, максимального адаптування законодавства до європейських стандартів, а також значних коштів і часу. Готового, однозначного рецепту щодо

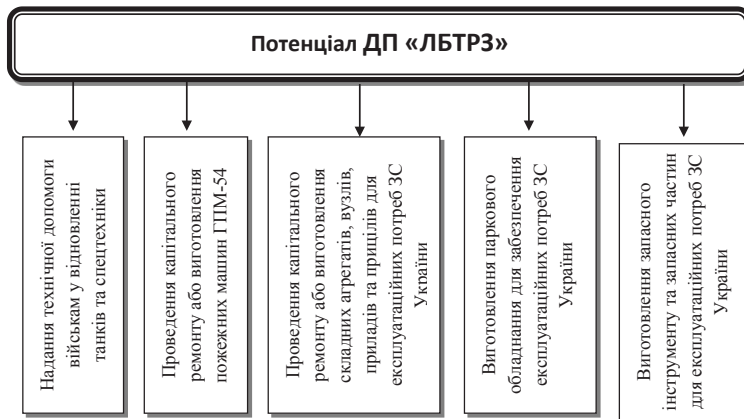


Рис. 2. Потенціал ДП «ЛБТРЗ»



Рис. 3. Головні напрями і форми діяльності держави у напрямі удосконалення управління галуззю



Рис. 4. Джерела інвестування ОПК

форм і пропорцій участі держави в реструктуризації і розвитку ОПК не існує – їх пошук і удосконалення здійснюватимуться в ході реформування галузі.

Державний стратегічний менеджмент за результативністю щорічних планів і державних програм (точніше за відсутності відчутних результатів) довів низьку ефективність і неспроможність роботи в умовах ресурсних обмежень. Невиконання кожної програми або плану завершується посиланням на брак коштів, хоча результати аналізу стану галузі та обсягів наявних ресурсів відсутні. Недостатній рівень маркетингових досліджень. Вони здійснюються під час формування та реалізації експортної політики, але не є достатньою мірою вбудованими у практику визначення пріоритетів і стратегічного планування розвитку ОВТ і ОПК. Не враховуються зміни та тенденції у ринковій кон'юнктурі, конкурентному середовищі, у співвідношенні темпів розвитку оборонних технологій і технологій подвійного використання, військовому та комерційному секторах промисловості.

Головні напрями і форми діяльності держави у напрямку удосконалення управління галуззю представлені на рисунку 3.

На сьогоднішній день держава є основним власником більшої частини оборонних підприємств і організацій і повинна відігравати визначальну роль в інвестиційній діяльності ОПК.

Розглядаючи сучасну систему економічної безпеки України, можна побачити, що нині вона функціонує недостатньо ефективно, про що свідчать і зниження міжнародних позицій України, і наслідки фінансово-економічної кризи, з якими наша держава ще й досі не повністю впоралася, і висока залежність від інших країн (наприклад, від Росії – щодо поставок енергоносіїв) та інші актуальні показники. Тому варто спрямувати державну політику на підвищення ефективності економічної безпеки держави за усіма напрямками.

Джерела інвестування представлені на рисунку 4. Необхідним є збільшення витрат на національну оборону з одночасною зміною їх структури на користь фінансування НДДКР, закупівлю і модернізацію ОВТ; створення спеціалізованої державної фінансово-кредитної установи (наприклад, Банку реконструкції і розвитку оборонної промисловості) з метою консолідації державних інвестиційних ресурсів; підвищення ефективності розміщення інвестицій, контроль за їх цільовим використанням тощо.

Таким чином, згідно з Воєнною доктриною України, держава повинна:

- забезпечувати розвиток науково-технічної, технологічної та виробничої бази ОПК;
- розробку, модернізацію та оснащення Збройних сил України (ЗСУ) системами ОВТ, які становлять основу їх бойового потенціалу;

– запобігати військово-технічному і технологічному відставанню у розвитку основних видів ОВТ.

Значне зниження рівня забезпечення ЗСУ та інших військових формувань військовою і спеціальною технікою та озброєнням нового покоління, що загрожує зниженням їх боєздатності, а також зволікання у виконанні програм реформування ОПК та їх недостатнє фінансування визначається Законом України «Про основи національної безпеки України» як загроза національній безпеці держави, а цілеспрямована діяльність держави з забезпечення обороноздатності шляхом відповідної розбудови ОПК є одним із найважливіших напрямів державної політики у сфері національної безпеки та оборони [3]. Загальні характеристики нинішньої ситуації в ОПК України наведені на рисунку 5.

У багатьох випадках створення інноваційної продукції закінчується на початкових стадіях інноваційного циклу і не доводиться до серійного виробництва. Продаючи такий продукт іноземним фірмам, його власники несуть значні «потенційні» втрати, а відсутність внутрішнього ринку оборонної продукції значно ускладнює її реалізацію на зовнішньому ринку.

Ситуація у сфері розробки і виробництва ОВТ значною мірою ускладнюється втратою низки базових технологій оборонної галузі, обмеженістю замкнених циклів виробництва основних видів ОВТ, різким скороченням номенклатури виробів, особливо електронної техніки; низькою якістю вітчизняних комплектуючих і матеріалів, невиправданим зростанням їх вартості.

Фінішне виробництво ОВТ в Україні значною мірою залежить від імпортних поставок комплектуючих виробів, вузлів, агрегатів, матеріалів і сировини. Для деяких зразків ОВТ ці поставки досягають 80% і більше.

З причин відсутності ефективно діючої інноваційної системи стримується:

- розвиток інноваційного підприємництва, особливо малих і середніх підприємств, забезпечуючи комерціалізацію науково-технічних розробок і технологій;
- залучення ресурсів приватного бізнесу в сферу фундаментальних досліджень і розробок;
- розвиток венчурного підприємництва;
- концентрація зусиль крупних корпорацій і дрібних підприємницьких структур для виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної наукоємної продукції.

Серйозною загрозою економічній безпеці, а значить і національній безпеці держави, є різке згортання фундаментальних досліджень, розпад добре відомих у світі науково-дослідних і дослідно-конструкторських колективів.

З причин відсутності державного підтримання немає значних зрушень в адаптації ОПК до європейських стандартів, що сьогодні визнаються за світові норми якості машинобудівної продукції і умов її експлуатації.

Не усунуто диспропорції у структурі виробничих потужностей ОПК. Реструктуризація ОПК проводиться без урахування реального технічного рівня та потенційних можливостей його підприємств і організацій, а сформовані нові виробничі структури не приносять прибутків.

Створене в Мінпромполітики України Агентство з питань оборонно-промислового комплексу немає дієвих механізмів для реалізації заходів щодо реформування оборонної галузі.

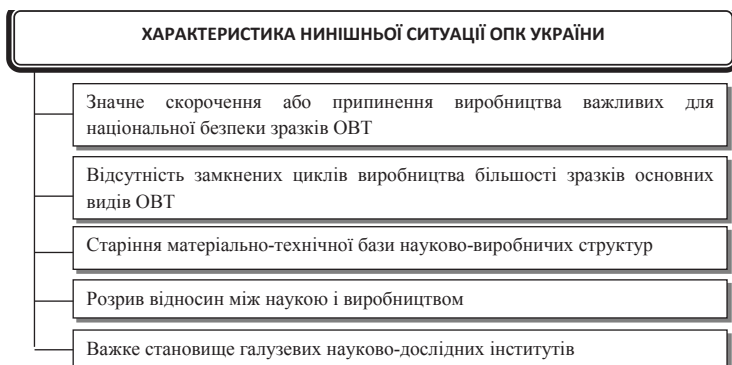


Рис. 5. Ситуація ОПК України на сучасному етапі

Сфера банкрутства підприємств і організацій ОПК фактично перетворилася в прибутковий бізнес для рейдерів, які намагаються оволодіти майном найприближших в економічному відношенні підприємств шляхом доведення їх до розорення з наступною приватизацією через процедуру банкрутства.

Сьогодні ОПК України перебуває у стані системної кризи, що має тенденцію до подальшого поглиблення. Руйнація оборонної промисловості як одного із основних елементів національної безпеки призведе до різкого обмеження можливостей у забезпеченні боєздатного стану ЗСУ та значного скорочення можливостей інтеграції України у міжнародні оборонні, економічні та політичні структури.

**Висновки з проведеного дослідження.** Навесні 2014 р. положення військово-промислового комплексу України ускладнилися: у березні 2014 р. були втрачені 13 підприємств ВПК на території Кримського півострова [5], надалі був втрачений контроль над низкою підприємств ВПК у Донецькій і Луганській областях. Кілька підприємств ВПК були зруйновані в ході бойових дій на сході України. Також навесні 2014 р. уряд України припинив військово-технічне співробітництво з Росією.

З весни 2014 р. військові витрати України були збільшені, українськими підприємствами були розроблені нові зразки військової продукції, у тому числі бронежилетів, обмундирування, екіпірування і спорядження військовослужбовців [6] (зокрема, уже в грудні 2014 р. були представлені зразки бронежилетів, обмундирування та взуття) [3].

Крім державних підприємств, що входять у ДК «Укроборонпром», виробництво продукції військового призначення було розпочато на неспеціалізованих і приватних підприємствах:

- на декількох підприємствах було освоєно випуск противокумулятивними екранів для бронетехніки [5];

- на низці підприємств почалося виготовлення броньованих і бліндрованих автомашин з цивільних вантажівок [4] і легкових автомашин;

- НВО «Практика» тільки до 17 вересня 2014 р. виготовило для збройних сил, прикордонної охорони та інших воєнізованих структур України на підприємстві 16 броньованих машин [2];

- у серпні 2014 р. конотопський завод «Авіакон» за рахунок власних коштів відремонтував і передав для установки на п'ять вертольотів збройних сил України екранно-вихлопні пристрої для захисту від ПЗРК [5];

- 24 вересня 2014 р. на виставці «Оборона і безпека-2014» завод «Ленінська кузня» представив демонстраційний зразок бойової машини «Скорпіон» (переобладнаний ГАЗ-66 з бойовим модулем ОБМ) [4];

- у жовтні 2014 р. ДП ВО «Південмаш» виготовив на базі мікроавтобуса Chevrolet Express один легкоброньованої мобільний комплекс спостереження МКС-1, а компанія «Zbroyar» розробила варіант модернізації ручного кулемета РПД;

- у грудні 2014 р. корпорація «Богдан» розробила, виготовила і запропонувала для українських збройних сил бронеавтомобіль «Барс».

З весни 2014 збільшено випуск бронежилетів:

- на озброєння збройних сил був прийнятий новий тип бронежилета – «Корсар-М4» [4], також НВП «Темп-3000» був збільшений випуск бронежилетів «Корсар-М3»;

- у Харкові ХЗТМ спільно з заводом ім. Фрунзе був освоєний малосерійний випуск низькотехнологічних бронежилетів;

- у Мелітополі у червні 2014 р. освоєний малосерійний випуск низькотехнологічного «народного бронежилета» [6];

- у Запоріжжі у червні 2014 р. був освоєний малосерійний випуск ще одного варіанту низькотехнологічних бронежилетів;

- крім того, була зроблена спроба налагодити виробництво низькотехнологічних бронежилетів на підприємстві «Агромаш» у Тиврівському районі Вінницької області.

Восени-взимку 2014 року у зв'язку зі стабілізацією лінії фронту освоєно випуск оборонних і інших споруд (збірні блокпости, житлові контейнери для розміщення солдатів в польових умовах тощо).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А. В Украине провалена оборонная программа / А. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://podrobnosti.ua/power/2010/07/21/702447.html>.
2. Крючок О. Офсет: польський досвід укладання контрактів з продажу озброєння / О. Крючок // Військо України. – 2004. – № 1–2. – С. 26–27.
3. Новини на сайті Мсії України при НАТО від 24 квітня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/missionnato/ua/news/detail/80460.htm>.
4. Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіапромисловості на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 року № 1656-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1656-2008-%F0>.
5. Стратегічна концепція оборони і безпеки членів НАТО та безпекова політика України у контексті рішень Чиказького саміту Альянсу: міжнар. конф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/837/1Adelkxah,N.IranIntegratesTheConceptoftheSoftWarIntoitsStrategicPlanning/NimaAdelkxah//TerrorismMonitor-2010.-Vol.8,issue23.-June12> [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.jamestown.org/programs/gta/single/?tx\\_ttnews\[tt\\_news\]=36482&tx\\_ttnews\[backPid\]=26&cHash=54ed1d7486](http://www.jamestown.org/programs/gta/single/?tx_ttnews[tt_news]=36482&tx_ttnews[backPid]=26&cHash=54ed1d7486).
6. Heavily Indebted Poor Countries. From Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://en.wikipedia.org/wiki/Heavily\\_Indebted\\_Poor\\_Countries](http://en.wikipedia.org/wiki/Heavily_Indebted_Poor_Countries).
7. Henius, J. Smart Defense: A Critical Appraisal / Jakob Henius, Jacopo Leone, MacDonald. – NATO Defense College: Rome, 2012. – March [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ndc.nato.int/research/series.php?icode=2>.
8. Hoppel, K. von. Democracy by Force. US Military Intervention in the Post-Cold War World / Karin von Hippel. – Cambridge: Cambridge University Press, 2000. – 224 p.

УДК 338.433.52

Белко І.А.  
здобувач

Подільського державного аграрно-технічного університету

## УДОСКОНАЛЕННЯ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК СКЛАДОВА ЙОГО РОЗВИТКУ

У науковій статті розглядається питання удосконалення організаційної структури управління (ОСУ) в аграрних підприємствах, які забезпечують продовольчу безпеку країни. Зазначається, що за умов світових коопераційних процесів сучасні ОСУ мають бути представлені великотоварними системами кластерного типу. З метою аналізу ефективності існуючої ОСУ підприємства проведено оцінку розвитку та «стратегічного рівня» досліджуваного підприємства. Висвітлюються підходи до формування територіально-галузевого науково-виробничого кластеру, який передбачає концентрацію та спеціалізацію діяльності підприємства з формуванням на території замкнутих циклів: «виробництво – зберігання переробка – реалізація продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для отримання конкурентоспроможної продукції.

**Ключові слова:** підприємство, структура управління, розвиток, кластер, управління.

### Белко И.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

В научной статье рассматривается вопрос усовершенствования организационной структуры управления (ОСУ) в аграрных предприятиях, обеспечивающих продовольственную безопасность страны. Отмечается, что в условиях мировых кооперационных процессов современные ОСУ должны быть представлены крупнотоварными системами кластерного типа. С целью анализа эффективности существующей ОСУ предприятия проведена оценка развития и «стратегического уровня» исследуемого предприятия. Освещаются подходы к формированию территориально-отраслевого научно-производственного кластера, который предусматривает концентрацию и специализацию деятельности предприятия с формированием на территории замкнутых циклов: «производство – хранение переработка – реализация продукции» на основе интеграции с использованием механизмов корпоратизации и кооперации для получения конкурентоспособной продукции.

**Ключевые слова:** предприятие, структура управления, развитие, кластер, управление.

### Belko I.A. IMPROVEMENT OF ENTERPRISE MANAGEMENT AS PART OF ITS DEVELOPMENT

In the scientific article discusses improving organizational management structure (OSU) in agricultural enterprises, which provide food security. It is noted that under current international cooperation processes OSU should be presented systems of cluster type. To analyze the effectiveness of existing enterprises OSU evaluated and Development «strategic level» investigated company. Highlights approaches to the formation of territorial and sectored research and production cluster, which involves concentration and specialization of the company with the formation of the territory closed cycle «production – processing storage – sales of products» based on integration using corporatization and cooperation mechanisms to produce competitive products.

**Keywords:** enterprise management structure, development, cluster management.

**Постановка проблеми.** У світовому менеджменті питанням удосконалення організаційної структури управління (ОСУ) приділялася велика увага, адже структура є центральним елементом усього господарського механізму [10, с. 87]. За допомогою ОСУ поєднуються різні сторони діяльності підприємства (технічна, економічна, виробнича, соціальна), регламентуються виробничі зв'язки і досягається стійка система службових взаємовідносин між структурними підрозділами і працівниками апарату управління [2, с. 39].

Особливо актуально постає питання удосконалення ОСУ в аграрних підприємствах, які забезпечують продовольчу безпеку країни. Створення раціональної ОСУ підприємством – складна проблема, оскільки вона детермінується багатьма технічними, економічними, соціальними та іншими факторами [7, с. 26]. Крім того, процес удосконалення ОСУ має бути скоординований з формами власності на селі, підприємництва і самоуправління, розмежування функцій адміністративного управління і елементів комерційного розрахунку, правильного використання важелів товарно-грошових відносин, застосування нових методів регулювання виробництва та ін. [6, с. 7].

**Аналіз досліджень і публікацій.** Багато із зазначених вище питань висвітлюються у працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як: О. Виханський, Л. Гительман, Р. Дафт, Й. Завадський, Г. Назарова, В. Поребійніс, А.В. Світлична та ін.

Оскільки ОСУ являє собою комплексне утворення організаційного, соціального, економічного, господарського, правового та інших напрямів, сьогодні

можна говорити про системний підхід щодо її удосконалення [4, с. 141].

Вважаємо, що за умов світових коопераційних процесів сучасні ОСУ мають бути представлені великотоварними системами кластерного типу. Процес побудови оптимальної ОСУ для товариства визначається певними особливостями, порівняно з іншими організаційно-правовими формами господарювання. Відповідно до Господарського кодексу України підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом, який здійснює виробничу, комерційну та іншу діяльність з метою одержання прибутку на основі приватної власності на засоби виробництва, яка ґрунтується на поєднанні прав власника та самоуправління трудового колективу [3]. Для товариств сьогодні важливо розробити таку організаційну модель ОСУ, яка б забезпечувала реалізацію принципів комерційного розрахунку на мікрорівні, матеріальної зацікавленості та відповідальності виробничих колективів, максимальної самоокупності капіталу, землі та праці.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в обґрунтуванні заходів з удосконалення структури управління СТЗОВ «Гарант» на основі реалізації кластерної моделі виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На оптимізацію ОСУ впливають такі основні фактори: географічне положення; організаційно-економічні умови; спеціалізація; площа сільськогосподарських угідь; розмір основних та оборотних засобів виробни-



цтва; рівень механізації; чисельність і кваліфікація персоналу та ін. [5, с. 56].

Для аналізу ефективності існуючої ОСУ підприємства проведемо оцінку розвитку досліджуваного підприємства, а саме розглянемо основні показники виробничо-фінансової діяльності (табл. 1).

Дослідження показали, що вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р. зросла за період дослідження на 48,1%, також збільшилося виробництво валової продукції у постійних цінах 2010 р. на 100 га с. -г. угідь на 34,9%.

Узагальнюючим показником розвитку підприємства є рентабельність реалізації продукції, послуг підприємства. За досліджуваний період спостерігається її зниження з 46,2% у 2012 році до 40,2% у 2014 році.

Аналіз «стратегічного рівня» підприємства – це аналіз, у якому внутрішні характеристики трактуються у порівнянні з параметрами діяльності інших, насамперед процвітаючих підприємств-конкурентів.

Порівняльна характеристика дає змогу виявити ключові, внутрішні фактори конкурентоспроможності, які допомагають підприємству забезпечувати досить тривале своє функціонування та розвиток в умовах несталого, динамічного, нерідко ворожого оточення [1, с. 89].

Основними конкурентами досліджуваного підприємства є наступні підприємства Хмельницької області: СВК «Летава» Чемеровецького району, СТОВ АФ «Нефедівське» Кам'янець-Подільського району, СТзОВ «ВФ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району, ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району.

Проаналізуємо конкурентні позиції досліджуваного підприємства у 2014 році (табл. 2).

Показники таблиці 2 свідчать, що досліджуване СТзОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області не є підприємством-лідером на ринку рослинницької продукції. Хоча по виробництву ячменю, кукурудзи на зерно, озимого ріпаку та сої воно входить у трійку лідерів. Основним конкурентом на ринку сої та ячменю озимого є підприємство-лідер на ринку ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району.

Проаналізуємо ринкові можливості СТзОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області, тобто визначимо його частку ринку, це дасть нам змогу з'ясувати, наскільки вигідним є становище даного підприємства на ринку (табл. 3).

Показники таблиці 3 свідчать, що протягом 2011–2013 рр. підприємство зменшило виробництво зерна і відповідно частка ринку в межах району зменшилася з 2,0 до 1,0%. Частка ринку підприємства

Таблиця 1

Основні показники розвитку підприємства\*

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2012 р.
Вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р., тис. грн	5601,1	7551,6	8295,4	148,1
Виробництво валової продукції у постійних цінах 2010 р. на 100 га с. -г. угідь, тис. грн	520,5	701,5	701,9	134,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	9369,1	8191,2	13648,4	145,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	5455,9	6524,6	8371,3	153,4
Валовий прибуток (збиток), тис. грн	3913,2	1666,6	5277,1	134,9
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	3581,2	1153,8	4499,3	125,6
Рівень рентабельності, %	46,2	9,4	40,2	*

\* Розраховано автором на основі даних річних звітів СТзОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області

Таблиця 2

Рейтинг конкурентних можливостей (2014 р.)\*

Види продукції	Реалізовано продукції, ц / рейтинг				
	ТОВ «Оболонь Агро»	СВК «Летава»	СТзОВ «Гарант»	СТОВ АФ «Нефедівське»	СТзОВ «ВФ «Гуменецьке»
Зернові та зернобобові – всього	320242/1	72910/2	17669/3	10779/4	5878/5
з них: пшениця озима	71749/1	29011/2	11279/4	4823/5	18125/3
кукурудза на зерно	56217/1	18097/3	2654/4	521/5	38612/2
ячмінь озимий	92084/1	-	3353/2	335/3	-
ярий ячмінь	84921/1	22660/2	383/5	4243/3	2052/4
Ріпак озимий	45528/1	8990/2	4399/4	-	6402/3
Соя	37272/1	2585/4	15423/2	-	12030/3

\* Розраховано автором на основі даних річних звітів ТОВ «Оболонь Агро» Чемеровецького району, СВК «Летава» Чемеровецького району, СТзОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району, СТОВ АФ «Нефедівське» Кам'янець-Подільського району, СТзОВ «ВФ «Гуменецьке» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області

Таблиця 3

Частка ринку підприємства в межах Кам'янець-Подільського району

Роки	Зернові			Соняшник		
	Вироблено с. -г. продукції господарствами району, тис. т	Вироблено с. -г. продукції господарством, тис. т	Частка ринку, %	Вироблено с. -г. продукції господарствами району, тис. т	Вироблено с. -г. продукції господарством, тис. т	Частка ринку, %
2011	138,9	2,8	2,0	9,4	0,5	5,3
2012	155,6	2,4	1,5	6,1	0,01	0,2
2013	199,7	2,1	1,0	10,4	0,02	0,2

Джерело: [48; 49; 50], річні звіти СТзОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області за 2011–2013 рр.

у виробництві сояшнику також зменшилася відповідно з 5,3 до 0,2%. так як воно скоротило виробництво даної культури.

Чисельність персоналу СТЗОВ «Гарант» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області у 2014 р. складала 30 працівників. Зараз напрям спеціалізації господарства визначається як вирощування зернових і технічних культур, а також насіння для цих культур. Підприємство в останні роки є прибутковим, однак у динаміці маємо значне коливання маси прибутку. Загальний індекс ефективності управлінської праці протягом останніх п'яти років складає 0,75, що свідчить про нераціональне використання ресурсного потенціалу господарства і необхідність заходів з удосконалення структури управління.

Аналіз складових ОСУ досліджуваного підприємства дозволив визначити такі показники управлінської моделі: рівень централізації управлінських функцій складає 57%, а коефіцієнт регламентації 79%. Варто також відзначити, що фронт контролю перевищує оптимальні норми для керівників вищої і низової ланок. І первинні виробничі підрозділи потребують оптимізації їх розмірів і удосконалення цільових програм.

Серед позитивних процесів необхідно зазначити, що у СТЗОВ «Гарант» високий рівень механізації і автоматизації виробничих процесів у рослинництві, створив передумови для концентрації посівів, удосконалення технології і організації виробництва продуктів рослинництва, скорочення кількості однорід-

них господарських підрозділів і одночасно викликав потребу в децентралізації управління виробництвом.

У результаті проведеного комплексного аналізу ОСУ для СТЗОВ «Гарант» пропонується запровадити кластерну організаційну модель структури управління із спеціалізованими первинними структурними підрозділами, в основі яких мають бути впроваджені госпрозрахункові відносини на принципах комерційного розрахунку.

У результаті оптимізації ОСУ планується створити територіально виробничі комплекси, всередині яких побудувати цехи основного і допоміжного виробництва на основі оптимального поєднання спеціалізації та концентрації виробництва. За цих умов проводиться розмежування функцій організаційно-технологічного керівництва (за галузями) і адміністративно-територіального управління (за населеними пунктами). Керуючий відділом здійснює переважно функції загально-адміністративного керівництва, господарського та побутового обслуговування, а начальники цехів безпосередньо займаються організацією виробництва за технологічними процесами.

З перетворенням галузевих цехів у госпрозрахункові галузеві колективи на орендній основі всі підсистеми господарства наповнюються економічною самостійністю. І при цьому на основі технологічних карт на виробничі процеси, необхідно розробити госпрозрахункові завдання між виробничим колективом і керівництвом господарства. Для того щоб перенести товарно-грошові відносини на мікрорівень і забез-

печити максимальну зацікавленість колективів, необхідно запровадити інноваційну систему фінансового менеджменту. Потрібно регламентувати функціональні завдання бухгалтерської служби з паланням консультативних послуг госпрозрахунковим підрозділам. За цих умов великого значення набуває питання впровадження елементів інформаційного консалтингу та контролінгу, що допоможе підприємству оперативно і гнучко реагувати на зміни внутрішнього середовища і формувати економічно обґрунтовану стратегічну політику розвитку.

У даній ОСУ планується оптимізувати фронт контролю керівників, довівши рівень централізації до 40% за рахунок перерозподілу адміністративних повноважень і впровадження економічної самостійності виробничих підрозділів. Запропонована ОСУ буде відноситись до адаптивного типу з орієнтацією на конкретного споживача. В її основі діятимуть принципи глибокої спеціалізації та кооперації праці. За рівнем самостійності виробничих одиниць її можна віднести до адаптивної моделі, адже в ній будуть створені об'єктивні передумови для організації комерційного розрахунку в системі єдиного виробничо-господарського комплексу.

Формування на базі СТЗОВ «Гарант» територіально-галузевого науково-виробничого кластеру, який передбачає концентрацію та спеціалізацію діяльності підприємства з формуванням на території

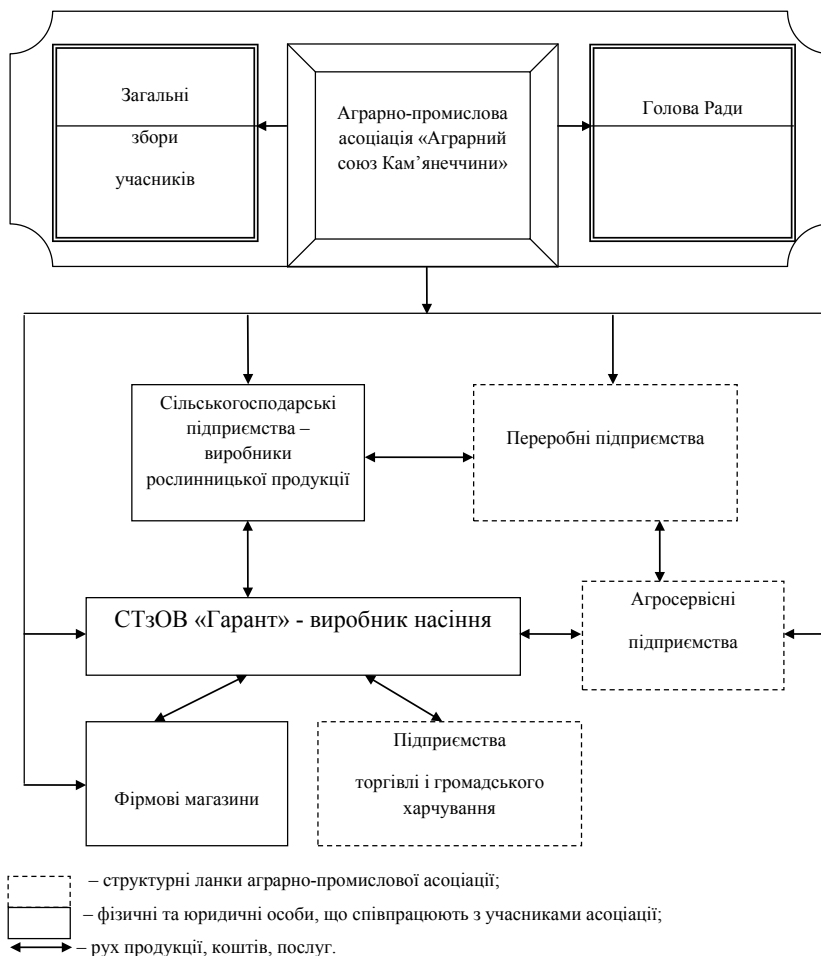


Рис. 1. Організаційна структура аграрно-промислової асоціації з виробництва, переробки та реалізації рослинницької продукції

Джерело: власна розробка автора

замкнених циклів: «виробництво – зберігання переробка – реалізація продукції» на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоративності та кооперації для отримання конкурентоспроможної продукції. Реалізація проекту оптимізації її структури управління для СТзОВ «Гарант» може включати такі етапи: внутрішньогосподарське кооперування виробництва, впровадження прогресивних форм організації і оплати праці; розвиток ринкових відносин і створення ефективного механізму господарювання, впровадження матричної структури управління; уточнення чисельності працівників за функціями управління, перерозподіл функціональних обов'язків, прав і відповідальності між персоналом управління і закріплення їх у положеннях і посадових інструкціях; розробка нової схеми потоку інформації, зміна руху інформації та інших ресурсів; підбір і навчання кадрів для роботи в нових умовах.

Найбільш характерними рисами удосконаленої структури управління у СТзОВ «Гарант» є глибока автономізація і децентралізація структурних одиниць; широка економічна самостійність; велика зацікавленість працівників у кінцевих результатах своєї праці. І поряд з організаційними наслідками корекція структури викличе також і економічні наслідки: будуть створені умови для підвищення продуктивності виробництва, високої відповідальності керівників і рядових виконавців, мінімізації адміністративних витрат на всіх стадіях виробництва та реалізації, створення передумов для інноваційних процесів, підвищення рівня рентабельності господарської діяльності. І при реалізації даної моделі планується зберегти дане підприємство як цілісну соціально-економічну систему великотоварного виробництва.

У даний час у АПК спостерігаються значні диспропорції між потужностями переробних підприємств і наявними сировинними ресурсами, що супроводжується нестачею обігових коштів і неможливістю оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність щодо подальшого підвищення ефективності виробництва як сільськогосподарськими виробниками, так і переробними підприємствами, збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та удосконалення економічних відносин між усіма ланками підкомплексу [8, с. 45].

За сучасних умов розвитку ринкових відносин ефективним напрямом удосконалення зв'язків у господарській діяльності підприємств, що виробляють рослинницьку продукцію і переробних підприємств з метою більш раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, вивчення кон'юнктури ринку є створення інтеграційних формувань, зокрема у формі асоціацій. При такому об'єднанні зберігається господарська самостійність та права юридичної особи всіх його учасників [9, с. 139].

Для ефективного функціонування агропромислової структури необхідно враховувати інтереси всіх учасників інтеграції, і, насамперед, її основної структурної складової – безпосередніх виробників продукції рослинництва. Тому нами запропоновано створити асоціацію «Аграрний союз Кам'янецьчини», до складу якої ввійдуть п'ять сільськогосподарських підприємств – виробників рослинницької продукції (ФГ «Колос – АГРО» (с. Оринин), ФСГ «КВАЗАР – ХХІ» (с. Оринин), ФСГ «ЕКОЛАН – ПЛЮС» (с. Оринин), ФСГ «Відродження» (с. Теклівка), СТзОВ «Гарант» (с. Оринин) та переробні підприємства Кам'янець-Подільського району Хмельницької області.

Основними цілями асоціації є:

- сприяння розвитку виробництва рослинницької продукції та формування сприятливих умов для здійснення цієї діяльності в районі;

- підтримка сільськогосподарських і переробних підприємств, що входять в асоціацію щодо розвитку виробництва й реалізації товарів на рівні, що відповідає їхнім спільним інтересам та інтересам споживачів; збільшенню конкурентоспроможності рослинницької продукції; покращенню їх якості відповідно до рекомендацій щодо впровадження високоефективних технологій переробки сировини і сучасної техніки;

- представлення діяльності та захист спільних інтересів членів асоціації на ринках області та країни;

- розвиток міжрегіональних зв'язків та інтеграція сільськогосподарських господарств і переробних підприємств Кам'янець-Подільського району в єдину систему.

Схематично організаційна структура районної аграрно-промислової асоціації з виробництва, переробки та реалізації рослинницької продукції відображена на рисунку 1.

Економічні відносини сільськогосподарських і переробних підприємств повинні будуватись на принципах взаємної матеріальної зацікавленості та відповідальності за результати спільної діяльності, розподілу доходів у залежності від індивідуального внеску кожного господарюючого суб'єкта в кінцевий результат роботи інтеграційного формування. Налагодження постійних виробничих зв'язків і створення взаємовигідних умов здійснення господарської діяльності дасть змогу збалансувати попит на сировину з подальшими можливостями її переробки, що у кінцевому підсумку сформує ефективний механізм реалізації інтересів усіх учасників об'єднання.

Перевагами такої узгодженості економічних інтересів для переробних підприємств є гарантування ритмічного придбання сировини, підвищення конкурентоспроможності та якості продукції, оновлення матеріально-технічних і технологічних засобів виробництва, організація власної фірмової торгівлі, що виступає одним із чинників зниження ціни і підвищення попиту на продукцію.

Також взаємна довіра сільськогосподарських товаровиробників і переробної сфери сприяє співпраці з банківськими структурами та інвесторами, завдяки чому відкриваються можливості отримання кредитів та надходження інвестицій. Зокрема, інтеграція вищевказаних господарюючих суб'єктів дасть змогу торговим підприємствам своєчасно отримувати продукцію, яка користується попитом у споживачів, тобто збільшити обсяги її реалізації і, як результат, – отримати більший прибуток за рахунок торгової націнки.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Розвиток інтегрованих формувань сприяє поглибленню концентрації та спеціалізації підприємств, що забезпечує скорочення кількості посередників у процесі просування продукції рослинництва від виробника до споживача. При цьому важливу роль відіграє порядок раціонального розподілу прибутку між всіма учасниками об'єднання. Основною правовою формою, що регулює діяльність інтегрованих структур, є господарські договори. На договірній основі створюються і розвиваються постійно діючі організаційно-виробничо-технологічні зв'язки, відбувається регулювання фінансово-економічних відносин учасників інтеграції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виханский О.С. Менеджмент: учебник. – 3-е изд. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарики, 1998. – 528 с.

2. Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизации и консультантам по управлению: учеб. пособие / Л.Д. Гительман. – М.: Дело, 1999. – 496 с.
3. Господарський кодекс // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
4. Дафт Р. Менеджмент: Пер. с англ. / Р. Дафт. – СПб.: Питер, 2000. – 832 с.
5. Довідник з управління сільськогосподарським виробництвом в умовах АПК / Л.Д. Залевський, Й.С. Завадський, М.О. Кононов та ін.; За ред. Л.Д. Залевського. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Урожай, 2004. – 240 с.
6. Завадський Й.С. Удосконалення структури управління сільськогосподарських підприємств / Йосип Станіславович Завадський. – К.: Вища школа, 1976. – 48 с.
7. Назарова Г.В. Організаційні структури управління корпораціями: наукове видання / Галина Валентинівна Назарова. – Харків: ХДЕУ, 2004. – 408 с.
8. Перебийніс В.І. Структура управління як фактор ефективності менеджменту / В.І. Перебийніс // Вісник ХНАУ. Серія економіка і природокористування. – 2004. – № 7. – С. 45-48.
9. Перебийніс В.І. Трансформація організаційної структури та структури управління підприємств в контексті організаційного розвитку / В.І. Перебийніс, А.В. Світлична // Економічний вісник університету: збірник наукових праць вчених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький, 2008. – Вип. 7. – С. 139-144.
10. Сучасний менеджмент у питаннях та відповідях / [Г.Є. Мошек, Л.А. Гомба, Н.Г. Казмерчук, Ю.А. Поканевич]. – К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1999. – 369 с.

УДК 658.622.012

**Бондаренко Л.А.**  
асистент кафедри економіки підприємства  
Національного гірничого університету

## ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПЛУАТАЦІЇ КАР'ЄРНИХ АВТОСАМОСКИДІВ ЗА ДОСВІДОМ ТРАНСПОРТУВАННЯ ГІРСЬКИХ ПОРІД

Визначена техніко-економічна ефективність транспортування гірських порід автосамоскидами за досвідом їх експлуатації в умовах гірничих робіт на кар'єрах. Порівняно показники застосування різних моделей вітчизняних та зарубіжних автосамоскидів з огляду на співвідношення їхніх технічних характеристик. Запропоновано економічну оцінку рухомого складу на основі питомих показників, які віддзеркалюють співвідношення витрати палива, вантажопідйомності та потужності двигуна самоскида.

**Ключові слова:** кар'єрні автосамоскиди, технічні характеристики, транспортування гірських порід, продуктивність, собівартість, дефектність автомобільної продукції.

### Бондаренко Л.А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ КАРЬЕРНЫХ АВТОСАМОСВАЛОВ ПО ОПЫТУ ТРАНСПОРТИРОВАНИЯ ГОРНЫХ ПОРОД

Определена технико-экономическая эффективность транспортирования горных пород автосамосвалами по опыту их эксплуатации в условиях горных работ на карьерах. Сравнены показатели применения разных моделей отечественных и зарубежных самосвалов, исходя из соотношения их технических характеристик. Предложена экономическая оценка подвижного состава на основе удельных показателей, которые отражают соотношение между расходом топлива, грузоподъемностью и мощностью двигателя самосвала.

**Ключевые слова:** карьерные автосамосвалы, технические характеристики, транспортирование горных пород, производительность, себестоимость, дефектность автомобильной продукции.

### Bondarenko L.A. COMPARATIVE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF OPERATION OF CAREER DUMP TRUCKS BY EXPERIENCE OF TRANSPORTATION OF ROCKS

Technical and economic efficiency of transportation of rocks by dump trucks is determined by experience of their operation in the conditions of mining operations on pits. Indicators of application different models of domestic and foreign dump trucks, proceeding from a ratio of their technical characteristics are compared. The economic assessment of a rolling stock on the basis of specific indicators which reflect a ratio between fuel consumption, the loading capacity and engine capacity of the dump truck is offered.

**Keywords:** career dump trucks, technical characteristics, transportation of rocks, productivity, prime cost, deficiency of automobile production.

**Постановка проблеми.** Гірничодобувна промисловість, що характеризується значними обсягами виробництва та витрат на видобування й перероблення корисних копалин, відіграє важливу роль в економіці України. Найпоширенішим видом транспорту на відкритих гірничих розробках є автомобільний, який застосовує автосамоскиди вантажопідйомністю від 15 до 400 тонн, що мають різну адаптованість до геологічних та гірничотехнічних умов транспортування руди і розкритих порід. Тому порівняльна оцінка та вибір конкурентоспроможних автосамоскидів, які відповідатимуть умовам транспортування гірських порід на кар'єрах згідно з вимогами гірничодобувних підприємств, є нагальним науково-практичним завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні теоретичні й науково-практичні рішення питань

з удосконалення економічних методів оцінки та підтримання якості автомобільної продукції викладені в багатьох наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених. Нижче розглянуто деякі праці стосовно ефективності експлуатації кар'єрних самоскидів.

У статті [1] досліджено залежність продуктивності самоскиду від техніко-експлуатаційних характеристик шляхом контролю ваги вантажу як одного з напрямів інтенсифікації використання рухомого складу. Важливішими показниками, що характеризують ступінь використання самоскидів, визначено вантажопідйомність, коефіцієнти її використання та пробігу, час простою, технічна швидкість руху. На думку авторів цієї роботи, шляхи підвищення продуктивності складаються з можливостей покращення експлуатаційних показників.

Продуктивність кар'єрних самоскидів насамперед залежить від швидкості їхнього руху та й вантажо-

підйомності. Технічна швидкість руху є основним регульованим параметром роботи самоскиду, що визначає не тільки продуктивність, але й поливну економічність, а також динаміку зношування вузлів і агрегатів [2, с. 75].

Проведені спостереження й дослідження [3, с. 402] показують, що режими роботи двигунів самоскидів, які характеризуються можливою потужністю й витратою палива, залежать від гірничотехнічних, конструктивних, експлуатаційних, технологічних та кліматичних факторів. Названі показники енергоефективності можуть бути поліпшені в основному за рахунок поліпшення конструкції самоскида, тобто підвищення коефіцієнта корисної дії елементів системи «двигун-трансмсія» і узгодження їх режимів роботи.

Традиційно всі економісти, які працюють над розв'язанням питань щодо порівняльної оцінки автомобільної продукції, до найважливіших критеріїв зараховують її якість та ступінь новизни. Серед критеріїв, за якими можна вибрати автосамоскиди, виділяються технічні (призначення, ергономічні, естетичні та ін.), економічні (ціна споживання, витрати на обслуговування) та організаційні (знижки, комплектність поставок, строки та умови гарантії й ін.). На думку автора роботи [4, с. 100], названі показники у сукупності обумовлюють конкурентні властивості певних моделей згідно з інтересами або вимогами споживачів. Якість складної автомобільної продукції характеризується багатою кількістю показників, для забезпечення яких в умовах виробництва на заводах впроваджуються інноваційні технології [5, с. 93].

Із досліджених та інших наукових праць стає зрозуміло, що рівень якості автомобілів, її відповідність умовам перевезення вантажів, їхня продуктивність, надійність, технологічність визначають економічні показники виробничої діяльності підприємства. Вказані праці здебільшого містять вирішення питань щодо напрямів й особливостей конструктивного вдосконалення автомобілів різних моделей та оцінки впливу цього вдосконалення на техніко-економічні показники їх експлуатації. Водночас недостатньо узагальнено умови експлуатації автосамоскидів у кар'єрах, не проаналізований досвід перевезення гірських порід автомобілями вітчизняного та зарубіжного виробництва та не оцінена ефективність впровадження певних моделей автотранспорту, виходячи із взаємозв'язку їхніх технічних параметрів.

**Постановка завдання.** Технічні характеристики автомобіля визначають його здатність протягом амортизаційного періоду задовольняти вимоги споживача – гірничодобувного підприємства шляхом адаптації до заданих умов експлуатації. Для усунення згаданих недоліків **метою дослідження**, результати якого викладено у статті, є критичний аналіз і наукове узагальнення умов та досвіду експлуатації автосамоскидів при транспортуванні гірських порід у кар'єрах та на цій підставі порівняльна оцінка за техніко-економічною ефективністю адаптованості кар'єрних автомобілів вітчизняного та зарубіжного виробництва до гірничотехнічних умов транспортування гірської маси.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Обсяг перевезень гірської маси із застосуванням автотранспорту на підприємствах залізорудної промисловості становить понад 350 млн тонн, або 27% від загального обсягу відкритих гірничих розробок у галузі, на кар'єрах будівельних матеріалів – близько 95%. Основні конструктивно-технічні гідності його рухливого складу: висока маневреність внаслідок малих (10-15 м) радіусів розвороту, автономності жив-

лення, невеликих габаритів; порівняно круті ухили, що допускаються, автодоріг, які досягають у вантажному напрямку 90-100% 0, у порожняковому – 120-140% 0; висока прохідність автосамоскидів, забезпечена їхніми високими динамічними якостями й пристосованістю до нерівностей дороги.

Завдяки високим експлуатаційним якостям автотранспорту розробка родовища з його застосуванням відрізняється гнучкістю в плануванні гірничих робіт, гарною їхньою керованістю. Відпрацювання уступів може вестися короткими (до 50-100 м) блоками, а фронт гірничих робіт можна просторово орієнтувати в будь-якому зручному напрямку, що дозволяє відпрацьовувати поклади складної конфігурації з мінімальними втратами корисної копалини. Автотранспорт забезпечує високу швидкість зниження гірничих робіт, при якій створюються умови для підвищення виробничої потужності кар'єру та її широкого регулювання в часі. При використанні автотранспорту спрощується організація селективного вилучення багатосортних руд. Продуктивність екскаваторів при автотранспорті на 20-30% вища, ніж при рейковому. Вартість застосовуваного при автотранспорті бульдозерного відвалоутворення нижча від плужного й екскаваторного у 4-5 разів. Вихід з ладу однієї й навіть декількох автомашин не викликає зупинки в роботі транспорту й незначно впливає на продуктивність екскаваторів. Значно менше, ніж при залізничному транспорті, обсяг і витрати на ремонт автомобільних доріг, тому що їх довжина на 60-80% менша, ніж рейкових, а ремонт і утримання їх простіше й дешевше.

Досить істотна перевага автотранспорту – скорочення обсягів, строків і витрат на будівництво кар'єрів. Майже всі кар'єри, що вводяться в останні роки, незалежно від прийнятого виду транспорту на період експлуатації, застосовують автотранспорт.

Недоліки автотранспорту: висока вартість експлуатації машин і транспортування в цілому; складність і частота ремонтів рухливого складу; значний штат шоферів і ремонтників; залежність роботи від кліматичних умов і погана прохідність у слабких ґрунтах. Універсальність автотранспорту за умовами застосування робить його досить ефективним нині та перспективним у майбутньому. З огляду на прогноз питома вага автотранспорту за обсягом перевезень зростає на видобувних роботах до 70-72%, на розкривних – до 35-40%. За допомогою автотранспорту перевозитиметься близько 3 млрд тонн гірської маси.

Порівняно з зарубіжними моделями автосамоскидів малої вантажопідйомності, які широко застосовуються для перевезення гірських порід на кар'єрах, вітчизняні моделі за технічними характеристиками можуть забезпечувати високий рівень конкурентоспроможності (табл. 1 та 2). За коефіцієнтом тари вітчизняні самоскиди мають майже однакову оцінку – у середньому 1,75 проти 1,68 у зарубіжних. Наведені зарубіжні моделі самоскидів мають середню вантажопідйомність 21,3 тонн, моделі самоскидів КраЗ – 18 тонн, проте останні можуть транспортувати вантаж більшого обсягу. Як зарубіжні, так і вітчизняні самоскиди характеризуються майже однаковою швидкістю руху – 84 км/год.

Важливими показником рухливого складу автотранспорту є контрольна витрата палива та потужність двигуна. За цими показниками зарубіжні самоскиди у середньому перевершують вітчизняні: витрати палива на 100 км зарубіжними самоскидами – 29,3 л, вітчизняними – 36,1 л, потужність зарубіжних машин – 288 кВт, вітчизняних – 226 кВт. Безумовно,

ці показники не віддзеркалюють економіки експлуатації рухливого складу. З цією метою варто використати питомі показники, які відзначають витрати, що розглядаються, на 1 тону вантажопідйомності та 1 кВт потужності двигуна самоскида.

Якщо в автомобіля мала витрата палива на забезпечення вантажопідйомності, то його витрати на перевезення вантажу за цією статтею будуть малими. Це спостерігатиметься, коли автомобіль матиме високу продуктивність за обсягом перевезення. А для цього він повинен мати достатню потужність двигуна. У свою чергу, ця потужність потребує достатнього забезпечення паливом, що призведе до підвищення його витрати. Проте підвищення потужності має бути більшим, ніж підвищення витрати палива. Якщо питома витрата палива на забезпечення потужності двигуна не зростатиме, такий автомобіль за цим показником залишатиметься доцільним.

Отже, якщо потужність двигуна забезпечує перевезення вантажу в обсязі вантажопідйомності самоскиду, то витрата палива забезпечує цю потужність двигуна. Варто, щоб витрата при зростанні потужності зростала у менший мірі. Проаналізовано зростання витрати палива та потужності двигуна автомобіля при зростанні його вантажопідйомності (табл. 2). При зростанні вантажопідйомності вітчизняних автосамоскидів, наведених у таблиці 1, не викликає зміни витрати палива за певною залежністю: витрата палива тісно

пов'язана з вантажопідйомності, хоча у середньому знаходиться на рівні витрати палива у базової моделі КрАЗ-65055 (вантажопідйомністю 16 тонн). Коливання витрати палива відносно середньої – 5-10%. Потужність двигуна самоскидів при зростанні їх вантажопідйомності підвищується, причому більше, чим вантажопідйомність. Це забезпечує вищу надійність транспортування самоскидами більших обсягів гірської породи, проте витрати на її перевезення зростають пропорційно обсягу породи. Такий же характер зміни витрати палива та потужності двигуна при зростанні вантажопідйомності мають малі зарубіжні моделі самоскидів (табл. 2), хоча у середньому відносно базової моделі TATRA T815-231S25 (16,3 тонн) можна відзначити тенденцію до зниження витрати палива. Водночас спостерігається сильна залежність потужності двигуна самоскидів від їхньої вантажопідйомності. У моделей великої вантажопідйомності (табл. 3) при її зростанні витрата палива відносно його витрати у базової моделі БелАЗ-75174 (160 тонн) залишається майже незмінною, а потужність двигуна самоскидів має тенденцію до випереджаючого підвищення, хоча ці висновки пов'язані з великими відхиленнями від зазначених тверджень.

Конкуренція серед заводів-виробників автомобілів на великих гірничо-збагачувальних комбінатах також обумовлена тенденцією до збільшення вантажопідйомності кар'єрних самоскидів до 300

Таблиця 1

Сучасні моделі вітчизняних автосамоскидів

№ п/п	Показники	КрАЗ-6510 Горняк	КрАЗ-65055	КрАЗ-6230С4	КрАЗ-7133С4 тип 2
1.	Маса автомобіля, т	26	31,1	31,1	37,8
2.	Вантажопідйомність, т	13,5	18	18	22
3.	Обсяг платформи, м <sup>3</sup>	10,5	16	20	20
4.	Максимальна швидкість руху, км/г	80	75	90	90
5.	Контрольна витрата палива л/100 км	35,0	37,5	34,6	37,4
6.	Радіус повороту, м	12,0	11,0	13,0	13,0
7.	Потужність двигуна, кВт	176 (240)	243 (330)	243 (330)	243 (330)
8.	Коефіцієнт тари	1,93	1,73	1,73	1,72

Таблиця 2

Моделі зарубіжних автосамоскидів малої вантажопідйомності

№ п/п	Показники	Самс 6x4	КамАЗ-55111	Shacman 8x4	МЗКТ-6515010	FAW 6x4	TATRA T815-231S25
1.	Маса автомобіля, тонн	33	22,4	48,3	41	41	28,5
2.	Вантажопідйомність, тонн	18	13	31	25	25	16
3.	Обсяг платформи, м <sup>3</sup>	9,2	6,6	26	16,5	8,4	9
4.	Максимальна швидкість, км/г	90	90	85	75	75	85
5.	Контрольна витрата палива л/100 км	33	10,85	38	32	27	35
6.	Радіус повороту, м	7,6	9	18	11,5	16	19
7.	Потужність двигуна, кВт	250 (340)	165 (225)	345	294 (400)	350	325
8.	Коефіцієнт тари	1,83	1,72	1,56	1,64	1,64	1,78

Таблиця 3

Сучасні моделі великовантажних автомобілів

№ п/п	Показники	Liebherr T-252	Caterpillar 795F	БелАЗ-75174	БелАЗ-75603	Komatsu-960 E-1	Euclid EH 4500
1.	Маса автомобіля, тонн	590	570	401	543	576	435
2.	Вантажопідйомність, тонн	181	313	160	360	327	255
3.	Обсяг платформи, м <sup>3</sup>	76,5	211	65,6	162,8	220	105,4
4.	Максимальна швидкість, км/г	55	64	60	64	64,4	62
5.	Контрольна витрата палива, л/100 км	174	201	201	201	350	201
6.	Радіус повороту, м	14,3	34	14	17,2	16	14,5
7.	Потужність двигуна, кВт	1 393	2 536	1 400	1 610	2 610	2 013

тонн й більше, які вітчизняні заводи не виробляють (табл. 3). Щодо конкурентоспроможності цих самоскидів, то зазначимо, що великої вантажопідйомності самоскиди потребують відповідних умов їх застосування (великі обсяги перевезень, навантажувальні засоби з великими параметрами, значні розміри технологічних схем тощо), які у практиці експлуатації кар'єрів України мають обмежену потребу. Водночас кар'єри будівельних матеріалів, хімічної промисловості, невеликі кар'єри з видобування додаткової (супутньої) сировини металургійного виробництва обчислюються сотнями. Саме в цих багаточисельних кар'єрах для транспортування гірських порід Кременчуцький автозавод має передбачати застосування своїх самоскидів. Вказані кар'єри експлуатують частіше самоскиди невеликої вантажопідйомністю 15-30 тонн.

Останнім часом спостерігається особливо швидкий розвиток рухливого складу великої вантажопідйомності. Наприклад, автомобільний парк Полтавського ГЗК налічує 50 автосамоскидів лише зарубіжного виробництва (табл. 4). Витрати на обслуговування й утримання автосамоскидів порівняно з витратами за іншими статтями собівартості транспортування залізної руди в кар'єрі мають значну питому вагу (18,19%), проте вона суттєво менша, ніж вага витрат (27,03%) на інші транспортні цеха (конвеєрний, залізничний).

Таблиця 4  
Склад автомобільного парку ТОВ «ПГЗК»

Модель автосамоскида	Рік придбання	Вантажопідйомність, тонн	Кількість, шт.
БелАЗ-75485	1995	42	6
БелАЗ-75131	1997	120	8
HD-1200	1999	120	12
HD-785-5	2003	90	24

Якість автомобільної продукції характеризує обсяг дефектів, що встановлені споживачами при її експлуатації. За звітними даними автозаводу протягом 2011 р. з питань якості продукції ХК «АвтоКрАЗ» на входному контролі оформлено 46 актів-рекламацій, постачальникам устаткування спрямовано 50 листів та складено 20 протоколів з претензіями до його якості (рис. 1 і 2). Порівняно з 2009 і 2010 рр. спостерігалось значне зменшення кількості оформлених актів, що пов'язане передусім з різко скороченими обсягами покупної продукції й більшим використанням заділів продукції, закупленої у попередні роки. Дефекти інших постачальників комплектуючих деталей у сумі склали 67-70% (табл. 5).

Таблиця 5  
Частка дефектів комплектуючих деталей автомобілів за їх виробниками

Дефекти	2011 р.		2012 р.	
	од.	%	од.	%
Дефекти виробів власного виготовлення	262	33	232	30
Дефекти ВАТ «Автодизель»	179	23	150	20
Дефекти інших постачальників комплектуючих виробів, напівфабрикатів, матеріалів	349	44	382	50
Усього	790		764	

За 2012 р. замовники пред'явили претензії до якості 563-ох автомобілів, тобто 31,6% від середньорічного парку автомобілів (за 2011 р. – 2 338, тобто, 50,8%), з них відхилено 67 претензій (11,9% від кількості автомобілів, за якими пред'явлено претензії до якості виготов-

лення). У 2012 р. під час технічного приймання автомобілів по процесах «складання» – «приймально-здавальні випробування» – «остаточне приймання» виявлено 4 753 невідповідності (з яких 2 288 невідповідностей щодо фарбування) проти 5 875 невідповідностей торік. Питома кількість невідповідностей за вищевказаними процесами на одиницю готової продукції (автомобіль) за 2012 р. становила – 17, за 2011 р. – 1,7, тобто збільшилась порівняно з попереднім роком у 10 разів.

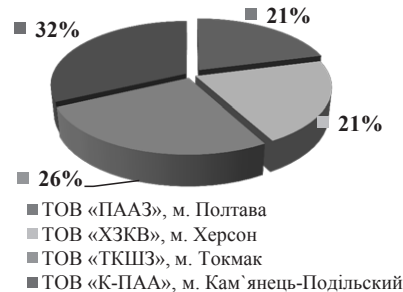


Рис. 1. Структура обсягів актів-рекламацій за постачальниками устаткування для машин

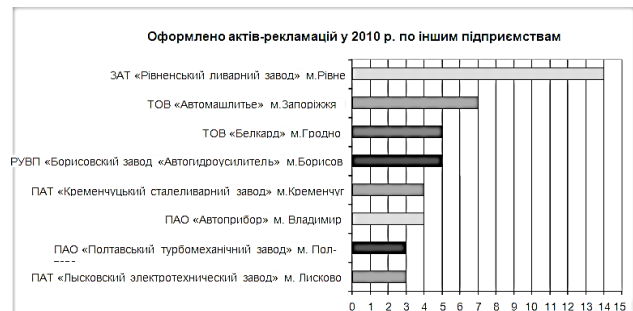


Рис. 2. Гістограма розподілу кількості рекламацийних актів, оформлених іншим постачальникам комплектуючих деталей і матеріалів для виготовлення автомобільної продукції ПАО «АвтоКрАЗ»

На всіх кар'єрах застосовують автотранспорт для доставки частіше залізної руди, а також розкривних порід (рідше) до пункту їх перевантаження в інший (конвеєрний або залізничний) вид транспорту, хоча є приклади перевезення цих вантажів лише самоскидами. Щорічно транспортні засоби доставляють з кар'єру на поверхню великий обсяг рудної сировини та розкриву, що вимірюється десятками мільйонів тон, причому виконання цього процесу, як правило, здійснюється за допомогою автосамоскидів, які транспортують гірську масу на відстань у середньому 3 км. Як показує аналіз, автосамоскиди перевозять гірську породу в складних умовах відпрацювання залізрудних родовищ, що характеризуються значними розмірами кар'єрів на поверхні (від 2700x1000 до 5000x1200 м) та глибині (260-4150 м і більше). За даними публікації [6, с. 92], при аналізі показників роботи за 2001-2012 рр. коефіцієнт використання парку автомобілів у цілому на Криворізькому басейні змінюється в діапазоні 0,72- 0,90, а експлуатаційна швидкість руху складає 14-15 км/год.

Отже, у статті проаналізовано гірничотехнічні умови та досвід кар'єрів з транспортування гірських порід автосамоскидами, узагальнені вимоги до адаптаційних якостей рухомого складу автотранспорту. Здійснено порівняльну оцінку задіяних на кар'єрах моделей автомобілів вітчизняного та зарубіжного виробництва за їхніми технічними характеристиками.

**Висновки.** 1. Завдяки високим експлуатаційним якостям рухомого складу автотранспорту його застосування для відкритої розробки родовищ корисних копалин як за обсягом парку, так і за вантажопідйомністю самоскидів постійно зростатиме на видобувних роботах до 70-72%, на розкривних – до 35-40% від всього обсягу порід, що транспортуватимуться у кар'єрах.

2. Великої вантажопідйомності самоскиди потребують відповідних умов їх застосування (великі обсяги перевезень, навантажувальні засоби з великими параметрами, значні просторові розміри транспортних схем тощо), які у практиці діючих кар'єрів зустрічаються рідко (в Україні до десятка таких кар'єрів). Водночас невеликі кар'єри обчислюються сотнями. Саме для транспортування гірських порід у цих кар'єрах Кременчуцький автозавод має передбачати застосування своїх самоскидів вантажопідйомністю 15-30 тонн.

3. Порівняно із зарубіжними вітчизняні моделі автосамоскидів за певними характеристиками (коефіцієнт тари, вантажопідйомність, швидкість руху) можуть мати високий рівень конкурентоспроможності. За показниками витрати палива та потужності двигуна зарубіжні самоскиди у середньому перевершують вітчизняні. Витрати на обслуговування й утримання автосамоскидів порівняно з витратами за іншими статтями собівартості транспортування залізної руди у кар'єрі мають значну питому вагу (понад 18%), проте вона суттєво менша, ніж вага витрат (27%) на інші транспортні засоби (конвеєрний, залізничний).

4. Ефективність конструювання моделей автосамоскидів за їх технічними характеристиками запропоновано оцінювати, виходячи з питомих показників, які показують витрати палива на 1 тону вантажопідйомності та на 1 кВт потужності двигуна. Встановлено, що зростання вантажопідйомності самоскидів, яке зумовлює прямо пропорційне підвищення потужності двигуна, не викликає зміни питомої витрати палива за певною залежністю (коливання витрати палива відносно середньої – 5-10%). Викладений підхід може бути використаний для вибору напряму вдосконалення наявних моделей самоскидів.

5. Проаналізована якість автомобільної продукції ХК «АвтоКрАЗ» за обсягом дефектів, що встановлені споживачами при її експлуатації. За звітними даними автозаводу, останнім часом спостерігалось значне зменшення кількості оформлених актів, що пов'язано передусім з різко скороченими обсягами покупної продукції й більшим використанням заділів продукції, закупленої в попередні роки. Дефекти інших постачальників комплектуючих деталей у сумі склали 67-70%.

6. Подальші дослідження мають бути спрямовані на встановлення взаємозв'язку між основними технічними характеристиками автосамоскидів та на підставі цього взаємозв'язку визначити доцільні напрями вдосконалення діючих моделей автомобілів для транспортування гірських порід у кар'єрах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чаплінський В.С. Дослідження факторних параметрів транспортного процесу кар'єрних самоскидів сімейства БелАЗ за шляхи підвищення їх продуктивності [Електронний ресурс] / В.С. Чаплінський, Г.В. Кирбук. – Режим доступу: <http://intkonf.org/index.php?s=%F7%E0%EF%EB%B3%ED%F1%FC%EA%E8%E9&Submit=%CF%EE%F8%F3%EA>.
2. Веснін А.В. Обґрунтування передаточних чисел редуктора електромотор колеса кар'єрного самоскида і відповідності до складності транс руху / А.В. Веснін, Ю.А. Монастирський // Наукові нотатки: міжвуз. зб. – 2014. – № 45. – С. 72-78.
3. Фелелов Е.В. Эксплуатационные показатели энергоэффективности двигателей карьерных самосвалов / Е.В. Фелелов // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2009. – № 11. – С. 400-405.
4. Абрамов В.Л. Маркетинговое управление конкурентоспособных экономических систем / В.Л. Абрамов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 5(49). – С. 100-107.
5. Паршина О.А. Вибір оптимального варіанта управлінського рішення із забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування / О.А. Паршина // Науковий вісник НГУ. – 2008. – № 12. – С. 93-97.
6. Захаркіна Л.С. Збалансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в процесі стратегічного планування / Л.С. Захаркіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3(93). – С. 88-95.



УДК 65.01:66

Браславська О.В.

*аспірант відділу економічних проблем  
розвитку промислового виробництва  
Інституту економіки промисловості  
Національної академії наук України*

## ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

Проведено аналіз існуючих методик оцінки виробничого потенціалу. Визначено їх загальні риси, недоліки і переваги. За допомогою ресурсного підходу, оцінений і проаналізований виробничий потенціал ключових підприємств хімічної галузі України. Виявлено недоліки у формулюванні та обліку такої складової виробничого потенціалу, як «інформація».

**Ключові слова:** методики оцінки, виробничий потенціал, хімічне підприємство, ефективність діяльності, виробничі ресурси.

### Браславская Е.В. ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Проведен анализ существующих методик оценки производственного потенциала. Определены их общие черты, недостатки и преимущества. С помощью ресурсного подхода, оценен и проанализирован производственный потенциал ключевых предприятий химической отрасли Украины. Выявлены недостатки в формулировке и учете такой составляющей производственного потенциала как «информация».

**Ключевые слова:** методики оценки, производственный потенциал, химическое предприятие, эффективность деятельности, производственные ресурсы.

### Braslavskaya H.V. ASSESSMENT OF PRODUCTIVE CAPACITY OF CHEMICAL COMPANIES: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

The analysis of the existing methodologies to assess the production potential is obtained. Their common features, advantages and disadvantages are determined. The production capacity of key enterprises of Ukraine chemical industry is evaluated and analyzed with the help of the resource approach. Disadvantages in the display component such as «information» are determined by the analysis and assessment of the production capacity components.

**Keywords:** techniques, production capacity, chemical enterprise, efficiency, production resources.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в умовах нестабільності зовнішнього середовища хімічні підприємства України мають низку системних проблем, але залишатимуться актуальними питання збереження, використання і модернізації наявного їх потенціалу виходячи з того, що хімічна промисловість є традиційним сегментом вітчизняної промисловості.

Отже, для стабілізації та надалі для розвитку хімічних підприємств необхідно насамперед досліджувати сучасні тенденції і проблеми, пов'язані з функціонуванням наявного виробничого потенціалу як однієї з вагомих складових потенціалу підприємства. Вирішенню цього завдання разом з підбором оптимального інструментарію для оцінки виробничого потенціалу підприємств галузі й присвячена дана стаття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Виробничий потенціал являє собою таку поліструктурну складову потенціалу підприємства, ефективно управління якою дає уявлення про можливе існування та розвиток усіх його складових.

Питаннями визначення, оцінювання та управління виробничим потенціалом займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Є.В. Лапін, В.Г. Герасимчук, А.Е. Воронкова, Д. Косицьки, П.Г. Перерва, А.П. Косенко, С.О. Іщук, І.З. Должанська, Т.О. Загорна та інші [1-5]. У наукових дослідженнях були розглянуті різні методичні підходи щодо здійснення оцінки виробничого потенціалу підприємства, проте деякі важливі аспекти оцінки в частині вибору найбільш оптимального методу для підприємств хімічної галузі, які функціонують в сучасних умовах, потребують подальшого розвитку та уточнення.

Здійснення оцінки виробничого потенціалу підприємства ґрунтується на використанні трьох основних підходів: витратного (ресурсного), порівняльного та дохідного (результатного). Також можливо поєднання

цих підходів один з одним, що дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта дослідження.

Так, Є.В. Лапін [1, с. 179] пропонує здійснювати економічну оцінку виробничого потенціалу на основі визначення сумарного прибутку (з урахуванням амортизаційних відрахувань), який отримує підприємство від повного використання активів протягом терміну їх корисної дії. Економічна оцінка виробничого потенціалу розраховується за формулою 1:

$$E_{ВП} = \sum_{t=1}^T (P_t^{акт} + P_t^{нас} + P_t^{об} + P_t^{ум} + A_t^{акт} + A_t^{нас} + A_t^{ум}), \quad (1)$$

де  $P_t^{акт}$ ,  $P_t^{нас}$ ,  $P_t^{об}$ ,  $P_t^{ум}$  – прибуток від реалізації продукції, отриманої від використання в  $t$ -му році відповідно активної та пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції;

$A_t^{акт}$ ,  $A_t^{нас}$ ,  $A_t^{ум}$  – амортизаційні відрахування в  $t$ -му році розрахункового періоду від залишкової вартості активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, відповідно;

$T$  – період оцінки виробничого потенціалу даної групи активів підприємства який дорівнює періоду корисного їх використання.

Очевидно що дана методика базується на результатному підході, так як враховує прибутки активів, що беруть участь у виробництві продукції.

Використання приведеної методики оцінки виробничого потенціалу, яка враховує різні види прибутків, не є доцільною для вітчизняних хімічних підприємств, тому що більшість підприємств галузі на сьогодні є збитковими.

Певна кількість науковців пропонують проведення оцінки виробничого потенціалу на основі використання економічних показників при цьому допус-

каючи можливість поєднання ресурсного, дохідного та порівняльного підходів.

Так, згідно з думкою В.Г. Герасимчука, виробничий потенціал та потенціал управління необхідно вимірювати шляхом порівняння показників які містять вхідну, розрахункову та аналітичну інформації. Виробничий потенціал за методикою В.Г. Герасимчука визначається «за такими параметрами:

- кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації працівників, ступень узгодженості взаємодії, готовність персоналу до нововведень);

- ступінь використання обладнання (фондооснащеність праці, ступінь завантаження обладнання, об'єм обладнання, яке вводиться в експлуатацію);

- резерви конкуренції, котрі визначаються на основі оцінки таких показників: об'єм витрат на наукові дослідження, доля витрат на маркетинг і збут продукції, кількість типорозмірів продукції;

- фінансові можливості (об'єм реалізації продукції, рентабельність продукції)» [1, с. 61].

Методика В.Г. Герасимчука передбачає бальну оцінку показників на основі використання тестів.

До недоліків запропонованої методики можна віднести присутню суб'єктивність оцінювання, що у свою чергу може викликати не достатньо об'єктивні результати оцінки.

Привертає увагу запропонований А.Е. Воронковою матричний підхід оцінки виробничого потенціалу [2, с. 226]. Сутність цього методу полягає в тому, що інформація подається у вигляді матриці (таблиці) яка містить список базових підприємств галузі та кінцеві показники їх роботи або показники залучених ресурсів. Розрахунки проводяться в напрямках оцінки показників виробничого потенціалу та оцінки використання можливостей виробничого потенціалу. Матриця оцінок являє собою множинність показників  $P_{ij}^k$ , де  $P$  – показник;  $k$  – номер об'єкта оцінки;  $i$  – напрямок оцінки об'єкта;  $j$  – номер показника оцінки всередині групи.

Представлені в матриці показники дають змогу спостерігати економічно-організаційні зміни, які відбуваються з господарюючим суб'єктом, виходячи зі змін бази порівняння.

Варто зазначити, що завдяки запропонованій методиці виробничий потенціал підприємства оцінюється на основі всебічного аналізу, але при цьому необхідно мати базу порівняння (еталон), яку не завжди чітко можливо виділити.

Д. Косицьки, П.Г. Перерва, А.П. Косенко вважають що оцінка виробничого потенціалу повинна відбуватися через відношення інноваційної сприйнятливості системи. На думку авторів, розмір виробничого потенціалу підприємства залежить від кількості інновацій, що використовуються для забезпечення нормального функціонування підприємства та кількості вироблених нових різновидів основної продукції [3, с. 140].

На думку С.О. Іщук, виробничий потенціал підприємства слід оцінювати за допомогою показників, які відображають процеси послідовного перетворення фінансових та інвестиційних ресурсів у фізичні складові виробничих витрат, тобто готову продукцію, яка внаслідок реалізації перетворюється в потоки грошових доходів підприємства. Одним із основних таких показників, який відображає вартісний аспект ефективності виробничого потенціалу, науковець вважає показник рентабельності активів промислового підприємства [4, с. 144].

І.З. Должанська, Т.О. Загорна та інші пропонують здійснювати економічну оцінку виробничого потенціалу двома методами:

- на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць;

- на базі поелементного підходу.

За першим методом виробничий потенціал будь-якого підприємства визначається виробничим потенціалом усіх його робочих місць [5, с. 149].

Розрахунок виробничого потенціалу у такий спосіб, на нашу думку, викликає певні складнощі і має достатню трудомісткість процесу.

За другим методом оцінки, запропонованим І.З. Должанською, Т.О. Загорною та ін. сума вартостей відповідних елементів буде характеризувати величину всього виробничого потенціалу підприємства.

Виходячи з даного методу, загальну величину виробничого потенціалу підприємства можна розрахувати у такий спосіб:

$$ВП = V_{ОВФ} + V_{ПВП} + V_{МР} + V_T + V_I, \quad (2)$$

де  $ВП$  – величина виробничого потенціалу підприємства;  $V_{ОВФ}$  – вартість основних виробничих фондів;  $V_{ПВП}$  – вартість промислово-виробничого персоналу;  $V_{МР}$  – вартість матеріально-енергетичних ресурсів;  $V_T$  – вартість технології виробництва;  $V_I$  – вартість елемента «інформація» [6, с. 162].

На нашу думку, для оцінки виробничого потенціалу вітчизняних підприємств хімічної промисловості в реаліях нашого часу, коли виробничо-комерційна діяльність ускладнена наслідками світової фінансово-економічної кризи і більшість підприємств мають збитки, цей метод оцінки є найбільш прийнятним.

**Постановка завдання.** Проаналізувати тенденції і проблеми функціонування та розвитку виробничого потенціалу підприємств хімічної промисловості, на основі обраного методичного інструментарію оцінки виробничого потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведений аналіз джерел і публікацій, з урахуванням сучасних умов господарювання підприємств хімічної промисловості, дозволив обрати для оцінки виробничого потенціалу найбільш поширений методичний інструментарій поелементної оцінки заснований на ресурсному підході.

У таблиці 1 наведено результати поелементної оцінки виробничого потенціалу ключових підприємств хімічної галузі України, яку проведено за даними їхньої щорічної корпоративної звітності за 2011–2013 рр.

Дані таблиці 1 свідчать проте те, що загальний показник виробничого потенціалу ключових підприємств хімічної галузі України за період 2011–2013 рр. збільшується на 15,74%.

Зміни показника відбуваються повільно. При цьому у 2012 р. по відношенню до 2011 р. він збільшується на 22,43%, а у 2013 р. по відношенню до 2012 р. зменшується на 5,46%. Таким чином, темпи зростання загального виробничого потенціалу аналізованих підприємств знижуються.

Якщо розглядати окремі складові загального показника виробничого потенціалу, то у більшості з них темпи зростання знижуються.

Фондовий потенціал, представлений вартістю основних виробничих фондів, характеризує наявні та скриті можливості засобів праці, які формують виробничу потужність підприємства. У 2012 р. по відношенню до 2011 р. вартість основних фондів аналізованих підприємств збільшується на 30,02%, а у 2013 р. по відношенню до 2012 р. – на 10,96%.

За даними Державної служби статистики ступінь зношеності основних засобів на підприємствах галузі у 2013 р. становила 56%. Слід зазначити, що для

окремих підприємств показник зносу досягнув свого критичного значення (майже 90%).

Таблиця 1  
Поелементний розрахунок виробничого потенціалу  
ключових підприємств хімічної промисловості  
України у 2011–2013 рр.

млн грн

Рік	Вовф	Впвп	Вмр	Вт	Ві	ВП
ПАТ «Концерн Стирол»						
2011	1082,9	180,9	5619,8	312,6	601,6	7797,8
2012	1494,4	231,9	10464,2	352,9	1209,8	13753,1
2013	1636,2	278,7	8598,9	414,8	2119,9	13048,5
ПрАТ «Севродонецьке об'єднання «Азот»						
2011	572,3	360,9	5901,4	177,2	67,8	7079,6
2012	623,8	427,2	7016,6	185,2	555,9	8808,7
2013	869,6	400,8	4908,0	224,3	697,7	7100,5
ПАТ «Рівнеазот»						
2011	541,0	189,1	2231,3	51,0	704,3	3716,7
2012	677,8	238,6	2411,1	117,5	397,6	3842,6
2013	730,6	227,5	1793,3	144,0	617,8	3513,2
Черкаський ПАТ «Азот»						
2011	1259,7	239,9	5394,6	995,9	646,9	8536,9
2012	1361,7	278,7	5665,3	1020,7	177,6	8504,0
2013	1342,8	295,9	4694,6	1013,3	389,9	7736,5
ПАТ «ДніпроАзот»						
2011	454,5	167,6	1706,1	93,1	618,4	3039,8
2012	465,8	188,5	2113,2	164,6	20,8	2952,9
2013	477,9	195,8	1914,0	164,3	35,3	2787,2
ПАТ «Кримський содовий завод»						
2011	599,3	130,2	1217,8	163,8	5,9	2117,0
2012	574,5	136,0	1315,5	181,6	7,4	2215,0
2013	612,3	134,3	1129,2	199,3	16,8	2091,8
ПрАТ «Кримський ТИТАН»						
2011	694,4	482,8	2259,0	173,4	872,6	4482,1
2012	1568,4	611,3	2454,7	229,7	77,5	4941,6
2013	1838,7	633,1	2098,8	1618,0	92,9	6281,5
Всього по підприємствах, що досліджуються						
2011	5204,1	1751,4	24330,0	1967,0	3517,4	36769,9
2012	6766,4	2112,2	31440,6	2252,1	2446,6	45017,9
2013	7508,1	2166,0	25136,8	3777,9	3970,3	42559,1

Таким чином високий показник зносу основних виробничих фондів підприємств галузі та зниження темпів зростання вартості основних засобів аналізованих підприємств говорять про низькі темпи відтворення основних засобів і прирікають у майбутньому базові підприємства на остаточну втрату конкурентоспроможності.

Темпи зростання вартості матеріально-енергетичних ресурсів та вартості промислово-виробничого персоналу по аналізованим підприємствам також значно знижуються у 2013 р. по відношенню до 2012 р. Причиною зниження темпів зростання матеріально-енергетичних ресурсів є неповне використання виробничих потужностей (із за високої собівартості продукції) і, як наслідок, зменшення оплати праці працівників, що також призводить до зниження темпів зростання вартості промислово-виробничого персоналу.

Вартість технології виробництва аналізованих підприємств відображає процеси, які відбуваються з основними виробничими фондами підприємства.

Аналіз інформаційної складової показує що вона мала темп росту у 2012 р. по відношенню до 2011 р. 69,6%, а у 2013 р. по відношенню до 2012 р. –

162,3%. На нашу думку, сам показник інформаційної складової є не досить коректним (ймовірно підприємства списували на дану складову різні витрати, безпосередньо не пов'язані з інформаційними потоками).

Як правило, за даною методикою, вартість інформації включає вартість власних інформаційних ресурсів, знань та інші компоненти, які надають уявлення про удосконалення організації виробництва, праці та управління.

Визначення витрат на збір та підготовку інформації, якщо вони визначаються в процесі виробничої діяльності є складним процесом. До того ж ресурсний підхід передбачає відображення суми показника у фінансової звітності. Тому питання врахування цієї складової виробничого потенціалу, на нашу думку потребує пошуку нових організаційних форм та методів розрахунку. На що і будуть спрямовані подальші дослідження.

Також за приведеними даними щодо оцінки виробничого потенціалу ключових підприємств хімічної галузі України за період 2011–2013 рр. можна відстежити втрати, яких зазнав вітчизняний хімічний комплекс у 2014 р.

За підсумками 2013 р. частка ПАТ «Концерн Стирол», ПрАТ «Кримський ТИТАН» та ПАТ «Кримський содовий завод» у сукупній величині виробничого потенціалу підприємств, що досліджуються, становила 50,3%, а у сукупних обсягах реалізованої продукції – 39,8%.

Частка семи підприємств, що досліджуються, у загальних обсягах реалізованої продукції за видом діяльності «Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції» в середньому за 2011–2013 рр. становила 46,4%.

Отже, з певною мірою припущення можна стверджувати, що внаслідок складних подій 2014 р. на територіях, які не підконтрольні ЗСУ, залишилося щонайменше 40% виробничого потенціалу вітчизняної хімічної галузі. (Фактичні втрати останньої у 2014 р. є ще більшими, якщо враховувати вимушені простої ПрАТ «Севродонецьке об'єднання «Азот» та інших хімічних підприємств, розташованих поблизу лінії розмежування).

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, оцінка виробничого потенціалу ключових підприємств хімічної галузі України за період 2011–2013 рр. на основі обраної методики поелементної оцінки показала, що процеси функціонування та розвитку виробничого потенціалу мають галузеву специфіку.

На основі аналізу та оцінки складових виробничого потенціалу виявлено недоліки у відображенні такої складової як «інформація». Зазначено що питання формулювання та обліку цієї складової потребує уточнення для більш коректного відображення в розрахунку показника виробничого потенціалу.

Зазначено, що суспільно-політичні, інституційні та організаційно-економічні проблеми, які існують сьогодні в Україні, сприяли значній втраті виробничого потенціалу вітчизняної хімічної галузі і взагалі гальмують процеси його відтворення та розвитку.

Така ситуація потребує як своєчасних заходів оперативного характеру щодо відновлення пошкоджених виробництв та інфраструктурних комплексів, змінення виробничих ланцюжків, стабілізації енергетичного і сировинного забезпечення, модернізації транспортних та логістичних потоків, так і обґрунтованих стратегічних рішень, спрямованих на подолання інерційного сценарію занепаду галузі і реалізації неіндустріальної моделі розвитку її потенціалу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: Изд – во Восточноукр. нац. ун-т, 2000. – 315 с.
3. Косицки Д, Перерва П. Г., Косенко А. П. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства: зб. наук. пр. НТУ «ХПІ» [Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». / Д. Косицки, П. Г. Перерва, А. П. Косенко. – Харків – 2010. – № 62. – 179 с.
4. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку. Монографія / С. О. Іщук. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
5. Должанський І.З., Загорна Т.О. та ін. Управління потенціалом підприємства: навч. пос. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рашупкіна – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

УДК 658:330.341.1:672.1

**Гончарук О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки промисловості  
Національної металургійної академії України***РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті уточнено визначення терміну «виробничий потенціал», його місце у структурі сукупного потенціалу підприємства. Обґрунтовано методичні положення щодо його обчислення з урахуванням особливостей металургійних підприємств. Наведено методи визначення досягнутого та перспективного виробничого потенціалу на основі значень виробничої потужності провідних агрегатів, очікуваного терміну функціонування виробничого потенціалу, темпу його зростання. Розроблено інтегральний показник виробничих компетенцій компанії.

**Ключові слова:** виробничий потенціал, металургійне підприємство, ресурси, виробничі компетенції, виробнича потужність, фізична придатність, моральна придатність, оцінка виробничого потенціалу.

**Goncharuk O.V. РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье уточнено определение термина «производственный потенциал», его место в структуре совокупного потенциала предприятия. Обоснованы методические положения его расчета с учетом особенностей металлургических предприятий. Приведены методы определения достигнутого и перспективного производственного потенциала на основе значений производственной мощности ведущих агрегатов, ожидаемого срока функционирования производственного потенциала, темпа его роста. Разработан интегральный показатель производственных компетенций компании.

**Ключевые слова:** производственный потенциал, металлургическое предприятие, ресурсы, производственные компетенции, производственная мощность, физическая годность, моральная годность, оценка производственного потенциала.

**Goncharuk O.V. DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT ESTIMATION OF PRODUCTION POTENTIAL OF METALLURGICAL ENTERPRISES**

The definition of «production potential», its place in the structure of the aggregate potential of the company have been specified in the article. Methodological aspects of the calculation of the production potential have been substantiated taking into account peculiarities of metallurgical enterprises. Methods for determining the achieved and future production potential based on the values of production capacity of main aggregates, the expected lifetime of productive capacity, the speed of its growth have been given. The integral index of production competence has been developed.

**Keywords:** production potential, metallurgical enterprise, resources, production competences, production capacity, physical wear, moral wear, assessment of production potential.

**Постановка проблеми.** Останнім часом умови господарювання в Україні суттєво ускладнилися. Численні негативні чинники, що вплинули на вітчизняну економіку – військові дії, втрата ринків збуту, значне здороження виробничих ресурсів, згортання інвестицій та зовнішнього фінансування, реформаційні процеси, песимістичні настрої споживачів тощо, призвели до суттєвого падіння виробництва в більшості галузей народного господарства. Так, обсяги промислової продукції за січень-травень 2015 року складають лише 78,8% від аналогічного показника минулого року [1].

Однією із галузей, що найбільш відчутно постраждали у цьому плані, є металургійна галузь, яка зараз переживає найбільший спад виробництва за весь період незалежності України. У 2014 році обсяги металургійного виробництва скоротилися

на 15% у порівнянні з 2013 роком, а в січні-травні 2015 року вони склали лише 74,5% від цього показника в минулому році [1; 2].

Проте металургія і зараз займає важливе місце в економіці країни. Станом на кінець травня 2015 р. їй належить найбільша частка – 19% від всього обсягу реалізованої вітчизняної промислової продукції, або 28% від результату за переробною промисловістю [1]. Найбільші 27,3% в товарній структурі зовнішньої торгівлі країни за січень-квітень 2015 р. теж належать металургійним підприємствам [4]. Тому проблема збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення ефективності діяльності металургійних компаній потребує негайного вирішення.

Розв'язання цього питання вимагає від керівництва підприємств ретельного аналізу їх економічного потен-

ціалу, а особливу увагу слід приділити виробничому потенціалу, оскільки він є базою конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, характеризує можливість виробляти потрібну продукцію і в необхідні терміни. Величина виробничого потенціалу необхідна для оцінки вартості підприємства та обґрунтування його інвестиційної привабливості. Тому питання достовірної його оцінки є важливим та актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню та розвитку категорії «виробничий потенціал підприємства» присвячено праці вітчизняних та закордонних науковців Л.І. Абалкіна, В.М. Авдєєнко, В.А. Котлова, О.І. Анчишкіна, Б.Є. Бачевського, О.О. Решетняк, І.З. Должанського, С.В. Лапіна, В.І. Лукінова, В.А. Свободіна, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк, Д.А. Чернікова та інших. Ними ретельно проаналізовано різні аспекти цього питання – визначення терміну «виробничий потенціал» та його складових, методологія оцінки, оптимізація структури, ефективність використання та напрями розвитку.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не дивлячись на ґрунтовну проробку поняття виробничого потенціалу, на сьогодні не існує загальноприйнятої точки зору щодо трактування терміну виробничого потенціалу, його складових, одиниць вимірювання. Відповідно, це призводить до наявності великої кількості підходів та методів його оцінки, котрі забезпечують зовсім різні результати та часто не враховують особливості формування потенціалу підприємств різних галузей.

**Формулювання цілей статті.** Цілями даної статті є уточнення визначення терміну «виробничий потенціал» та його місця у структурі сукупного потенціалу, обґрунтування методичних положень щодо його обчислення з урахуванням особливостей саме металургійних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведений аналіз питання визначення головних складових системи сукупного економічного потенціалу підприємства дозволяє стверджувати, що до них доцільно віднести виробничий, фінансовий, інвестиційний, науково-технічний, інформаційний та ринковий потенціал. Виходячи з цього, на рисунку 1 наведено схему сукупного потенціалу підприємства та місце виробничого потенціалу в ній.

Як бачимо, виробничий потенціал може бути як меншим (ситуація А), так і більшим (ситуація Б) за ринковий потенціал.

Але об'єм виробництва завжди обмежується ринковим потенціалом, адже, виготовляючи продукцію, необхідно враховувати потенційний об'єм попиту на неї і частку ринку, яку займає підприємство.

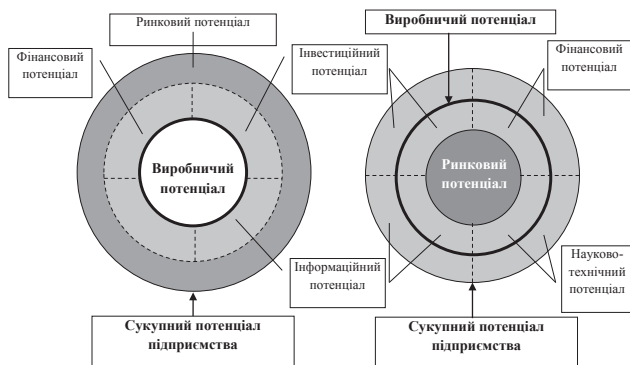


Рис. 1. Виробничий потенціал у системі сукупного потенціалу підприємства

У ситуації А підприємство може задіяти свій інформаційний, науково-технічний, фінансовий та інвестиційний потенціал та досягти максимально можливих обсягів продажу, тобто реалізувати свій ринковий потенціал. У ситуації Б підприємство недостатньо або нерационально використовує складові свого сукупного потенціалу, у зв'язку з чим обсяг виробництва, що відповідає частці ринку, котру займає підприємство, є меншим за його виробничу потужність, а виробничий потенціал є недостатньо реалізованим. Залежно від обставин, що склалися, підприємству потрібно або розширювати ринковий потенціал за рахунок нових видів продукції, що мають попит на ринку, або, якщо фінансовий та інвестиційний потенціали є низькими, а доходність функціонування задовольняє власника, продовжувати працювати.

Виходячи з цього можна стверджувати, що під виробничим потенціалом доцільно розуміти можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту (сортаменту) при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і компетенцій підприємства. Під компетенціями підприємства, у свою чергу, варто розуміти комплекс колективного знання, досвіду і здібностей учасників виробничого процесу, який, у поєднанні з технологією, дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність підприємства в певному ринковому оточенні.

В теорії оцінки потенціалу існує два принципові підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (потенціал ототожнюється з наявними у підприємства ресурсами – чинниками виробництва [5; 8; 9; 10; 12]) та результатний (потенціал вимірюється певним обсягом матеріальних благ, що можна отримати в результаті функціонування підприємства [6; 7; 11]).

Виконаний критичний аналіз наявних методів оцінки виробничого потенціалу підприємства дозволяють дійти висновку, що отримати достовірне його значення можна лише з урахуванням чинників обох підходів.

Значна кількість науковців ототожнює виробничий потенціал підприємства з його виробничою потужністю. Вважаємо, що такий підхід доцільно прийняти, але за умови внесення певних уточнень.

Розуміючи складність виробничих процесів в металургії, необхідно виділити і врахувати особливості металургійних підприємств з точки зору чинників їх виробничого потенціалу.

По-перше, велика кількість підприємств містить у своїй структурі кілька металургійних переробів, або є комбінатами з повним циклом. Відповідно, більшість устаткування є агрегатами, що складаються з певної кількості машин, а їх продуктивність залежить від пропускної здатності іншого устаткування технологічного ланцюга.

По-друге, устаткування підприємств має тривалі терміни експлуатації. Динамічність діючих навантажень викликає велику кількість різновидів фізичного зносу агрегатів. Але на підприємствах у більшості випадків застосовуються стратегії регламентованих ремонтів і технічного обслуговування, якими передбачається проведення поточних та капітальних ремонтів, у процесі яких значна частка зносу усувається і період експлуатації машин продовжується.

По-третє, устаткування вітчизняних металургійних підприємств характеризується значним рівнем морального зносу і його обов'язково треба врахувати при оцінці виробничого потенціалу. Моральний знос достатньо важко, але можливо частково усунути, запроваджуючи досягнення науково-тех-

нічного прогресу металургійної галузі і пропозиції персоналу підприємств.

Зазначені особливості необхідно врахувати при розробці методики оцінки виробничого потенціалу металургійних компаній.

Як відомо, на металургійних підприємствах виробнича потужність цехів, як правило, визначається за потужністю провідних агрегатів, а підприємства – за потужністю провідних цехів, тобто без урахування недостатньої пропускної здатності допоміжних ділянок. Час роботи і продуктивність в одиницю часу приймається для провідного агрегату на максимально можливому рівні, без урахування «вузьких» місць. Якщо модернізація або заміна агрегату, що є вузьким місцем у технологічному процесі, вимагає істотних інвестицій, часто виникає ситуація, що підприємство затверджує виробничу потужність (ВП) на рівні провідного агрегату, а вузьке місце так і не усувається. Тому при обґрунтуванні максимального річного обсягу виробництва – фактора виробничого потенціалу, слід оцінювати можливості «розширки» вузьких місць. Виходячи з цього, річний виробничий потенціал підприємства (ВППр) (виробничого підрозділу) пропонується розраховувати:

$$\text{ВППр} = \text{ВП} * \text{К}_{\text{вм}} \quad (1)$$

де  $\text{К}_{\text{вм}}$  – коефіцієнт вузького місця, який у свою чергу визначається:

$$\text{К}_{\text{вм}} = \frac{\text{П}_{\text{вм}}}{\text{П}_{\text{на}}} \quad (2)$$

де  $\text{П}_{\text{вм}}$  – продуктивність найбільш вузького місця;  
 $\text{П}_{\text{на}}$  – продуктивність провідного агрегату.

Зрозуміло, що в умовах великого сортаменту продукції підприємства (цеху) показники варто приймати за умовним видом продукції.

За формулою (1) можна розрахувати річний виробничий потенціал підприємства, але ж, у зв'язку з постійним накопиченням фізичного та морального зносу основних виробничих фондів, слід розуміти, що в наступних роках ця величина зміниться. Крім того, необхідно врахувати наявні у підприємства можливості щодо розвитку виробничого потенціалу.

Як правило, виробничий потенціал розраховується в цілях визначення сукупного потенціалу підприємства при інвестуванні, оцінці вартості підприємств тощо. При цьому важливою проблемою є визначення кількості років, протягом яких буде зберігатися наявний виробничий потенціал. Тому вважається за потрібне враховувати тривалість функціонування виробничого потенціалу цеху (підприємства) (Т).

Очікуваний термін функціонування виробничого потенціалу підприємства (Т) обумовлений фізичним та моральним зносом виробничих фондів. Якщо опустити факт незначного, але поступового прискорення темпів накопичення фізичного зносу активів, і його різкого прискорення в кінці терміну експлуатації, то можна стверджувати, що очікуваний термін функціонування виробничої системи прямо пропорційний коефіцієнту придатності фондів ( $\text{К}_{\text{п}}$ ) та зворотно пропорційний коефіцієнту зносу ( $\text{К}_{\text{з}}$ ):

$$T = \frac{\text{К}_{\text{п}} * te}{\text{К}_{\text{з}}}, \quad (3)$$

де  $te$  – фактичний термін експлуатації основного агрегату.

Коефіцієнт зносу (і, відповідно придатності) повинен враховувати сукупний вплив і фізичного і морального зносу. Тому формула (3) буде мати вигляд:

$$T = \frac{\text{К}_{\text{п}} * te}{\text{К}_{\text{з}}} = \frac{\text{К}_{\text{фп}} * \text{К}_{\text{мп}} * te}{1 - \text{К}_{\text{фп}} * \text{К}_{\text{мп}}}, \quad (4)$$

де  $\text{К}_{\text{фп}}$ ,  $\text{К}_{\text{мп}}$  – відповідно, коефіцієнти фізичної та моральної придатності техніки.

Методи їх визначення з урахуванням особливостей устаткування металургійних підприємств було докладно обґрунтовано в дослідженнях Т.Г. Беня та О.В. Гончарук [13, с. 260-264; 14, с. 355-358].

Враховуючи вищевказане, формула досягнутого виробничого потенціалу (ВППд) матиме вигляд:

$$\text{ВППд} = \text{ВП} * \text{К}_{\text{вм}} * T \quad (5)$$

де ВП – виробнича потужність;

$\text{К}_{\text{вм}}$  – коефіцієнт вузького місця;

Т – очікуваний термін функціонування виробничого потенціалу підприємства, встановлений за формулою (4).

Відомо, що з роками темп науково-технічного розвитку прискорюється, що відповідно відобразиться на виробничому потенціалі. Тобто, щоб функціонувати в конкурентному середовищі, підприємство в будь-якому випадку має впроваджувати нові технології, більш продуктивне та економічне устаткування, сучасні методи реалізації продукції тощо. Також зростання виробничого потенціалу забезпечується наявними у підприємства виробничими компетенціями, тобто вмінням вдало скористатися досягненнями науково-технічного прогресу, сучасними методами маркетингу тощо.

Тому для оцінки перспективного виробничого потенціалу підприємства (ВППп) вважаємо за потрібне досягнутий потенціал (ВППд) скоригувати на передбачуваний темп його зростання (Тр<sub>впп</sub>):

$$\text{ВППп} = \text{ВП} * \text{К}_{\text{вм}} * T * \text{Тр}_{\text{впп}}, \quad (6)$$

Коефіцієнт зростання виробничого потенціалу підприємства пропонується встановлювати з урахуванням поступового прискорення науково-технічного розвитку, що більшими чи меншими темпами відбувається в галузі, та можливостями конкретного підприємства розумно скористатися досягненнями науки і техніки, тобто рівнем виробничих компетенцій компанії.

Коефіцієнт зростання виробничого потенціалу підприємства ( $\text{К}_{\text{рвпп}}$ ) можна розрахувати за такою формулою:

$$\text{К}_{\text{рвпп}} = \text{К}_{\text{нтр}} * \text{К}_{\text{к}} \quad (7)$$

де  $\text{К}_{\text{нтр}}$  – коефіцієнт прискорення науково-технічного розвитку;

$\text{К}_{\text{к}}$  – коефіцієнт виробничих компетенцій підприємства.

Коефіцієнт прискорення науково-технічного розвитку ( $\text{К}_{\text{нтр}}$ ) можна визначити на основі середнього темпу зростання кількості впроваджень нових технологічних процесів на металургійних підприємствах: із застосуванням маловідходних, ресурсозберігаючих, безвідходних технологій:

$$\text{К}_{\text{нтр}} = \sqrt[n]{\frac{B_n}{B_1}}, \quad (8)$$

де n – кількість останніх років, що аналізуються;  
 $B_1$ ,  $B_n$  – відповідно значення кількості впроваджень нових технологічних процесів у металургії в першому та останньому році періоду, що аналізується.

Ці дані приймаються на основі статистичної звітності, представленої державним комітетом статистики за останні 3-5 років.

Коефіцієнт виробничих компетенцій підприємства ( $\text{К}_{\text{к}}$ ) має формуватися з урахуванням кількісних та якісних характеристик кадрової складової виробничого потенціалу підприємства, оскільки знання, досвід, здібності учасників технологічного процесу є чинниками рівня виробничих компетенцій підприємства та у поєднанні з техніко-технологічними здобут-

ками дозволяють створювати та підтримувати його конкурентоспроможність.

Показники, які формують виробничі компетенції, мають враховувати вікові характеристики працівників, рівень їх кваліфікації та зацікавленість у вдосконаленні виробничого процесу.

Виробничі компетенції підприємства пропонується визначати за наступними показниками: частка робітників середнього віку в загальній чисельності робітників ( $K_1$ ), рівень втрат часу з вини робітників ( $K_2$ ), питома вага робітників з вищою освітою ( $K_3$ ), коефіцієнт відповідності кадрів профілю роботи ( $K_4$ ), коефіцієнт середнього стажу роботи одного робітника в даній галузі ( $K_5$ ), коефіцієнт інтенсивності підвищення кваліфікації ( $K_6$ ), коефіцієнт схильності робітників до інновацій ( $K_7$ ).

Дані коефіцієнти встановлюються шляхом співставлення фактичних показників підприємства з рекомендованими. Методи розрахунку, рекомендовані значення (Р) та пояснення щодо кожного з них сформульовано у таблиці 1.

Сукупний вплив наведених вище окремих чинників коефіцієнту виробничих компетенцій  $K_1, K_2, \dots, K_7$  пропонується визначати за допомогою інтегрального показника, який формується на основі адитивного методу згортання показників.

Для відображення значущості чинників слід ввести вагові коефіцієнти, розраховані одним з методів експертних оцінок.

Таким чином, коефіцієнт виробничих компетенцій ( $K_k$ ) можна визначити:

$$K_k = \frac{\sum_{i=1}^7 \left( \frac{K\phi_i}{K\rho_i} \right)^{m_i} * w_i}{\sum_{i=1}^7 w_i}, \quad (9)$$

де  $K\phi_i, K\rho_i$  – відповідно фактичне та рекомендоване значення і-го показника виробничих компетенцій,  $i = 1, 2 \dots 7$ ;

$w_i$  – вагомість і-го показника виробничих компетенцій;

$m_i$  – ступінь, що характеризує направленість показника (якщо його покращення проявляється в зростанні, ступінь приймається рівним одиниці, якщо в зниженні – мінус одиниці).

Значення  $K_k$  враховується в формулі (7) при обчисленні коефіцієнту росту виробничого потенціалу підприємства ( $K_{рвп}$ ), який, в свою чергу, формує перспективний виробничий потенціал.

Запропонована методика дозволить оцінювати виробничий потенціал у цілому та його окремих виробничих підрозділів.

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямі.** Виробничий потенціал є складною економічною категорією, визначення якого потребує одночасного врахування і ресурсів, наявних у підприємства, і результатів

Таблиця 1

 Складові коефіцієнту виробничих компетенцій ( $K_k$ ), спосіб їх розрахунку та рекомендовані значення (Р)

Назва складової	Спосіб розрахунку	Р	Коментар
Частка робітників середнього віку в загальній чисельності робітників ( $K_1$ )	$K_1 = \frac{Ч_{ср}}{Ч_{вс}}$ , де $Ч_{ср}$ – чисельність робітників середнього віку, осіб; $Ч_{вс}$ – середньоспискова чисельність персоналу, осіб.	1	Показує частку робітників віком 30-40 років в загальній чисельності працівників. Показник запропоновано виходячи з того, що у віці 30-40 років працівник вже набув певного досвіду та сформувався, як спеціаліст, має задовільний фізичний стан, створив сім'ю і може працювати з повною віддачею.
Рівень втрат часу з вини робітників ( $K_2$ )	$K_2 = \frac{В_v}{Ч_{ср}}$ , де $В_v$ – витрати часу з вини робітників, год.	С*	Характеризує кількість простоїв на підприємстві з вини робітників в розрахунку на одного працівника. У випадку відсутності середньогалузевих значень допускається (замість $В_v$ ) співставлення коефіцієнтів використання робочого часу на підприємстві і середнього за металургійним виробництвом в країні (дані держкомстату).
Питома вага кадрів з вищою освітою ( $K_3$ )	$K_3 = \frac{Ч_{во}}{Ч_{ср}}$ , де $Ч_{во}$ – середньоспискова чисельність робітників з вищою освітою, осіб.	С	Характеризує частку працюючих з вищою освітою в загальній чисельності працівників
Коефіцієнт відповідності кадрів профілю роботи ( $K_4$ )	$K_4 = \frac{Ч_{ас}}{Ч_{ср}}$ , де $Ч_{ас}$ – чисельність робітників, що працюють за спеціальністю, осіб	1	Характеризує забезпеченість підприємства робітниками з необхідним професійним рівнем
Середній стаж роботи одного робітника в даній галузі ( $K_5$ )	$K_5 = \frac{С_c}{Ч_{ср}}$ , де $С_c$ – сумарний стаж роботи всіх працівників на підприємстві.	5	З численних досліджень з менеджменту персоналу відомо, що в середньому цикл ефективної роботи працівника на одному місці триває близько п'яти років, після чого задоволеність від роботи, інтерес до неї та результативність суттєво знижується. Тому рекомендоване значення $K_5$ можна приймати на рівні 3-5 років, в залежності від галузі діяльності підприємства. У випадку металургійного підприємства, враховуючи складність його виробничого процесу, приймаємо не менше 5 років.
Коефіцієнт інтенсивності підвищення кваліфікації ( $K_6$ )	$K_6 = \frac{ПК_p}{Ч_{ср}}$ , де $ПК_p$ – загальна кількість підвищень кваліфікації за рік.	1	Характеризує частку кількості робітників на підприємстві, що підвищили свій кваліфікаційний рівень. Ідеальний варіант, коли кожен працівник потрібним чином підвищує свою кваліфікацію.
Коефіцієнт інноваційності ( $K_7$ )	$K_7 = \frac{К_{рп}}{Ч_{ср}}$ , де $К_{рп}$ – загальна кількість раціоналізаторських пропозицій персоналу.	С	Показує, скільки раціоналізаторських пропозицій в середньому запропоновано одним робітником і характеризує зацікавленість персоналу в розвитку виробничого потенціалу підприємства

\* 1 – рекомендоване значення приймається за одиницю;

С – рекомендоване значення приймається на рівні середньогалузевого.

їх використання. На основі цього у роботі наведено уточнене визначення терміну «виробничий потенціал», під яким запропоновано розуміти можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту (сортаменту) при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і компетенцій підприємства.

Аналіз чинників виробничого потенціалу металургійних підприємств дозволив виявити особливості, які потрібно врахувати при його оцінці: підприємство містить в собі кілька переробів зі складними виробничими процесами; більшість устаткування є агрегатами, що складаються з певної кількості машин, а їх продуктивність залежить від пропускної здатності іншого устаткування технологічного ланцюга; тривалі терміни експлуатації; динамічність діючих навантажень викликає велику кількість різновидів фізичного зносу агрегатів; високий ступінь морального зносу, який може бути частково усунутий завдяки проведенню модернізацій та впровадженню нових технологій.

Враховуючи зазначені особливості, виробничий потенціал металургійного підприємства запропоновано визначати на основі виробничої потужності провідних агрегатів з урахуванням можливості «розширки» вузьких місць, а також очікуваного терміну функціонування виробничого потенціалу та темпу його зростання.

Для визначення терміну функціонування виробничого потенціалу розроблено спосіб, що ґрунтується на урахуванні значень фізичної та моральної придатності устаткування. Темп зростання виробничого потенціалу запропоновано обчислювати застосовуючи коефіцієнт прискорення науково-технічного розвитку галузі та інтегральний коефіцієнт виробничих компетенцій підприємства, який враховує сукупний вплив таких чинників: вікові характеристики персоналу, рівень його кваліфікації та зацікавленість в удосконаленні виробничого процесу, отриманні нових знань та впровадженні інновацій.

Значення вагомості вказаних чинників має встановлюватись одним з експертних методів, вибір якого ще потребує подальших досліджень в цьому напрямку.

Таким чином, дана методика дозволяє встановити не тільки досягнутий, а й перспективний виробничий потенціал, значення яких необхідне для обґрунтування ринкового потенціалу, доцільності інвестицій, для розрахунку вартості підприємства та прийняття рішень про купівлю-продаж компанії. Її перевагами

є можливість оцінки виробничого потенціалу підприємства в цілому та його окремих виробничих підрозділів, ґрунтування на достовірних показниках та отримання результату розрахунку у вигляді конкретного вимірника.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індеси промислової продукції за видами діяльності за січень-травень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/pr/ipp\\_vd\\_m/ipp\\_vd\\_m\\_u/ipp\\_vdm0515\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/pr/ipp_vd_m/ipp_vd_m_u/ipp_vdm0515_u.htm) – 2015.
2. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.-2015.
3. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності за січень-квітень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp\\_u/orp0415\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/orp/orp_u/orp0415_u.htm). – 2015.
4. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень-квітень 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt0415\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0415_u.htm). 2015.
5. Авдеєнко В.М. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.М. Авдеєнко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 423 с.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б.Є. Бачевський, О.О. Решетняк, І.В. Заблудська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
7. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
8. Лапін Є.В. Оцінка економічного потенціалу підприємства: монографія. – Суми: ІТД «Університетська книга», 2004. – 360 с.
9. Лукинов І.І. Аграрний потенціал: исчисление и использование // Вопросы экономики. – 1988. – № 1. – С. 10-18.
10. Свободин В.А. Определение производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1987. – № 3. – С. 80.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
12. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88-96.
13. Гончарук О.В. Визначення зносу машин та устаткування металургійних підприємств / О.В. Гончарук, Т. Г. Бень // Вісник КТУ. – 2011. – Вип. 28. – С. 260-264.
14. Гончарук О.В. Методичні положення щодо оцінки виробничого потенціалу металургійних підприємств / О.В. Гончарук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 355-358.



УДК 338

**Грубяк С.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету*

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ

Розкрито сутність поняття «господарське рішення». Визначено основні принципи аналізу господарських рішень. Досліджено основні елементи господарського рішення. Розглянуто основні аспекти прояву господарських рішень, які засвідчують вплив цих рішень на економічні, організаційні, правові та технологічні інтереси підприємства. Систематизовано класифікацію господарських рішень.

**Ключові слова:** рішення, господарські рішення, управлінські рішення, процес вибору, результат.

### **Грубяк С.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ**

Раскрыта сущность понятия «хозяйственное решение». Определены основные принципы анализа хозяйственных решений. Исследованы основные элементы хозяйственного решения. Рассмотрены основные аспекты проявления хозяйственных решений, которые свидетельствуют влияние этих решений на экономические, организационные, правовые и технологические интересы предприятия. Систематизирована классификация хозяйственных решений.

**Ключевые слова:** решения, хозяйственные решения, управленческие решения, процесс выбора, результат.

### **Hrubiak S.V. THEORETICAL BASIS OF THE NATURE OF ECONOMIC DECISIONS**

The essence of the concept of «economic decisions». The basic principles of analysis of business decisions. The basic elements of economic decisions. The main aspects of manifestation of economic decisions that confirm the impact of these decisions on the economic, organizational, legal and technological interests of the company. Systematized classification of economic decisions.

**Keywords:** solutions, business solutions, management solutions, the selection process, the result.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки промислові підприємства України потерпають від значних фінансово-економічних проблем, вирішення яких вимагає нагальної розробки нових і вдосконалення вже існуючих форм, методів, інструментів і прийомів управління, спрямованих на підвищення ефективності виробництва. Саме тому особливо актуальним є питання прийняття принципово нових обґрунтованих та ефективних господарських рішень, які дозволять значно підвищити результативність діяльності господарюючої системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням сутності та особливостей прийняття управлінських рішень займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: І. Ансофф, О. Віханський, В. Герасимчук, Ф. Котлер, М. Портер, З. Шершньова, А. Терехух, Т. Зубко, А. Шаповалов, А. Кушик, О. Соломенко, О. Виноградова, Ю. Герасименко, А. Яковенко та ін., проте питання сутності та класифікації господарських рішень не отримало достатнього відображення в даних працях. Тому існує потреба у подальших дослідженнях даного питання, та систематизації класифікаційних ознак.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити сутність господарських рішень для з'ясування їх змістового наповнення, а також розглянути аспекти прояву господарських рішень, принципи та їх класифікацію.

**Виклад основного матеріалу.** Кожна людина як у своїй професійній діяльності, так і в побуті щодня приймає рішення. Залежно від своєчасності і раціональності таких рішень формується рівень матеріального становища і соціального статусу кожної особи. Рішення відіграють вирішальну роль і у господарській діяльності, створюючи передумови для отримання майбутнього прибутку чи збитку від діяльності, що здійснюється.

Однак однією із ключових проблем теорії управління ще й досі є те, що вчені по-різному тлумачать поняття «рішення», що залежить від сфери та умов їх прийняття [5, с. 1].

Для більш повного аналізу розглянемо, як у науковій літературі трактується поняття «рішення»

різними науковцями. Вітчизняні та зарубіжні вчені дають такі визначення поняття «рішення»:

– вибір найбільш припустимої альтернативи з можливої безлічі варіантів. Рішення є «продуктом» праці менеджера [10, с. 10];

– вибір альтернативи [7, с. 195];

– рішення – це усвідомлений і вольовий акт особи, котрий передбачає вибір між альтернативними варіантами можливої поведінки в процесі досягнення конкретної цілі [15, с. 15];

– рішення – це вибір дії, яку необхідно зробити людині, коли вона володіє недостатньою інформацією для отримання потрібної відповіді [6, с. 171];

– рішення означає як процес, так і акт (результат) вибору. Рішення як процес складається з декількох етапів. [3, с. 8];

– рішення – це результат розумової діяльності людини, що приводить до якого-небудь висновку або до необхідних дій, наприклад повна бездіяльність, розроблення якої-небудь дії або вибір дії з набору альтернатив і його реалізація [12, с. 171].

Виходячи з вищевказаних визначень можна зробити висновок, що найбільш точно сутність поняття «рішення» розкриває В.Р. Кігель [3], оскільки вчений визначає його як процес і результат вибору, тоді як більшість вчених розглядають його лише як результат вибору дії із набору альтернатив.

Розглядаючи рішення як реакцію на внутрішні зовнішні впливи, які спрямовані на розв'язання проблем і максимальне наближення до заданої мети, можна вважати, що реалізація цілей будь-якої організації забезпечується шляхом прийняття і реалізації низки господарських рішень.

Тому все частіше у практиці господарювання зустрічається поняття «господарське рішення», що дозволяє виділити серед множини управлінських рішень ті, які націлені на вирішення суто господарських питань.

Характеристика сутності поняття «господарське рішення» ґрунтується, в першу чергу, на трактуванні його визначення, вивченні його видової класифікації, способів формалізації та реалізації, роль якості та ефективності рішень в процесі господарювання.

Сутність господарського рішення залежить від етапу його прийняття чи реалізації. На етапі вибору й ухвалення – це процес визначення найкращого з альтернативних варіантів, на етапі реалізації – результат вибору способу впливу на ресурс для вирішення завдання.

Господарське рішення – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації економічного обґрунтування та вибору альтернативи із сукупності варіантів досягнення конкретної мети підприємства [8, с. 7].

Так, С.М. Клименко [4, с. 8] під господарським рішенням пропонує вважати результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи із сукупності варіантів досягнення конкретної мети підприємства.

Проте деякі вітчизняні вчені у своїх роботах ототожнюють поняття «господарське рішення» та «управлінське рішення», визначаючи їх як продуманий намір, потреба зробити що-небудь на основі усвідомлення і постановки цілей, а також шляхів їх досягнення при вирішенні тієї чи іншої проблеми [2; 14].

Необхідно відзначити, що і господарські, і управлінські рішення характеризують такі ознаки як наявність мети, можливість вибору єдиної дії з безлічі альтернатив (якщо немає альтернативи, то немає і вибору, а отже, немає і рішення) і необхідність відповідного вольового акту особи, що приймає рішення щодо його вибору, оскільки вона формує рішення через боротьбу думок і мотивів.

Господарське рішення є похідним від управлінського рішення, і стосується безпосередньо господарської діяльності підприємства, яка, згідно з Господарським Кодексом України, є діяльністю суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, яка спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінну визначеність.

Тому, на нашу думку, господарське рішення необхідно тлумачити як економічно обґрунтоване рішення, яке пов'язане з діяльністю суб'єктів господарювання у сфері виробництва та реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг), результат якого спрямований на досягнення конкретної мети.

Будь-яке господарське рішення передбачає наявність обов'язкових елементів: предмет – що конкретно розглядається; мети і причин розробки рішення, суб'єкта – той, хто приймає рішення та об'єкта – виконавець рішення [1, с. 18] (рис. 1).



Рис. 1. Основні елементи господарського рішення

Господарські рішення мають місце в управлінні процесами всередині організації, процесами взаємодії організації із зовнішнім середовищем, в безпосередньому управлінні організацією. Сутність господарських рішень проявляється в різних аспектах, які засвідчують вплив цих рішень на економічні, організаційні, правові та технологічні інтереси підприємства [8, с. 7].

**Економічна сутність** має прояв у тому, що на розробку та реалізацію будь-якого рішення необхідні фінансові, матеріальні та інші витрати. Тому кожне рішення має реальну вартість, а його реалізація повинна приносити підприємству прямий чи опосередкований прибуток. Помилкове або невільно сприйняте підлеглими рішення може призвести компанію до збитків чи до банкрутства.

**Організаційна сутність** полягає в тому, що для розробки та реалізації рішення підприємство повинно мати: необхідний персонал; документи, які регламентують повноваження, права, обов'язки та відповідальність працівників й самого підприємства; налагоджену систему контролю, а також здійснювати координацію роботи персоналу.

**Соціальну сутність** закладено в механізмі управління персоналом задля узгодження їх діяльності всередині колективу.

**Правова сутність** рішень полягає у можливості здійснення певних заходів в рамках законодавчого



Рис. 2. Класифікація господарських рішень

поля (виходячи з положень, представлених в законодавчих актах України, міжнародних зобов'язаннях, статутних та інших документів власне підприємства).

**Технологічна сутність** рішень проявляється у можливості забезпечення персоналу, що здійснює розробку та реалізацію рішень, необхідними технічними, інформаційними ресурсами.

Сутність та принципи аналізу господарських рішень підпорядковані законам діалектики та пов'язані зі специфічними принципами аналізу [1, с. 20-21]:

– принцип єдності аналізу та синтезу – намічає розподіл певної проблеми на окремі складові елементи з наступним розглядом їх в цілому у взаємозв'язку та взаємозалежності;

– принцип відокремлення ведучої ланки (принцип ранжування проблем) та другорядних проблем передбачає постановку цілей та визначення способів її досягнення;

– принцип забезпечення порівнянності варіантів аналізу за різними характеристиками виділяє особливості різних варіантів за обсягом, якістю, строками виконання тощо;

– принцип кількісного визначення обумовлює особливості кількісного вимірювання;

– принцип оперативності та своєчасності пов'язаний з часовими обмеженнями.

Головне завдання особи, що приймає рішення полягає в проведенні аналізу з забезпеченням максимального співставлення різних за своєю сутністю варіантів дій з урахуванням факторів часу, якості об'єкту, інфляції, ризику, невизначеності тощо. Існують основні правила забезпечення порівняння альтернативних варіантів:

– кількість альтернативних варіантів повинна бути не менша двох; формування альтернативних варіантів повинно здійснюватися на основі умов забезпечення високої якості та ефективності господарських рішень;

– за базовий варіант рішення доцільно приймати найбільш новий за часом варіант, інші варіанти привести до базового за допомогою коригуючих коефіцієнтів;

– для скорочення часу, підвищення якості рішення та зменшення витрат рекомендується широке застосування сучасних можливостей інформаційних технологій [1, 20-21].

Господарські рішення досить різноманітні. Класифікації господарських рішень за основними класифікаційними ознаками наведено на рис. 2 [8, с. 8-9; 9, с. 9-10].

**Висновок.** Отже, господарське рішення має бути оптимальним, ефективним і результативним. Оптимальність господарських рішень — властивість господарських рішень бути найкращим відповідно до критерію (системи критеріїв) оптимальності. Ефективним є рішення, що приводить до потрібних і дієвих результатів. Результативним можна назвати господарське рішення, реалізація якого забезпечує позитивні результати господарської діяльності підприємства.

Крім того, господарське рішення повинно відповідати діючому законодавству, мати чітку цільову спрямованість, не суперечити попереднім рішенням, враховувати можливі негативні наслідки тощо.

На основі проведеного дослідження сутності поняття «господарське рішення» можна зробити висновок, що господарські рішення є результатом аналізу, прогнозування, оптимізації економічного обґрунтування та вибору альтернативи із сукупності варіантів досягнення конкретної мети, які пов'язані з діяльністю суб'єктів господарювання у сфері виробництва та реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг). Розглянувши основні елементи та аспекти прояву господарських рішень, систематизовано їх класифікаційні ознаки, що дозволить значно підвищити результативність діяльності господарюючої системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балджи М.Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків / М.Д. Балджи, В.А. Карпов, А.І. Ковальов та ін.: навч. посіб. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 670 с.
2. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева та ін.: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
3. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці / В.Р. Кігель: монографія. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.
4. Клименко С.М. Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков / С.М. Клименко, А.С. Дуброва: учеб. пос. – М.: Финансы, 2005. – 252 с.
5. Кривов'язюк І.В. Процес прийняття господарських рішень та його вплив на ефективність діяльності підприємства / І.В. Кривов'язюк, А.І. Пахольчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1962>.
6. Мартиненко М.М. Основи менеджменту / Мартиненко М.М.: підручник – К.: Каравела, 2005. – 496 с.
7. Мескон М. Основи менеджменту / М. Мескон; [под общ. ред. Л.И. Евенко. – М.: ДЕЛО, 1997.
8. Світлична Т.І. Конспект лекцій з дисципліни «Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків» (для студентів 4 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства») / Т.І. Світлична; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 111 с.
9. Семенова К.Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків / К.Д. Семенова: навч. посіб. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 194 с.
10. Сопільник О.В. Технологія прийняття управлінських рішень / О.В. Сопільник: навч. посіб. – Донецьк, 2002. – 108.
11. Стрельникова Л. Процессы принятия решения / Л. Стрельникова // Секретарь-референт. – 2010. – № 5(89). – С. 15-21.
12. Тарабан С.В. Сутність поняття «прийняття управлінських рішень» / С.В. Тарабан // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – № 1. – С. 170-174.
13. Теребух А.А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання / А.А. Теребух: монографія – Львів: Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2010. – 244 с.
14. Чорноморченко Н.В. Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков / Н.В. Чорноморченко, И.С. Иванова, Н. Приймак: учеб. пос. – Львов: Магнолия-2006, 2010. – 260 с.

УДК 339.187.62

Дегтярева Ю.В.

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики предприятия

Донбасской государственной машиностроительной академии

## ЛИЗИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассмотрены графики привлечения лизинга при осуществлении инвестиционной деятельности на предприятии и проанализировано влияние этого источника финансирования на показатели экономической эффективности инвестиционного проекта.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, лизинг, лизинговый контракт, проценты по лизингу, лизинговый платеж, погасительный фонд.

### Дегтярева Ю.В. ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

У статті розглянуто графіки залучення лізингу при здійсненні інвестиційної діяльності на підприємстві та проаналізовано вплив цього джерела фінансування на показники економічної ефективності інвестиційного проекту.

**Ключові слова:** інвестиційний проект, лізинг, лізинговий контракт, відсотки по лізингу, лізинговий платіж, погашувальний фонд.

### Degtyareva Yu.V. LEASING AS ALTERNATIVE FORM OF FINANCING OF INVESTMENT PROJECTS

The article discusses the graphics to attract leasing in case of investment in the enterprise and analyzed the impact of this source of funding for indicators of economic efficiency of the investment project.

**Keywords:** investment project, leasing, leasing contract, percent on leasing, leasing payment, extinctive fund.

**Постановка проблемы.** В целях повышения экономической эффективности реализации инвестиционных проектов необходимо привлекать альтернативные источники финансирования, одним из таких является лизинг, с помощью которого можно решить проблему нехватки у предприятий высокотехнологичных основных фондов. До сих пор остаются недостаточно исследованными методические проблемы использования лизинга для финансирования инвестиционных проектов предприятий.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретические и практические аспекты осуществления лизинговой деятельности освещали в своих трудах В.А. Гайдук, В.М. Хобта, В.А. Шабашев, В.Д. Газман, М.И. Лещенко, П.Н. Бруссов, Т.В. Филатова и другие.

**Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Анализируя существующие в отечественной и зарубежной литературе методики оценки эффективности лизинговых проектов, можно отметить, что в инвестиционной практике алгоритм оценки эффективности инвестиционного проекта с учетом привлечения лизинга в качестве основного источника финансирования не сформирован окончательно.

**Изложение основного материала.** Основным источником финансирования инновационной и инвестиционной деятельности в Украине остаются собственные средства предприятий, доля которых в 2014 г. значительно возросла и составила более 70%. Такая форма финансирования ограничивает возможность обновления производства в силу недостаточности ресурсов у предприятия, этим и обусловлен высокий процент износа основных средств в Украине, который в 2013 г. составил 77,3% [1].

Степень износа основных производственных фондов в цивилизованных государствах не превышает 25%, пороговый индикатор для экономической безопасности государства не должен превышать 50%. Деградация основных фондов происходит при очень низкой доле собственных средств предприятий, направляемых на воспроизводство – всего 1,5% ежегодно от стоимости основных производственных фондов [2].

В условиях ограниченности ресурсов на предприятиях Украины альтернативной формой финансирования является лизинг, который на современном рынке лизинговых услуг характеризуется многообразием форм.

Каждый из рассмотренных ниже методов планирования погашения долга в той или иной степени, но обязательно использует результаты финансовых рент. Выделяют несколько графиков лизинга [3; 4]:

1. Создание погасительного фонда с изменяющимися взносами (график 1). Погасительный фонд создается из последовательных взносов лизингополучателя (например, на специальный счет в банке), на которые начисляются проценты. Таким образом, лизингополучатель имеет возможность последовательно инвестировать средства для погашения долга. Очевидно, что сумма взносов в фонд вместе с начисленными процентами, накопленная в погасительном фонде к концу срока долга, должна быть равна его сумме. Взносы могут быть как постоянными, так и переменными во времени.

Для разработки плана создания фонда определим величину первого взноса, но предварительно найдем коэффициент наращивания постоянной ренты  $S_{n;g}$  по формуле:

$$S_{n;g} = \frac{(1+g)^n - 1}{g}, \quad (1)$$

где  $n$  – общий срок займа;

$g$  – ставка процента на взносы.

Величина первого взноса определяется по формуле:

$$R = \frac{1}{S_{n;g}} \times \left[ D - a \times \frac{(1+g)^n - (1+n \times g)}{g^2} \right], \quad (2)$$

где  $D$  – сумма задолженности;

$a$  – величина, на которую платежи постоянно увеличиваются ( $a = D \times k$ ).

2. Привлечение лизинга на условиях погашения долга в рассрочку.

В практической финансовой деятельности предприятий, особенно при значительных размерах задолженности, долг обычно погашается в рассрочку, частями. Такой метод погашения часто называют амортизацией долга. Он осуществляется различными способами:

– погашением долга равными суммами (равными долями);

– погашением всей задолженности равными или переменными суммами по обслуживанию долга.

2.1. Погашение основного долга равными суммами (график 2). Сумма, ежегодно идущая на погашение долга, определяется:

$$d = \frac{D}{n} \quad (3)$$

Срочная уплата в конце  $t$ -го года определяется:

$$Y_t = D_{t-1} \times i + d, \quad t = 1, \dots, n, \quad (4)$$

где  $i$  – ставка процента по лизингу.

2.2. Погашение долга равными лизинговыми платежами (график 3). В соответствии с этим методом расходы должника по обслуживанию долга постоянны на протяжении всего срока его погашения. Из общей суммы расходов должника часть выделяется на уплату процентов, остаток идет на погашение основного долга. Величина долга в этом методе последовательно сокращается, в связи с этим уменьшаются процентные платежи и увеличиваются платежи по погашению основного долга ( $R_t$ ).

$$Y = D_{t-1} \times i + R_t = \text{const}. \quad (5)$$

План погашения обычно разрабатывается при условии, что задается срок погашения долга. Первый этап разработки плана погашения – определение размера срочной уплаты. Далее полученная величина разбивается на процентные платежи и сумму, идущую на погашение долга. После чего легко найти остаток задолженности.

Периодическая выплата постоянной суммы  $Y$  равнозначна ренте с заданными параметрами. Приравняв сумму долга к современной величине этой ренты, находим:

$$Y = \frac{D}{a_{n,i}}, \quad (6)$$

где  $a_{n,i}$  – коэффициент приведения годовой ренты.

Коэффициент приведения ренты определяется по формуле:

$$a_{n,i} = \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}. \quad (7)$$

3. Погашение долга с переменными расходами по займу (график 4).

Погашение долга может быть связано с поступлением средств из каких-либо источников и зависеть от ряда обстоятельств. Срочные уплаты в этом случае образуют ряд, члены которого либо задаются заранее (график погашения), либо следуют какому-либо формальному закону (прогрессии, заданной функции). Срочная уплата тогда находится по формуле:

$$Y = D \times \frac{q - (1+i)}{\left(\frac{q}{1+i}\right)^n - 1} \quad (8)$$

где  $q$  – заданный годовой темп роста платежей.

4. Погашение долга по лизинговому контракту.

4.1. Погашение долга по лизинговому контракту с постоянными платежами, выкуп оборудования в конце срока лизинга (график 5). Погашение задолженности по лизинговым контрактам может осуществляться на основе различных схем. Лизингополучатель и лизингодатель выбирают и согласовывают наиболее удобный для них по срокам и размерам платежей способ. Для предоставления графика платежей определим коэффициент рассрочки платежей по формуле:

$$a = \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}. \quad (9)$$

Размер постоянного лизингового платежа определяется по формуле:

$$R = D * \left(1 - s * \frac{1}{(1+i)^n}\right) * a, \quad (10)$$

где  $s$  – остаточная стоимость, по которой выкупается оборудование.

4.2. Погашение долга по лизинговому контракту с нерегулярными платежами (график 6). задается график лизинговых платежей для каждого года, следует отметить, что на последнем году выплачивается остаток. Определяется сумма дисконтированных платежей за период  $n-1$  (то есть без последнего года), что позволит определить размер последнего платежа:

$$R_t = \left(D - \sum_{t=0}^{n-1} \frac{D \times \%}{(1+i)^t}\right) \times (1+i)^n. \quad (11)$$

При погашении долга по лизинговому контракту с нерегулярными платежами ключевым фактором выступает график погашения лизинговых платежей. В этом графике определено, какую долю задолженности необходимо погасить предприятию в определенном периоде. Основную массу долга необходимо погасить в первые годы реализации инвестиционного проекта.

По инвестиционному проекту были проведены расчеты показателей экономической эффективности с привлечением банковского кредита и лизинга. Как видно из таблицы 1, лизинг является наиболее эффективной формой инвестирования по сравнению с банковским кредитом. В рамках лизинга наиболее эффективно привлечение лизинга с погашением долга постоянными лизинговыми платежами (график 5).

В случае использования банковского кредита предприятие осуществляло разовые инвестиции в начале реализации инвестиционного проекта, лизинг

Таблица 1

Показатели эффективности при использовании каждого из графиков погашения долгосрочной задолженности

Показатель	Банковский кредит	Создание погашительного фонда с изменяющимися взносами (график 1)	Погашение основного долга равными суммами (график 2)	Погашение долга равными лизинговыми платежами (график 3)	Погашение долга с переменными расходами по займу (график 4)	Погашение долга с регулярными постоянными платежами (график 5)	Погашение долга с нерегулярными платежами (график 6)
1. Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. грн	87 433	96 421	95 260	95 432	95 213	103 128	95 839
2. Индекс доходности (PI)	2,64	4,01	3,33	3,41	3,31	4,41	3,63
3. Период окупаемости (PP), лет	1,51	1	1,20	1,17	1,21	0,91	1,1
4. Внутренняя норма доходности (IRR), %	67%	-	-	-	-	-	-
5. Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	-	31%	29%	29%	29%	37%	29%

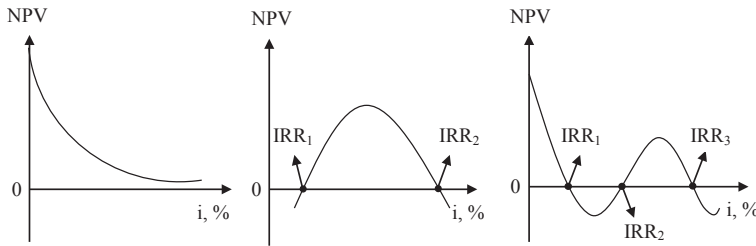


Рис. 1. Графики определения внутренней нормы доходности при неординарном денежном потоке

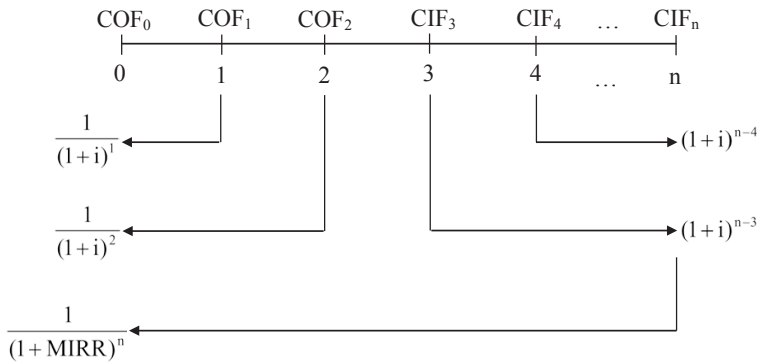


Рис. 2. Процесс нахождения модифицированной внутренней нормы доходности проекта [5]

же дает возможность осуществления не разовых инвестиций. Погашение долга по лизингу пролонгировано, то есть при лизинге возникает неординарный денежный поток, и в этом случае инвестиционный проект может не иметь внутренней нормы доходности при неординарном денежном потоке (график экспоненциальной кривой: вечно приближающейся, но не пересекающейся), либо иметь несколько значений внутренней нормы доходности (рис. 1), что делает невозможным анализ инвестиционного проекта по этому критерию, и тогда предприятию приходится ограничиваться анализом проекта по значению чистого приведенного дохода, индекса доходности и периода окупаемости.

Основной недостаток, присущий внутренней норме доходности, в отношении оценки проектов с неординарными денежными потоками не является критическим и может быть устранен. Соответствующий аналог IRR который может применяться при анализе любых проектов, назвали модифицированной внутренней нормой прибыли (MIRR). Один из способов ее расчета заключается в использовании подхода, в соответствии с которым MIRR является ставкой, уравнивающей современную стоимость инвестиций данного проекта и конечную стоимость поступлений (рис. 2).

При этом искомый показатель ставки доходности MIRR является неизвестной величиной в следующем уравнении:

$$\sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n CIF_t \times (1+i)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}. \quad (14)$$

Тогда MIRR при одновременности осуществления инвестиционных вложений определяется по формуле:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n CIF_t \times (1+i)^{n-t}}{\sum_{t=0}^m \frac{COF_t}{(1+i)^t}}} - 1. \quad (15)$$

Таким образом, алгоритм расчета модифицированной внутренней нормы доходности предполагает следующие шаги:

- 1) расчет суммарной дисконтированной стоимости всех оттоков по цене источника финансирования;
- 2) расчет суммарной наращенной стоимости всех притоков по цене источника финансирования, при этом наращенную стоимость притоков называют терминальной стоимостью;
- 3) расчет коэффициента дисконтирования (MIRR), который позволяет сравнивать суммарные приведенные стоимости оттоков и наращенные стоимости притоков.

Однако сравнивать между собой показатели IRR и MIRR невозможно, поэтому предприятию при сравнении эффективности инвестиционного проекта с привлечением банковского кредита или лизинга приходится сравнивать показатели NPV, PI и PP. При использовании лизинга в качестве основной формы финансирования проекты сравниваются по всей системе показателей эффективности.

**Выводы и предложения.** Множество разновидностей графиков привлечения лизинга позволяет выбирать оптимальные графики с учетом особенностей функционирования предприятий и особенностей реализации инвестиционных проектов в рамках предприятия. Лизинг нивелирует единовременный денежный отток, что позволяет предприятиям более интенсивно генерировать денежные притоки, что очень важно на первых этапах реализации инвестиционного проекта.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Статистичний збірник «Економічна діяльність» [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Данилишин Б. Катастрофы в Украине: механизмы реагирования и противодействия [Электронный ресурс] / Б. Данилишин. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/news/-/309169>.
3. Саусь Т. Суть і структура лізингової угоди [Електронний ресурс] / Т. Саусь. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/conference>.
4. Лизинг экономические и правовые основы: учеб. пособ. для вузов / [М.В. Карп, Е.М. Шабалин, Н.Д. Эриашвили, О.Б. Истомин]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 191 с.
5. Дегтярева Ю.В. Методы управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий в условиях риска: моногр. / Ю.В. Дегтярева. – Краматорск: ДГМА, 2010. – 124 с.

УДК 338:378

Драган О.І.

доктор економічних наук,  
професор кафедри управління персоналом та економіки праці  
Національного університету харчових технологій

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Євроінтеграція суспільства сприяє зростанню конкуренції серед вітчизняних та зарубіжних вищих начальних закладів на ринку освітніх послуг. Це потребує підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних вищих начальних закладів. У дослідженні обґрунтовується методологічний підхід до формування системи забезпечення конкурентоспроможності вищого навчального закладу на підставі співробітництва з різними суб'єктами ринку освітніх послуг.

**Ключові слова:** вищий навчальний заклад, освітні послуги, ринок праці, євроінтеграція, конкурентоспроможність, система, підходи.

### Драган Е.И. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ ОБЩЕСТВА

Евроинтеграция общества способствует росту конкуренции среди отечественных и зарубежных высших учебных заведений на рынке образовательных услуг. Это требует повышения конкурентоспособности отечественных высших учебных заведений. Исследование обосновывает методологический подход к формированию системы конкурентоспособности высшего учебного заведения на основе сотрудничества с различными субъектами рынка образовательных услуг.

**Ключевые слова:** высшее учебное заведение, образовательные услуги, интеграция на рынке труда, конкурентоспособность, система, подходы.

### Dragan H.I. ENSURING COMPETITIVENESS UNIVERSITY UNDER INTEGRATION OF SOCIETY

Eurointegration society contribute to the growth of competition among domestic and foreign higher education institutions in the educational market. Current market trends of higher education indicate a high level of competition among Ukrainian higher education institutions; reduction of budgetary financing of higher education; lack of competitiveness of most universities compared with overseas. This requires improving the competitiveness of domestic higher education institutions. The study substantiates the methodological approach to the system of competitiveness of higher education on the basis of cooperation with different actors education market. Cooperation under the terms of partnership requires the use of new approaches in higher education institutions, innovation, cluster, re-engineering, resource saving, corporate command. Implementation of these approaches provide a competitive educational services, teachers, higher education institutions.

**Keywords:** higher educational institution, educational services, labor market, integration, competitiveness, system, approach.

**Постановка завдання.** За вимогами Болонського процесу Україна має здійснити модернізацію вищої освіти на засадах розвитку загально-європейських і загальноосвітніх процесів при збереженні національної культури. Надання освітніх послуг є елементом забезпечення національної безпеки, перспективи виживання і розвитку інтелектуального потенціалу нації. Тому питання забезпечення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів (ВНЗ) країни є актуальним у вирішенні проблеми подальшого підвищення якості освітньої системи в умовах євроінтеграції суспільства.

Сучасними тенденціями у розвитку ринку освітніх послуг є: високий рівень конкуренції серед українських вищих начальних закладів всіх форм власності; суттєве зниження бюджетного фінансування вищої освіти, як наслідок, постійний пошук інших фінансово-інвестиційних джерел для стабільного розвитку ВНЗ; входження України в Європейський науково-освітній простір загострює конкурентну боротьбу вітчизняних вузів з більш конкурентоспроможними зарубіжними ВНЗ. Вищезазначене визначає актуальність дослідження – забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ на вітчизняному ринку освітніх послуг в умовах євроінтеграції суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на ґрунтовне дослідження підходів до забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ у працях вчених О.В. Босак, Я.О. Горинь, М.О. Горинь, К.В. Кравченко, І.А. Либак, С.А. Мохначев, Л.Р. Прус, О.С. Сенишин, Р.А. Фатхутдінов [1-7], проблему забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ в умовах євроінтеграції недостатньо вирішено у теоретичному плані.

**Формулювання цілей.** З метою забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ в умовах євроінтеграції необхідно обґрунтувати методологічний підхід до формування системи забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ, якій передбачає співробітництво на умовах партнерства між суб'єктами ринку освітніх послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Прийнятий у новій редакції Закон України «Про вищу освіту» встановлює чіткі гарантії та відповідальність держави щодо забезпечення якості вищої освіти, що є надзвичайно важливою умовою входження України до Європейського простору вищої освіти [8]. При цьому акредитаційні органи та експертні організації, зокрема Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, будуть підвищувати вимоги до самоаналізу результатів освітньої діяльності та системи управління якістю навчального процесу у вищих навчальних закладах (ВНЗ).

За даними Державної служби статистики, на 01.01.2015 року кількість ВНЗ України налічує 664 вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації та форм власності, у тому числі 277 вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та 387 – I-II рівнів акредитації [9]. Водночас кількість вищих навчальних закладів в провідних країнах Європи є значно меншою у порівнянні з Україною, мінімальна кількість студентів в європейських університетах – 10 тисяч осіб. Наприклад, в Іспанії працюють 48 університетів, усі вони мають не менше 15 тисяч студентів денної форми навчання. У Мадриді – два університети по 23-24 тисячі студентів [10].

На шляху підвищення вимог до освітньої діяльності та скорочення кількості ВНЗ, для вітчизняних

ВНЗ буде гостро ставитися питання відповідності закладів до європейських зразків та підвищення якості підготовки наукових кадрів у майбутньому, що сприятиме забезпеченню їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Узагальнення наукових здобутків свідчить, що науковці визначають конкурентоспроможність ВНЗ як сукупність конкурентоспроможних послуг та сукупного конкурентного потенціалу за складовими: кадрова, інноваційна, маркетингова, наукова, матеріально-технічна, фінансово-економічна, конкурентоспроможність випускників тощо.

Побудова системи забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ відповідно до ієрархії цілей, на наш погляд, повинна базуватися на методологічних засадах.

Методологічний підхід до формування системи забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ має включати теорію об'єктивних економічних законів, закономірностей та законів організації, наукові підходи та принципи їх побудови, функціонування та розвитку соціально-економічних і технічних систем, дослідження основного інструменту ринкових відносин – механізму конкуренції, які згідно з головною ціллю є фундаментом теорії забезпечення конкурентоспроможності підприємства (організації, установи).

Система забезпечення конкурентоспроможності передбачає, базуючись на методологічних засадах, розроблення реальних заходів щодо досягнення або підвищення конкурентоспроможності ВНЗ за різними об'єктами (ресурсів, менеджменту, викладачів, надання освітніх послуг, іміджу ВНЗ тощо), які, відповідно до стратегічної цілі, сприяють реалізації певного рівня конкурентоспроможності ВНЗ.

Методологічний підхід до формування системи забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ передбачає, що досягнення конкурентоспроможності неможливе без розвитку співробітництва на умовах партнерства між суб'єктами ринку освітніх послуг за рахунок взаємодії з науковцями, випускниками, роботодавцями, потенційними конкурентами, науково-педагогічним колективом та іншими зацікавленими групами (рис. 1).

**Співробітництво на умовах партнерства** передбачає добровільну участь суб'єктів ринку освітніх послуг у спільних справах, проектах, програмах для досягнення власної конкурентоспроможності. Цей підхід передбачає: визначення сфер можливої синергії спільної діяльності; пошук варіантів співпраці та взаємовідносин із партнерами; вироблення мотиваційних механізмів передачі, накопичення, трансформації інформації, знань, практичного досвіду для створення стратегічних конкурентних переваг для кожного з учасників.

**Інноваційний підхід** передбачає практичне використання наукового, науково-технічного результату й інтелектуального потенціалу уз урахуванням передового досвіду кращих вузів з метою одержання якісної освітньої послуги, завдяки чому забезпечується конкурентоспроможність ВНЗ та здобуваються переваги над конкурентами.

**Кластерний підхід** передбачає подолання інертності, негнучкості ВНЗ, які зменшують позитивний вплив конкуренції на формування конкурентних переваг, шляхом об'єднання ВНЗ на підставі колективної співпраці (доступ до інвестиційних та людських ресурсів, спільне використання інтелектуальних ресурсів та обмін інформацією). Кластерний підхід передбачає розширення кооперування серед конкурентів, науковців, випускників, студентів тим самим змінює уявлення про межі ВНЗ. Про-

фесійні знання й уміння кожного партнера дозволять створити «краще в усьому» у формі регіональних об'єднань ВНЗ або міжкорпоративного університету тощо. ВНЗ-партнери об'єднуються разом для того, щоб використовувати специфічні ринкові можливості, які для окремо взятих ВНЗ не існують.



Рис. 1. Методологічний підхід до формування системи забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ  
Розроблено автором

**Підхід на основі реінжинірингу** передбачає перебудову на інформаційній і технологічній основі організації навчального процесу та всієї діяльності ВНЗ. Це методи комплексного оздоровлення ВНЗ, управлінського ренесансу з охопленням і реконструкцією усіх без винятку елементів, включаючи систему мотивацій і стимулів. Це перебудова з чітко поставленими цілями і засобами. У рамках цього напрямку розглядаються і нові імпульси підвищення ефективності, пов'язані із скороченням розмірів і оптимізацією суб'єктів, що господарюють, що органічно поєднують лінійне і програмне керівництво, і можливості діяльності комплексних цільових команд тощо.

**Ресурсозберігаючий підхід** передбачає застосування сукупності заходів щодо дбайливого та ефективного використання факторів функціонування ВНЗ (капітал, земля, праця). Цей підхід сприяє зростанню економічної ефективності ВНЗ, забезпеченню його конкурентоспроможності.

**Корпоративно-командний підхід** передбачає, з одного боку, забезпечення індивідуальності ВНЗ шляхом формування корпоративної культури (еталонів поведінки, символів, церемоній, ритуалів), з іншого боку – створення команд односторонців для виконання певної роботи на рівні кожного структурного підрозділу (факультету, інституту, відділення) для забезпечення конкурентоспроможності викладачів. Корпоративність забезпечує гармонізацію інтересів усього науково-педагогічного колективу, а гармонія інтересів, у свою чергу, сприяє досягненню поставленої мети – стати конкурентоспроможним ВНЗ на ринку освітніх послуг.

**Висновки.** Отже, усе зазначене вище підтверджує те, що забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ сприятиме сталому економічному і соціальному розвитку кра-



їни. Запропонований методологічний підхід до формування системи забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ, спрямований на покращення якості підготовки кадрів на всіх її ланках, їх пристосування до постійно зростаючих вимог ринку освітніх послуг, до чинників глобальної конкуренції, які постійно змінюються.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Босак О.В. Чинники конкурентоспроможності вищих навчальних закладів у системі формування економіки знань / О.В. Босак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Львів: НЛТУ України, 2007. – Вип.17. – С. 291-296.
2. Горинь Я.О. Фактори конкурентоспроможності ВНЗ на ринку освітніх послуг / Я.О. Горинь, О.С. Сенишин, М.О. Горинь // Молодіжний економічний дайджест: Науковий електронний журнал. – 2014. – № 1. – С. 123-126.
3. Кравченко К.В. Управління конкурентоспроможністю ВНЗ [Електронний ресурс] / К.В. Кравченко. – Режим доступу: [http://almamater.luguniv.edu.ua/magazines/elect\\_v/NN15/11kkvvnz.pdf](http://almamater.luguniv.edu.ua/magazines/elect_v/NN15/11kkvvnz.pdf).
4. Либак І.А. Ринок освітніх послуг і конкурентоспроможність навчальних закладів / І.А. Либак // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 192-196.
5. Мохначев С.А. Особенности управления конкурентоспособностью высшего учебного заведения / С.А. Мохначев // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2007. – Т. 7. – Вып. 3. – С. 97-100.
6. Прус Л.Р. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів / Л.Р. Прус // Вісник Тернопільського держ. екон. ун-ту. – 2006. – № 2. – С. 114-123.
7. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью вуза / Р.А. Фатхутдинов // Высш. образование в России. – 2006. – № 9. – С. 37-38.
8. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII // Голос України. – № 148. – 06.08.2014 р.
9. Експрес випуск «Вищі навчальні заклади 1990–2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/>.
10. Офіційний сайт профспілки працівників освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pon.org.ua/povnyu/3632>.

УДК 658.5:330.341.1

**Захаркін О.О.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
докторант факультету економіки та менеджменту  
Сумського державного університету*

### СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНЕ ІННОВАЦІЙНЕ ІНВЕСТИВАННЯ НА ОСНОВІ СТЕЙКХОЛДЕРСЬКОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто питання взаємозв'язку діяльності підприємств і суспільства в контексті створюваних підприємствами зовнішніх ефектів. Проаналізовано характер і мету взаємодії підприємства з основними групами стейкхолдерів при реалізації інноваційних проектів. Розглянуто пріоритети інвесторів та роль міжнародних організацій і об'єднань, які контролюють роботу в сфері здійснення соціально-відповідальних інновацій. Визначено напрямки взаємодії підприємства з його працівниками, споживачами, засобами масової інформації та їх роль у реалізації соціально-відповідальних інновацій.

**Ключові слова:** соціально-відповідальні інновації, стейкхолдери, інвестори, підприємство, споживачі, державне регулювання.

#### **Захаркин А.А. СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ СТЕЙКХОЛДЕРСКОГО ПОДХОДА**

В статье рассмотрены вопросы взаимосвязи деятельности предприятий и общества в контексте создаваемых предприятиями внешних эффектов. Проанализирован характер и цели взаимодействия предприятия с основными группами стейкхолдеров при реализации инновационных проектов. Рассмотрены приоритеты инвесторов и роль международных организаций и объединений, контролирующих работу в сфере осуществления социально ответственных инноваций. Определены направления взаимодействия предприятия с его работниками, потребителями, средствами массовой информации, а также определена их роль в реализации социально ответственных инноваций.

**Ключевые слова:** социально ответственные инновации, стейкхолдеры, инвесторы, предприятие, потребители, государственное регулирование.

#### **Zakharkin O.O. SOCIALLY RESPONSIBLE INNOVATION INVESTMENT BASED ON THE STAKEHOLDER'S APPROACH**

In the article the questions of the interconnection of the enterprise's activity and society within the framework of inner effects, created by the enterprise were researched. The character and the aims of the cooperation between the enterprise and the stakeholders while the realization of the innovation processes was analyzed. Investors' priorities and the part on international organizations and units, which control the work in the sphere of implementation of the social responsible innovation, were discovered. It was defined the ways of cooperation of the enterprise with its' workers, production consumers, mass media, and their role in the realization of the social responsible innovations.

**Keywords:** social responsible innovations, stakeholders, investors, enterprise, consumers, state regulation.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного світового економічного укладу підприємства і суспільство не є повністю відокремленими один від одного. У кожного з цих суб'єктів є потреби, задоволення яких залежить від іншого суб'єкта. Наприклад, для підприємств важливо оперувати на ринку, де споживачі не тільки зацікавлені в його товарах, а й фінансово спроможні їх придбати. Для суспільства розвиток промислового сектора означає створення

робочих місць і забезпечення зайнятості населення, гарантування надходження податкових платежів до державного та місцевих бюджетів і т.д. З іншого боку, діяльність підприємств майже завжди супроводжується створенням певних негативних ефектів для суспільства, які проявляються, наприклад, у забрудненні навколишнього середовища, погіршенні здоров'я споживачів, зниженні соціального благополуччя і т.д.

Наявність як позитивних, так і негативних зовнішніх (екстернальних) ефектів впливає на вартісні показники як самого підприємства, так і на «суспільну вартість», тобто моральні та економічні умови існування суспільства, що знаходиться у сфері впливу певного підприємства. У такий спосіб у зоні перетину інтересів суспільства та підприємств можна виділити формування спільної для них вартості або цінності, що полягає в одночасному забезпеченні життєдіяльності підприємств і задоволенні ними соціальних, екологічних, економічних потреб суспільства [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед дослідників, які присвятили роботи питанням взаємодії підприємств та суспільства в контексті сталого розвитку, можна виділити О. Балацького, Л. Мельника, А. Яковлева [2; 3], Е. Гірусова, С. Бобильова, А. Новосьолова, Н. Чепурних [4], Л. Гринів [5], В. Сахаєва [6], Є. Лапко [7] та інших. Соціальний вплив інноваційної діяльності розглядали В. Геєць, В. Семиноженко [8], А. Гальчинський, А. Кінах [9], Б. Малицький [10], А. Мазур [11], Д. Барон [1] та інших.

Водночас, незважаючи на накопичений досвід та теоретичні надбання науковців, питання удосконалення управлінських підходів до реалізації інноваційних рішень на підприємствах із одночасним забезпеченням їх соціальної відповідальності й досі залишаються недостатньо висвітленими і потребують подальшого розроблення.

**Постановка цілей.** Метою роботи є розробка моделі управління підприємством при здійсненні соціально-відповідальних інновацій та визначення ролі у ній всіх стейкхолдерів підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головним критерієм ефективності соціальних інновацій бізнесу є зростання його вартості в довгостроковому періоді. Для підвищення ефективності інновацій компанії повинні приймати рішення про формування інвестиційного портфеля на основі системи показників, яка враховує інтереси і бізнесу, і стейкхолдерів [12].

Світові тенденції до зростання зацікавленості підприємств у інтерналізації зовнішніх ефектів відповідно позначаються на трансформації їх організаційно-управлінських структур та зміні в організації і порядку прийняття управлінських рішень щодо майже усіх видів бізнес-процесів на підприємстві.

Як зазначають В. Садков і О. Кузнецова, у мотивації соціально-відповідального інвестування велику роль відіграє вплив інвесторів на компанії, їх можливість безпосередньо, через інструменти фінансового ринку або як акціонери впливати на вартість і розвиток корпорації, а також важливість громадської думки, інформованість стейкхолдерів бізнесу шляхом публікації соціальної звітності, висновків соціального аудиту та присвоєння рейтингу компанії [13].

Із погляду окремого підприємства формування фінансових вигод від впровадження соціально значущих та спрямованих на сталий розвиток інновацій залежить, по-перше, від сприйняття таких інновацій відповідними групами суспільства, а по-друге, від їхнього розуміння корисності таких нововведень і обізнаності про масштаби їх здійснення конкретним підприємством. Враховуючи зазначене, процес розробки та впровадження інновацій в сучасних соціально-економічних умовах розвитку світової економіки повинен передбачати залучення до нього так чи інакше всіх стейкхолдерів, тобто формування широкої моделі управління підприємством при здійсненні ним інноваційної діяльності.

При цьому варто зазначити, що вказана модель не передбачає безпосередньої участі окремих груп стейкхолдерів (особливо непрямих) у прийнятті управлінських рішень. Однак врахування їх інтересів та задоволення відповідних потреб стає необхідною умовою успішності інновацій, а тому прямо або побічно впливає на відповідні управлінські рішення.

Ще одним важливим аспектом побудови широкої моделі управління підприємством при реалізації інноваційних проектів слід зазначити наявність зворотного зв'язку, тобто організація взаємодії зі стейкхолдерами не тільки з формування даних про потреби та бажані напрями інноваційної діяльності, а й зі зворотного інформування їх про досягнення підприємства у цій сфері, його переваги над конкурентами, ступеня врахування громадських потреб і т.д., з метою створення позитивного іміджу, збільшення споживчого попиту і отримання інших конкурентних переваг.

За словами Є. Пальшиної [14], розвиток інноваційної концепції в галузі соціальної відповідальності сприяє здійсненню соціальних проектів і розширює партнерські зв'язки компаній у бізнес-середовищі та суспільстві: з постачальниками, споживачами, страховими компаніями, рекламодавцями, банками, ЗМІ, з органами державного управління і з неурядовими організаціями. Такі зв'язки і соціальна політика, що постійно проводиться, роблять бізнес реально соціально відповідальним. У сформованому середовищі бізнес знаходить партнерів для створення механізмів цивілізованого лобювання своїх інтересів, у зокрема і в реалізації законодавчих ініціатив, готує умови для постійного діалогу з суспільством і розширення сфери впливу на систему державного управління.

Розглянемо характер та цілі взаємодії підприємства з основними групами стейкхолдерів (інвестори, споживачі, партнери, працівники, ЗМІ, місцеві громади, держава) при реалізації ним інноваційних проектів більш детально.

Одними із найважливіших стейкхолдерів компанії є інвестори (акціонери). Основною їх метою вкладання коштів у підприємство є отримання прибутку. Водночас закордонна практика свідчить про зростання зацікавленості інвесторів у стратегічному та інноваційному розвитку компанії, вкладенні коштів у якісні проекти з довгостроковою перспективою.

Як зазначає Є. Харитонова [15, с. 44], бізнес як структурна частина суспільства не повинен звужувати свої функції до максимізації прибутку. Соціальну відповідальність бізнесу слід сприймати в сучасному суспільстві як взаємовигідну співпрацю і для самого бізнесу, і для держави, і суспільства. Соціально відповідальна поведінка дозволяє компаніям зміцнювати свій імідж і репутацію, підвищувати якість менеджменту та інвестиційну привабливість.

Цілі акціонерів також залежать від структури власності компанії, способах залучення капіталу. Наприклад, при фінансовому забезпеченні компанії на основі кредитних ресурсів, а також при належності контрольного пакету акцій одному чи декільком власникам, в оцінці результативності роботи підприємства перевага надається основним фінансовим показником, приросту ринкової вартості та рентабельності.

За умов формування капіталу компанії за рахунок залучення ресурсів на фондовому ринку в індивідуальних та інституційних інвесторів вагомості набувають і інші параметри функціонування підприємства, такі як сфера діяльності, вид та характеристика продукції, імідж, суспільні вигоди. Таке твердження особливо справедливе для тих інвесторів, які

одночасно є представниками й інших груп стейкхолдерів підприємства: працівників, споживачів, жителів місцевої громади тощо.

Прийняття рішень щодо вкладення коштів для зазначених груп інвесторів базується не лише на даних фінансової звітності підприємства, але й на даних нефінансових рейтингових агентств та індексах, що ґрунтуються на принципах соціально-відповідального інвестування [16, с. 26].

Суттєво впливають на зміну пріоритетів інвесторів та звернення їх уваги на соціально-відповідальні компанії, що інвестують у сталий розвиток, також інвестиційні фонди та компанії з управління активами, які пропагують необхідність таких напрямків вкладень та визначають у своїй діяльності «бажані» та «небажані» галузі, обмежуючи інвестування в останні.

Значну роль у формуванні настроїв інвесторів відіграють міжнародні об'єднання та організації, які координують роботу у сфері здійснення інвестицій у сталий розвиток: Європейський інвестиційний форум, Американський інвестиційний форум, Організація з соціальних інвестицій, Азійська асоціація з відповідального інвестування [17, с. 42–44].

Наступною важливою групою стейкхолдерів є працівники підприємства. У процесі реалізації інноваційної діяльності взаємодія з працівниками може відбуватися як в прямій формі (через опитування: анкетування, індивідуальні інтерв'ю, соціальні заходи), так і в опосередкованій (через представників працівників і профспілок усіх рівнів) [16, с. 27]. Застосування першої форми взаємодії є особливо важливим для виявлення потенційних можливостей для оптимізації бізнес-процесів та впровадження організаційних інновацій. Другий підхід стосовно налагодження взаємодії на рівні профспілок буде необхідним для більш масштабних проектів, зокрема й реалізації продуктових та технологічних інновацій.

Визначаючи роль працівників в інноваційному процесі, можна зазначити, що вони належать до групи внутрішніх стейкхолдерів, а тому обговорення з працівниками перспектив і стратегії діяльності підприємства, його спрямованості на інноваційних розвиток з підтримкою соціально значущих проектів сприятиме формуванню позитивного іміджу і за межами підприємства, а також забезпечуватиме більшу надійність його стратегії для зовнішніх стейкхолдерів, якщо її підтримуватимуть працівники компанії.

Найважливішою групою зовнішніх стейкхолдерів підприємства є споживачі. Незалежно від характеристики і призначення товарів, разом із основними критеріями їх вибору, такими як ціна і якість, споживачі починають звертати все більше уваги на спосіб виробництва, рівень застосовуваних технологій, їх безпечність, а відповідно і безпечність самого продукту.

У контексті провадження інноваційної діяльності, що передбачає

досягнення суспільно значущих цілей, для забезпечення в майбутньому бажаного рівня фінансових показників підприємства надзвичайно важливим є налагодження двосторонньої взаємодії зі споживачами та іншими зовнішніми стейкхолдерами. З одного боку, отримання даних про потреби та інтереси споживачів дозволить визначитися з напрямками, видами та масштабами впровадження інновацій; запобігти ризику несприйняття їх ринком.

З іншого боку, поінформування споживачів про напрямки інноваційної діяльності з урахуванням чинників етичної поведінки, соціальної та екологічної значущості, корпоративного управління; підвищення в суспільній свідомості важливості зазначених критеріїв дозволить не лише сформувати позитивний імідж підприємства, але й забезпечити його суттєвими конкурентними перевагами, що з фінансового погляду позначиться на прирості чистого доходу, прибутку та покращенні інших фінансових показників діяльності.

Як і робота з працівниками, взаємодія зі споживачами може проводитись напряму (переважний метод для товарів промислового призначення) або через організації, що представляють їх інтереси (співки захисту прав споживачів або організації, що представляють інтереси споживачів конкретної групи

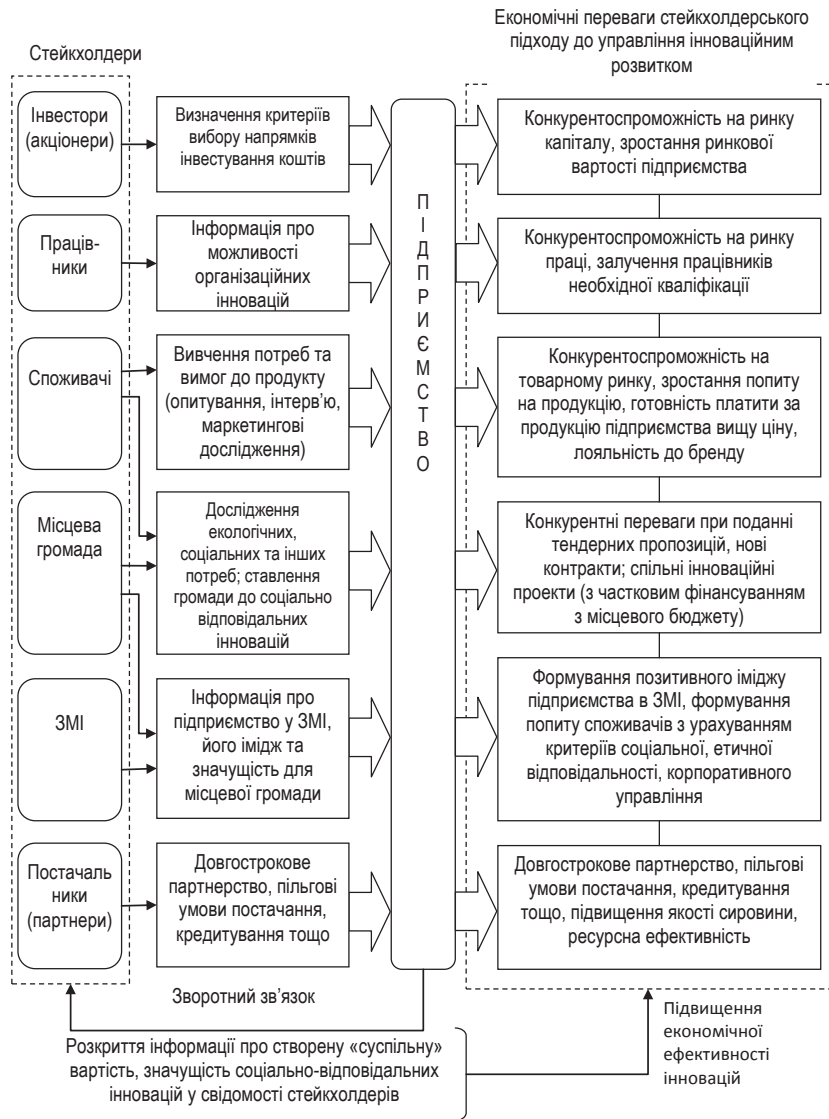


Рис. 1. Широка модель управління підприємством при здійсненні соціально-відповідальних інновацій (авторська розробка)

товарів/послуг). У галузях, зосереджених переважно на товарах промислового призначення (наприклад, важке машинобудування), для ефективної реалізації соціально-відповідальних інновацій важливо, щоб усі бізнес-партнери визнавали необхідність та пріоритетність саме такого напряму стратегічного розвитку.

Також необхідність узгодження принципів корпоративної соціальної відповідальності та інвестування у сталий розвиток виникає при співпраці із постачальниками і партнерами, адже залучення їх до такої діяльності розширює можливості для інноваційної діяльності та підвищує її ефективність.

Зокрема спільне спрямування на сталий розвиток дозволяє підприємствам:

- підвищити загальний рівень якості продукції (зокрема і якості сировини, матеріалів, що використовуються при її виробництві);

- удосконалити логістику та підвищити прозорість ланцюгів постачання (сприє вирішенню екологічних, соціальних та інших завдань);

- сформувати лояльність споживачів до товарів та покращити імідж компанії.

Водночас відкритість інформації про постачальників і партнерів підприємства створює залежність його репутації, а отже, і ринкової конкурентної позиції, від репутації постачальників і добросовісності ведення ними бізнесу.

Окремою групою зовнішніх стейкхолдерів у межах нашого дослідження доцільно виокремити засоби масової інформації, адже саме вони забезпечують поширення інформації про діяльність підприємства та найсуттєвіше впливають на формування громадської думки. Взаємодія підприємств з медіа повинна забезпечувати донесення достовірної інформації до громадськості та інших груп зацікавлених сторін. Для ефективної співпраці з цією групою стейкхолдерів підприємство має постійно знаходитися в тісному контакті з усіма представниками ЗМІ: державними, регіональними і місцевими газетами, інтернет-сайтами, телебаченням [16, с. 31].

Безпосередня оцінка соціальних, етичних, екологічних ефектів від інноваційної діяльності підприємства може бути проведена на території його присутності – території відповідного регіону, місцевої громади, де функціонує підприємство. Відповідно місцева громада також виступатиме одним із ключових зовнішніх стейкхолдерів.

Позитивні соціально значущі ефекти від діяльності підприємства на окремій території не обов'язково пов'язані з реалізацією ним інноваційної чи інвестиційної діяльності, а передбачають також забезпечення зайнятості населення, співпрацю з громадськими неурядовими організаціями, органами місцевого самоврядування з певних економічних та соціальних питань тощо. Проте саме налагодження взаємодії з місцевою громадою та формування її позитивного ставлення до підприємства може забезпечити вагому складову фінансового успіху компанії при реалізації соціально-відповідальних інновацій.

Передусім залучення цієї групи стейкхолдерів у процесі прийняття рішень щодо інновацій передбачає врахування потреб місцевої громади та забезпечення технологічного розвитку підприємства і випуску продукції, які максимально відповідають її очікуванням. Такий підхід забезпечить конкурентоспроможність продукції підприємства на місцевому ринку та кращу реакцію на зміни споживчого попиту.

Крім того, збільшенню доходу від реалізації продукції підприємства сприятиме те, що виділяючись на фоні конкурентів, інноваційна та соціально-відповідальна компанія отримуватиме переваги при прийнятті тендерних пропозицій та укладанні нових контрактів.

Додатковим фактором покращення фінансових показників діяльності такого підприємства є його конкурентоспроможність на ринку праці і можливість залучення висококваліфікованих фахівців та необхідних кадрів серед місцевого населення для забезпечення високого рівня продуктивності праці [16, с. 32].

**Висновки.** Організація інноваційної діяльності підприємства на основі стейкхолдерського підходу повинна враховувати двосторонню взаємодію як із внутрішніми, так і зовнішніми стейкхолдерами підприємства, що дозволить обрати ті напрямки впровадження інновацій, що найбільш повно відповідають суспільним потребам, а також сформувати за рахунок цього більші обсяги надходжень фінансових ресурсів внаслідок підвищення лояльності споживачів, зростання конкурентоспроможності та позитивного іміджу компанії на ринку. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, на рисунку 1 представлено широку модель управління підприємством при реалізації ним інноваційної діяльності.

На сучасному етапі все більше підприємств визнає, що для забезпечення своєї конкурентоспроможності та стабільності діяльності при формуванні стратегій розвитку потрібно бути не лише інноваційно-активним підприємством, але й під час реалізації інновацій передбачати заходи з мінімізації негативних екологічних, соціальних, етичних ефектів.

Такий підхід дозволить підвищити ресурсну ефективність та удосконалити систему управління виробничими ризиками, пов'язаними з вичерпністю ресурсів, скоротити витрати за рахунок інновацій в системах логістики і організації ланцюгів постачання, а також дозволить розраховувати на підтримку місцевих громад, держави та інших партнерів за рахунок спільної реалізації стратегічних проектів, державно-приватного партнерства тощо.

Такий підхід дозволить підвищити ресурсну ефективність та удосконалити систему управління виробничими ризиками, пов'язаними з вичерпністю ресурсів, скоротити витрати за рахунок інновацій в системах логістики і організації ланцюгів постачання, а також дозволить розраховувати на підтримку місцевих громад, держави та інших партнерів за рахунок спільної реалізації стратегічних проектів, державно-приватного партнерства тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Baron, J., 2014. What is socially innovative investing? The search for companies that do good and do well. U.S. Trust. [pdf] Bank of America Corporation, Available at: <[http://www.ustrust.com/publish/content/application/pdf/GWMOL/USTp\\_ARVP5FLB\\_2015-06.pdf](http://www.ustrust.com/publish/content/application/pdf/GWMOL/USTp_ARVP5FLB_2015-06.pdf)>.
2. Балацкий О.Ф. Экономика и качество окружающей среды / О.Ф. Балацкий, Л.Г. Мельник, А.Ф. Яковлев. – Л.: Гидрометеоиздат, 1984. – 190 с.
3. Мельник Л.Г. Экономические проблемы воспроизводства природной среды / Л.Г. Мельник – Х.: Вища шк.: ХГУ, 1988. – 159 с.
4. Экология и экономика природопользования / [Э.В. Гирусов, С.Н. Бобылев, А.Л. Новоселов, Н.В. Чепурных]. – М.: ЮНИТИ, 1996. – 456 с.
5. Гринів Л. Розвиток новітньої макроекономічної теорії: проблеми та моделі / Л. Гринів // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Вип. 40. – 2008. – С. 11–18.
6. Сахаев В.Г. Экономика і організація охорони навколишнього середовища / В.Г. Сахаев, В.Я. Шевчук. – К.: Вища шк., 1995. – 272 с.
7. Лапко Е. Экологический фактор в инновационной деятельности / Е. Лапко // Экономика Украины. – 1998. – № 8. – С. 69–75.
8. Гець В.М. Інноваційні перспективи України: моногр. / В.М. Гець, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
9. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Гець, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
10. Малицкий Б.А. Неoliberalизм и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса / Б.А. Малицкий. – К.: Феникс, 2009. – 64 с.
11. Мазур А.Г. Управління в регіональних економічних системах: теорія, методологія, практика / А.Г. Мазур. – Вінниця: ТОВ «Консоль», 2003. – 408 с.

12. Шубина Е. Корпоративная социальная ответственность бизнеса в интересах инновационного развития [Электронный ресурс] / Е. Шубина, Д. Миронова // Проблемы и перспективы развития науки в начале третьего тысячелетия в странах СНГ: материалы VII Международной научно-практической интернет-конференции, (Переяслав-Хмельницкий, 29-31 янв. 2013 г.). – С. 69–71. – Режим доступа: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1581>.
13. Садков В. Социальное и социально ответственное инвестирование [Электронный ресурс] / В. Садков, О. Кузнецова // Социальное партнерство. – 2007. – № 3. – Режим доступа: <http://www.oilru.com/sp/16/686/>.
14. Пальшина Е.Н. Финансово-экономический механизм инновационной концепции взаимодействия государства и общества [Электронный ресурс] / Е.Н. Пальшина // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 2. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/96-4638>.
15. Харитоновна Е.Н. Управление социально ответственной деятельностью промышленных предприятий / Е.Н. Харитоновна. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 202 с.
16. Саприкіна М. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям / М. Саприкіна, Д. Каба. – К.: ТОВ «Фарбований лист», 2011 – 475 с.
17. 2012 Global Sustainable Investment Review. [pdf] Global Sustainable Investment Alliance. Available at: <<http://gsiareview2012.gsi-alliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf>>.

УДК 338.48.–049.5

**Івашина Л.Л.**

*кандидат технічних наук,*

*доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Черкаського державного технологічного університету*

## **БЕЗПЕКА ТУРИСТІВ – ЗАПОРУКА УСПІХУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ**

Статтю присвячено питанням визначення сутності безпеки та безпечного середовища, умов гарантування безпеки життя та безпечення туристів, гостей і працівників сфери туризму, індустрії гостинності. Акцентовано увагу на необхідності розробляти превентивні заходи безпеки та надавати організаційні, методичні, технічні, інформативні засоби для створення умов безпеки життєдіяльності в туризмі. Рекомендовано відповідні заходи безпеки.

**Ключові слова:** безпека, безпека життєдіяльності, туризм, охорона праці, пожежна безпека, пожежонебезпека, санітарна гігієна, тероризм, екологічна безпека.

### **Ивашина Л.Л. БЕЗОПАСНОСТЬ ТУРИСТОВ – ГАРАНТИЯ УСПЕХА ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА**

Статья посвящена вопросам определения сущности безопасности и безопасной среды, условий гарантирования безопасной жизнедеятельности туристов, гостей и работников сферы туризма, индустрии гостеприимства. Акцентируется внимание на необходимости разрабатывать превентивные мероприятия безопасности и обеспечить организационные, методические, технические, информативные средства для создания условий безопасности жизнедеятельности в туризме. Даны рекомендации относительно безопасности.

**Ключевые слова:** безопасность, безопасность жизнедеятельности, туризм, охрана труда, пожарная безопасность, пожароопасность, санитарная гигиена, терроризм, экологическая безопасность.

### **Ivashina L.L. SAFETY OF TOURISTS FOR THE SUCCESS OF THE TOURISM BUSINESS**

The article is devoted to definition of essence of security and safe environment, conditions guaranteeing the safety of tourists, visitors, and workers in the tourism and hospitality industry. The attention is focused on the need to develop preventive security measures and to provide organizational, methodological, technical, informative tools to create the conditions of safety in tourism. Recommendations are given regarding safety.

**Keywords:** security, safety, tourism, labour protection, fire safety, fire risk, sanitary hygiene, terrorists, environmental safety.

**Постановка проблеми.** Аналізуючи стан безпеки в туристичній сфері, зокрема в готельному бізнесі, на курортах світу, можна навести чимало прикладів щодо непоодиноких і навіть масових випадків травмування та загибелі туристів і відвідувачів розважальних місць, курортних територій, інших об'єктів сфери туризму та індустрії гостинності.

У багатьох випадках це стосується як піку навантаження на територію дестинації туристів, так і активних, екстремальних, ексклюзивних видів туризму. Не винятком є факти травмування туристів під час перебування в небезпечних місцях або в період можливих природних катастроф, наслідків від стихій тощо. Не можна виключати з цього переліку наявність фактів порушення правил безпеки щодо поводження з вогнем, піротехнічними засобами, вибухонебезпечними речовинами, а також технічними пошкодженнями або неякісним станом туристичної інфраструктури, зокрема зі плавзасобами, повітряними кулями та інш.

Для певних країн світу фактором небезпеки може бути неправильне поводження з тваринами, недостатнє врахування ризиків від непередбачуваної поведінки представників тваринного світу; недостатня обізнаність щодо правил поведінки у природному середовищі, а також відсутність або зневажливе ставлення до превентивних заходів з питань безпеки.

Одним з важливих факторів впливу на стан безпеки в туристичній сфері є людський фактор. Це стосується як представників туристичних підприємств, які приймають і супроводжують туристів протягом їх перебування у дестинації, так і поведінки та підготовленості до подорожі та взаємодії в навколишньому середовищі туристів, рекреантів, відвідувачів туристичних локацій.

Значно впливають на створення привабливих та одночасно сприятливих і безпечних умов перебування туристів і рекреантів у цілому в місцях тривалого відпочинку та тимчасового перебування у різних країнах світу як технічні засоби інфраструк-

турного забезпечення, так і людський чинник з усіма факторами сприяння або загрози безпеці, створення умов гостинності та якості послуг.

У зв'язку з цим актуальним залишається питання гарантування безпеки не тільки для споживачів рекреаційних і зокрема туристичних послуг, так і для життя й діяльності працівників сфери туристичних послуг, індустрії гостинності та суміжних із цими галузями сфер діяльності (торгівля, пасажирське перевезення тощо).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У статті використано основні документи законодавчо-нормативної бази й професійні стандарти щодо діяльності у туризмі, зокрема у готельному бізнесі; напрацювання у сфері менеджменту послуг; матеріали наукових досліджень і розробок науковців, дослідників сфери індустрії гостинності, охорони праці, безпеки життєдіяльності. Серед науковців, які оприлюднили свої праці за тематикою, що безпосередньо стосується питань безпеки життєдіяльності в туризмі та зокрема у готельному господарстві, доцільно назвати П.С. Атаманчук, В.Г. Банька, О.В. Іванову, Т.В. Капліну, Ю.О. Карягіна, В.М. Козинця, М.П. Мальську, В.В. Мендерезького, Г.Б. Муніна, О.П. Панчук, С.І. Роглева, О.Г. Чорну [1; 3-6; 8].

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати напрям дослідження, основна сутність якого полягає в аналізі сучасного стану причин виникнення та наслідків реальних і потенційно небезпечних загроз для життя та здоров'я рекреантів, туристів, а також умов безпеки життєдіяльності для фізичних і юридичних осіб сфери туризму, зокрема туристичних операторів, готельних комплексів, закладів розміщення туристів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Безпека – це стан, при якому не загрожує небезпека кому або чому-небудь. Дефініція «безпека» може визначатися як «формулює, динамічна філософська, політична, економічна, соціальна, юридична, освітня, духовна системи забезпечення відсутності та попередження небезпеки» [5, с. 31]. Безпека означає відсутність самого джерела ризику або гарантований захист від нього. Безпека може бути тільки відносною та необхідною. Визнати реальним постійно наявний ризик виникнення загрози і (або) ризик її наслідків для людини та навколишнього середовища (смерть людей після війни, стресових ситуацій, ураження струмом, вилучення з-під уламків обвалів, втрата зору після тривалого перебування в темряві тощо). Безпечний – не загрожуючий небезпекою (безпечне місце тощо) [5, с. 34]. Безпека життєдіяльності – галузь інтегрованих наукових знань про попередження, захист та організацію ліквідації наслідків великих соціальних, природних, технологічних катастроф, конфліктних ситуацій, ризиків і забезпечення прав націй, особистості на життя [5, с. 32].

У нашій державі діє Закон України «Про туризм», що передбачає систему гарантування безпеки туристів та порядок продажу туристичних послуг, враховуючи розгляд усіляких ризиків, що можуть спричинити несприятливі наслідки і завдати шкоди здоров'ю туриста та його майну [6]. Стаття 13 «Безпека в галузі туризму» цього закону інформує нас про важливість дотримання умов для організації безперешкодного відпочинку туристів, захист їх при здійсненні туристичних подорожей тощо. Згідно із законом безпека в галузі туризму – сукупність факторів, що характеризують соціальний, економічний, правовий та інший стани забезпечення прав і законних інтересів громадян, юридичних осіб і держави в галузі туризму.

Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їх посадові особи в межах своїх повноважень мають вживати заходи, спрямовані на:

- забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля при здійсненні туристичних подорожей, захист громадян України за її межами;
- гарантування особистої безпеки туристів, збереження їх майна, незавдання шкоди довкіллю;
- інформування суб'єктів туристичної діяльності про загрозу безпеці туристів у країні (місці) тимчасового перебування;
- надання необхідної допомоги туристам, які опинилися у надзвичайній ситуації;
- забезпечення туристам (екскурснтам) можливості безперешкодного одержання медичної, правової та інших видів невідкладної допомоги, доступу до засобів зв'язку;
- заборона використовувати туризм з метою незаконної міграції, сексуальної, трудової та інших видів експлуатації громадян;
- охорона туристичних ресурсів України, встановлення гранично припустимих навантажень на об'єкти культурної спадщини та довкілля;
- гарантування безпеки об'єктів туристичних відвідувань з урахуванням ризику виникнення природних і техногенних катастроф та інших надзвичайних ситуацій тощо.

З метою гарантування безпеки туристів суб'єкти туристичної діяльності, здійснюючи відповідний вид діяльності, зобов'язані:

- інформувати туристів про можливі небезпеки під час подорожі, необхідність виконання загальнообов'язкових вимог і запобіжних чи попереджувальних заходів (медичних щеплень тощо);
  - створювати безпечні умови в місцях надання туристичних послуг, забезпечувати належне облаштування трас походів, прогулянок, екскурсій тощо;
  - гарантувати спеціальні вимоги безпеки під час надання туристичних послуг з підвищеним ризиком (автомобільний, гірський, лижний, велосипедний, водний, мотоциклетний, пішохідний туризм, спелеотуризм тощо);
  - забезпечувати туристів кваліфікованими фахівцями туристичного супроводу, спеціальним спорядженням та інвентарем;
  - забезпечувати навчання туристів засобом профілактики і захисту від травм, попередження нещасних випадків та надання першої медичної допомоги;
  - забезпечувати надання оперативної допомоги особам, які постраждали під час подорожі, транспортування потерпілих;
  - оперативно інформувати органи місцевої влади та відповідальних осіб про надзвичайні ситуації, в яких опинилися туристи, подавати відомості про зниклих осіб.
- Особи, які організують експлуатацію туристичних ресурсів, зобов'язані забезпечувати виконання вимог щодо охорони довкілля та охорони культурної спадщини, а також вживати заходів для забезпечення мінімізації або припинення шкідливого впливу на довкілля і соціально-культурне середовище та компенсувати завдані їм при цьому збитки. Надання необхідної допомоги туристам, які опинилися у надзвичайній ситуації в межах території України, здійснюють спеціалізовані державні, комунальні та приватні служби, а також рятувальні команди, що утворюються відповідно до законодавства. Організацію рятувальних команд і порядок здійснення рятувальних заходів визначає Кабінет Міністрів України.

Держава забезпечує захист законних прав та інтересів іноземних туристів відповідно до законодавства та міжнародних договорів України.

У межах нашого дослідження варто звернути увагу на особливості застосування Закону України «Про страхування» [6]. У середньому, за статистикою туризму, страхові випадки відбуваються з кожним сотим туристом [6-7]. Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій). У сфері діяльності, наприклад, готельних господарств, окремо не передбачені види страхування; відшкодування за фактом страхового випадку настає на загальних підставах (згідно з умовами страхового полісу, у випадку надзвичайних ситуацій тощо). Під час проектування організації безпеки життєдіяльності підприємства готельного господарства доцільно враховувати ряд складових, які можуть суттєво або опосередковано впливати на можливості дотримуватися усіх вимог щодо безпеки, зокрема це фінансовий стан підприємства з можливістю оплати відповідних послуг служби охорони, встановлення технічних і електронних засобів безпеки тощо; рівень менеджменту в закладі та якість підготовки персоналу готельного підприємства, від чого залежить правильність і оперативність виконання завдань щодо безпеки життєдіяльності та інших пов'язаних із цим спектром діяльності заходів, та багато іншого. Наприклад, умови евакуації залежать, зокрема, й від форми та стану будівлі готелю.

Не менш важливо на умови дотримання стандартних і особливих умов безпеки в готельному господарстві впливають питання гігієни праці. Гігієна праці вивчає питання, пов'язані з умовами роботи та їхнім впливом на людський організм; розробляє гігієнічні і лікувально-профілактичні заходи, спрямовані на поліпшення і збереження здоров'я працівників, підвищення працездатності та продуктивності праці. Діяльність людини, залежно від умов реалізації та особливостей технологічних процесів, може супроводжуватись суттєвим відхиленням параметрів виробничого середовища від їх природного значення, бажаного для забезпечення нормального функціонування організму людини. Серед факторів трудового процесу, зокрема, варто акцентувати увагу на важкості та напруженості праці. Наприклад, важкість праці характеризується фізичним динамічним навантаженням, масою вантажу, що піднімається і переміщується, загальним числом стереотипних робочих рухів, розміром статичного навантаження, робочою позою, ступенем нахилу корпусу, переміщенням у просторі; напруженість праці – це інтелектуальні, сенсорні, емоційні навантаження, ступінь монотонності навантажень, режим роботи.

Мікроклімат приміщень – умови внутрішнього середовища цих приміщень, що впливають на тепловий обмін працівників з оточенням шляхом конвекції, кондукції, теплового випромінювання та випаровування вологи, мають відповідати ДСН 3.3.6.042-99 Санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень [9]. Існують декілька гігієнічних критеріїв оцінки умов праці: забруднення повітря, температура, вологість і швидкість руху повітря, рівень шуму, освітленість, санітарний стан, особиста гігієна співробітників.

Сучасна стандартизація готельних підприємств України визначається поєднанням Державних будівельних норм України, санітарних правил і норм, правил пожежної безпеки (ДБН В.2.2-9-99 Громадські будинки та споруди; СанПіН 42-128-4690-88 Санітарные правила содержания территорий населенных мест (рос.); СанПіН 42-123-5774-91 Санітарные правила для предприятий общественного питания, включая кондитерские цехи и предприятия, вырабатывающие мягкое мороженое (рос.); ГОСТ 12.1.004-91 ССБТ Пожарная безопасность. Общие требования (рос.); ГОСТ 28681.3-95 Туристско-экскурсионное обслуживание. Требования по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов (рос.); ГОСТ 28681.4-95 Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц (рос.) [2; 6-9]. Як бачимо, більшість стандартів, вимоги яких мають дотримуватися в Україні, діють ще з часів СРСР і навіть не перекладені українською мовою.

Для врахування рівня гарантування безпеки на підприємствах готельного господарства необхідно дотримуватися пожежної безпеки, безпеки під час природних і техногенних катастроф, беручи до уваги чинну нормативно-правову базу України та міжнародних документів [6-9].

Концепція безпеки в готелі у загальному розумінні є офіційно прийнятою системою поглядів на цілі, завдання, основні принципи і напрями у сфері гарантування безпеки і стійкого розвитку будь-якого готелю, життя і здоров'я персоналу та гостей в ньому, забезпечення їх прав навіть за умов можливих зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз.

Ефективне вирішення проблеми безпеки готелів вимагає системного підходу, заснованого на аналізі функціонування об'єкту, виявленні найвразливіших зон і особливо небезпечних загроз, складання всіх можливих сценаріїв кримінальних дій і виробленні адекватних заходів протидії.

Працівники служби безпеки готелю мають постійно вивчати досвід експлуатації готелів і роботи їх служби безпеки, дані статистики правопорушень, мати консультаційну взаємодію з фахівцями державних служб охорони порядку, пожежної безпеки, силових відомств.

Класифікація загроз, враховуючи небезпеки, що виникають у різних видах взаємодії, свідчать про те, що в сучасних умовах господарювання для безпеки як персоналу, клієнтів, готелів, так і самого закладу як комерційного підприємства недостатньо здійснювати лише окремі заходи та дії.

Потрібна постійно чинна система, що охоплювала б усі форми та методи надання безпеки персоналу, клієнтам і комерційній діяльності готелю. Для створення такої системи безпеки важливо класифікувати різні типи небезпек і загроз, що виникають у процесі взаємодії сторін. Учасники взаємодії вступають як в безпосередній фізичний контакт, так і в інформаційну та фінансову взаємодію, тому всі загрози можна умовно розділити на три категорії: фізичні, інформаційні та фінансові. Фізичні загрози – наслідок фізичних дій. Вони загрожують здоров'ю людей, їхньому майну, власності готелю; побічно впливають на розмір прибутків і збитків. Фінансові загрози наносять збитки і прямі фінансові втрати як готелю, так і клієнтам. Інформаційні загрози – наслідок взаємодії у сфері комунікації, призводять до непрямих фінансових витрат і моральних втрат.

Наведемо лише декілька прикладів, які стосуються трагедій з туристами та відвідувачами певних туристичних дестинацій протягом червня 2015 р.:

– 1 червня 2015 р. – найбільша за всю історію країни Ізраїль автокатастрофа (постраждали 50 осіб, більш як 20 із них загинули);

– 26 червня 2015 р. – під час теракту, здійснення якого взяло на себе угруповання «Ісламська держава», в готелі та на пляжі на курорті Ель-Кантауї біля міста Сус у Тунісі з автомату були розстріляні туристи (масова загибель людей, численні факти поранень; кількість жертв уточнюється);

– у ніч з 25-го на 26-е червня на території природного заповідника в Красноярському краї на озері «Радужное» ведмідь напав на групу туристів із чотирьох осіб (дві особи травмовані);

– 1 червня 2015 р. – катастрофа теплоходу «Дунфанчжисин» на річці Янцзи під час смерчу (врятовано 12 осіб, загинуло 442 особи);

– 27 червня 2015 р. – на Тайвані в місті Нью-Тайбей під час вечірньої дискотеки на танцмайданчику, де перебувало близько 1 тис. осіб, на головній сцені в аквапарку загорівся й вибухнув невідомий порошок (кількість потерпілих перевищує 516 осіб; одна людина загинула; кількість жертв і ступінь небезпеки для життя після трагедії уточнюються) [8; 10-12].

Варто зазначити, що кілька років тому в Україні у місті Суми 5 осіб осліпнули після пірної дискотеки [11].

За фактами трагедій та нещасних випадків, які трапилися в різних країнах світу, на рівні урядів держав, а також окремих юридичних та фізичних осіб, які здійснюють туристичну діяльність, враховуються їх причини та наслідки; розробляються превентивні заходи, зокрема технологічні, організаційні, економічні.

Наприклад, за наслідками трагедії з білоруськими туристами в Хібінах у березні 2010 р. від адміністрації Мурманської області було заплановано звернутися до операторів сотового зв'язку з метою розширення радіуса дії мережі. На прес-конференції, яка відбулася за результатами рятувальної операції, представники МНС заявили, що влада регіону має намір просити сотових операторів установити в горах приймальники сотового сигналу для того, щоб у осіб, які опинились в небезпеці, була можливість звернутися за допомогою.

У 2014 р. сталася одна з найбільш трагічних історій у сходженнях альпіністів на гору-восьмитисячник Еверест, коли 18 квітня на висоті 5 800 м під час сходу лавини загинуло більш як 10 осіб-шерпів, які працювали на прокладці маршруту для комерційних експедицій. За офіційними даними уряду Непалу, в лавині загинуло 13 осіб, 3 особи пропали безвісти (вони також вважаються такими, що загинули) [8].

У процесі виявлення, аналізу і прогнозування потенційних загроз мають враховуватися об'єктивні зовнішні та внутрішні умови, що впливають на їх небезпеку. Такими є:

– нестабільна політична, соціально-економічна і криміногенна ситуації;

– невиконання законодавчих актів, відсутність багатьох законів із життєвоважливих питань;

– зниження моральної, психологічної та виробничої відповідальності громадян.

У загальному плані до загроз безпеки особи належать:

– викрадення і загрози викрадення працівників, членів їх сімей та близьких родичів;

– вбивства, що супроводжуються насильством, знущаннями і тортурами;

– психологічний терор, загрози, залякування, шантаж, здирництво;

– пограбування з метою заволодіти коштами, цінностями і документами.

Ризик для життя і здоров'я людини в готелі виникає за умов:

– існування джерел ризику;

– прояву такого джерела на небезпечному для людини рівні;

– схильності людини до дії, пов'язаної із джерелом небезпеки.

Розробка та реалізація превентивних заходів дозволяє знизити частоту негативних подій і важкість наслідків та скоротити загальні витрати на гарантування безпеки. Прихильники такого підходу вважають, що підприємство, яке мінімізує витрати, має прагнути до того, щоб маржинальні витрати превентивних заходів були рівні маржинальним витратам ліквідації наслідків негативних подій, що відбулися (аварій, катастроф, нещасних випадків, збоїв у процесі виробництва і реалізації продукції готелю тощо). Отже, на розробку та реалізацію превентивних заходів варто спрямовувати ресурси доти, поки сумарні/загальні витрати на гарантування безпеки не виявляться мінімальними.

Превентивні заходи мають підвищити рівень безпеки в туризмі, зокрема щодо безпеки інфраструктурного забезпечення, наприклад, готелю. Практика показує, що співвідношення витрат, здійснених до моменту настання негативної події і різних втрат готелю, зокрема витрат на ліквідацію наслідків небезпеки та відновлення майна і ресурсів, дорівнює 1/15 [6]. Необхідність проведення превентивних заходів не викликає сумнівів, але на цей час не розроблена методика оцінювання, якого розміру мають бути ці заходи з матеріальної, трудової, фінансової точки зору. Крім цього, витрати на дослідження негативної події можна зарахувати як до превентивних, так і до ліквідаційних. Як бачимо, існує ряд складних і донині не вирішених питань щодо врахування усіх можливих факторів впливу на безпеку готелів, інших закладів розміщення, які можуть впливати на створення оптимальної моделі безпеки.

Ефективне вирішення проблеми безпеки у сфері туризму, зокрема для готелів, вимагає системного підходу, заснованого на аналізі функціонування об'єкту, виявленні найуразливіших зон і особливо небезпечних загроз, складання всіх можливих сценаріїв кримінальних дій та виробленні адекватних заходів протидії.

Працівники служби безпеки, наприклад, готелю, мають постійно вивчати досвід експлуатації готелів і роботи їх служби безпеки, дані статистики правопорушень, мати консультаційну взаємодію з фахівцями державних служб охорони порядку, пожежної безпеки, силових відомств.

Рівні небезпеки загроз різного виду залежать від політичних обставин у країні та світі, стабільності соціально-економічного розвитку як держави, так і регіону. Перехід до нової, сучасної концепції безпеки, яка передбачає застосування складної спеціальної техніки, вимагає перегляду тактичних аспектів в роботі різних служб у сфері туризму, зокрема готельного господарства. Для цього необхідно реалізувати такі організаційні заходи: розробити детальні інструкції дій у всіх можливих позаштатних ситуаціях і надати детальні коментарі щодо їх виконання до кожного працівника; скласти короткі, багатоінформативні та інтуїтивно зрозумілі інструкції стосовно користування засобами безпеки для гостей, у які мають бути внесені короткі правила поведінки у разі екстремальної ситуації; регулярно проводити заняття з підвищення кваліфікації персоналу служби безпеки, фізичної та бойової підготовки; проводити



навчання персоналу з правил користування апарату-рою безпеки; організувати для персоналу періодичну (не менш одного разу на рік) перевірку знань у сфері безпеки; проводити додаткове навчання в разі ротації кадрів і модернізації готелю; організувати нечисленну, але професійну інженерну службу (у межах штату служби безпеки), серед обов'язків якої було б проведення технічного обслуговування готелів, проведення навчання і консультування працівників інших служб та інші заходи (мають розроблятися індивідуально для кожної конкретної пропозиції).

**Висновки.** Для розкриття теми статті зібрано науково-методичні матеріали за напрямом дослідження; опрацьовано матеріали чинної нормативно-правової бази, яка безпосередньо та опосередковано стосується питань безпеки життєдіяльності на підприємствах сфери туризму, зокрема готельного господарства; визначено фактори можливих небезпек. Особливу увагу приділено визначенню механізму дотримання нормативно-правових вимог в умовах політичної, економічної, екологічної кризи. Розробка і реалізація превентивних заходів дозволяє знизити частоту негативних подій і важкість наслідків та скороти загальні витрати на забезпечення безпеки у сфері туризму, зокрема готельно-ресторанного бізнесу.

Узагальнюючи вищевикладене, доцільно зазначити, що для ефективної організації безпеки життєдіяльності в туристичній галузі, в індустрії гостинності, зокрема на підприємствах готельного господарства, необхідно розробляти системні та комплексні заходи як превентивного (попереджувального) характеру, так і за умов загрозованих наслідків від факту порушення правил безпеки або надзвичайних ситуацій

з урахуванням будь-яких видів загроз (природного, екологічного, техногенного або іншого характеру), враховуючи важливість людського чинника.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атаманчук П.С. Безпека життєдіяльності: навч. посіб. / П.С. Атаманчук, В.В. Мендерецький, О.П. Панчук, О.Г. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 276 с.
2. ГОСТ 12.1.004-91 ССБТ Пожарная безопасность. Общие требования.
3. Іванова О.В. Санітарія та гігієна закладів ресторанного господарства: підручник / О.В. Іванова, Т.В. Капліна. – Суми: Університетська книга, 2013. – 399 с.
4. Козинець В.М. Безпека життєдіяльності у сфері туризму: навч. посіб. / В.М. Козинець. – К.: Кондор, 2006. – 576 с.
5. Філіпчук Г.Г. Словник термінів з питань екології та безпеки життя і діяльності: навч. посіб. / Г.Г. Філіпчук. – Чернівці: Зелена Буковина, 2009. – 752 с.
6. Держтуризмкурорт [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/news.asp>.
7. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.urbstat.gov.ua>.
8. DOJ is investigating potential collusion on flight capacity. [online] Available at: <http://www.world-tourism.org>.
9. Бронювання готелів [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.hotels.com>.
10. Ракурс [Електронний ресурс]: новинний портал. – Режим доступу: <http://ua.racurs.ua/news>.
11. На дискотеке на Тайване взорвался дым, один человек погиб, 516 пострадали [Электронный ресурс] // News.ru.ua. – Режим доступа: [newsru.ua/arch/world/28jun2015/blaze.html](http://newsru.ua/arch/world/28jun2015/blaze.html).
12. В Египте разбился автобус с российскими туристами [Электронный ресурс] // Утро.ru. – Режим доступа: <http://www.utro.ru/articles/2008/12/23/788770.shtml>.

УДК 339.727.22:332.012.324  
JEL G 24

**Камаран Али Хассан**  
*аспирант кафедры экономики предприятия  
Одесского национального экономического университета*

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА В УКРАИНЕ И КУРДИСТАНЕ

Статья посвящена исследованию основных характеристик и тенденций развития нефтегазового комплекса Украины и Курдистана. Проведен сравнительный анализ развития нефтегазового комплекса в странах с выделением основных сопутствующих в развитии факторов. Выделены основные преимущества и недостатки способов инвестирования в предприятия нефтегазового комплекса страны. Предложены основные задачи и направления развития предприятий нефтегазового комплекса Украины.

**Ключевые слова:** нефтегазовый комплекс, факторы развития, инвестиции, методы, способы инвестирования, эффективность.

### Камаран Алі Хассан. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ ТА КУРДИСТАНІ

Статтю присвячено дослідженню основних характеристик та тенденцій розвитку нафтогазового комплексу України та Курдистану. Проведено порівняльний аналіз розвитку нафтогазового комплексу в країнах з виділенням основних супутніх для розвитку чинників. Виділено основні переваги та недоліки способів інвестування в підприємства нафтогазового комплексу країни. Запропоновано основні завдання та напрямки розвитку підприємств нафтогазового комплексу України.

**Ключові слова:** нафтогазовий комплекс, чинники розвитку, інвестиції, методи, способи інвестування, ефективність.

### Kamaran Ali Hassan. COMPARATIVE ANALYSIS AND TRENDS OF THE OIL AND GAS SECTOR IN UKRAINE AND KURDISTAN

The article investigates the main characteristics and trends of the oil and gas complex of Ukraine and Kurdistan. A comparative analysis of the development of oil and gas industry in countries associated with the release of the main factors in the development. In the article are considered basic advantages and disadvantages of investing in the oil and gas complex of the country. The basic objectives and directions of development of the enterprises of oil and gas complex of Ukraine are offered.

**Keywords:** oil and gas complex, factors of development, investment, techniques, methods of investment, efficiency.

**Постановка проблемы и ее связь с научными и практическими задачами.** Нефтегазовая отрасль является одной из важнейших составляющих топливно-энергетического комплекса Украины. Доля нефти и газа в балансе потребления первичных энергоресурсов составляет около 60%. Основной отраслью промышленности Курдистана является углеводородная отрасль, поскольку запасы нефти и газа в Курдском районе Ирана составляют 45 млрд барр. нефти и 2,8-5,7 трлн м<sup>3</sup> газа. Развитие отрасли началось с 2007 г. В то время как ее газовый сектор все еще остается в значительной мере неразвитым, план по добыче нефти на 2015 г. установлен в размере 1 млн барр./сут., что сопоставимо с производственными показателями Катара на 2010 г. [1]. В свою очередь, нефтегазовая отрасль – это энергетическая основа надежного функционирования украинской экономики [2].

**Анализ научных публикаций по рассматриваемой проблеме.** Состояние инвестиционного обеспечения предприятий нефтегазового комплекса находится в центре внимания ученых-экономистов. Основные направления инвестиционно-инновационной деятельности и рекомендации по использованию механизма их внедрения разрабатывались в научных трудах ученых, таких как В.П. Александра, А.В. Бовкун, В.М. Геєц, А.А. Емец, В.П. Свисталка, В.В. Соляр, М.Т. Пашута, М.М. Ермошенко, Р.В. Шерстюк и др. Проблемы устойчивого развития нефтегазового комплекса как фактора энергетической безопасности страны рассмотрены в отдельных работах Г.Г. Бродяги, Б.Н. Данилишина, М.П. Ковалик, В.Л. Сапрыкина, Т.В. Сердюка и др.

**Цель исследования** состоит в том, чтобы провести сравнительный анализ развития нефтегазовой промышленности Украины и Курдистана.

**Изложение основных результатов исследования.** В энергетическом балансе Украины ведущее место занимает природный газ. Его доля составляет 44%, что примерно вдвое превышает средние показатели по странам Европы (21%) и по миру в целом (23%). Крупнейшим потребителем газа является промышленность и население – 50,4% и 34,5% соответственно [3]. В среднем в Украине добывается около 21 млрд м<sup>3</sup> газа при ежегодной потребности 75-80 млрд м<sup>3</sup>. Таким образом, Украина самостоятельно может себя обеспечить газом только на четверть. Похожая ситуация наблюдается и в добыче нефти. При необходимости в 30 млн тонн Украина добывает лишь 2 300 000 тонн, что составляет лишь 8%. На первый взгляд кажется, что Украина достаточно обеспечена разведанными месторождениями нефти и газа. Однако это не так. Сегодня в Украине работает 350 месторождений: нефтяных – 78, газовых – 89; газоконденсатных – 111, нефтеконденсатных – 59; газонефтяных и нефтегазовых – 13. По величине запасов: больших – 5, средних – 26, мелких – 319. То есть, несмотря на большое количество месторождений, большинство из них являются достаточно малыми и их доля в общем объеме добычи углеводородов небольшая. Расходы на обустройство и ввод в эксплуатацию мелких месторождений не сильно отличается от стоимости ввода в эксплуатацию крупных месторождений. Именно поэтому очень часто разведывать и обустраивать новые месторождения нефти или газа просто нецелесообразно с экономической точки зрения. Большинство месторождений находятся на завершающей стадии разработки. Нефтегазовой промышленностью добыто 85% разведанных запасов нефти и 77% газа [3].

В нефтегазовой промышленности Украины выделяют 3 нефтегазоносные регионы: Восточный, Западный

и Южный, где размещено 6 нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ). Ведущим предприятием топливно-энергетического комплекса Украины является Национальная акционерная компания (НАК) «Нафтогаз Украины», которая добывает более 97% нефти и газа в Украине, производит восьмую часть валового внутреннего продукта Украины и обеспечивает десятую часть поступлений в государственный бюджет [4].

В условиях экономической самостоятельности перед Украиной особенно остро стоит проблема нехватки первичных энергоресурсов, связана с ограниченностью их разведанных запасов, а также проблема эффективности работы объектов нефтегазового комплекса, использования его производственного потенциала и внедрение в хозяйственную практику энергосберегающих технологий.

Например, среди особенностей нефтегазового комплекса Украины можно выделить такие: постоянное уменьшение добычи нефти и газа (на сегодня абсолютное большинство месторождений со значительными начальными запасами эксплуатируются около 40-50 лет и находятся на завершающей стадии разработки, степень выработанности запасов газа за крупнейшими месторождениями превышает 80%, добыча газа ведется в условиях постоянного падения пластового давления, что приводит к ежегодному уменьшению объемов добычи газа из старых месторождений – около 1,0 млрд м<sup>3</sup>, большие показатели физического и морального износа оборудования, используемого на предприятиях НК, применение отсталых технологий, сокращения поисково-разведочных работ, снижение экономической эффективности функционирования всего нефтегазового комплекса и рост низкорентабельных предприятий. Без внедрения новейших технологий интенсификации дебитов скважин компенсировать естественное падение добычи невозможно [5].

Анализ показывает целесообразность совместного инвестирования в действующий нефтегазовый комплекс Украины, где в мировых ценах прибыльными являются нефте- и газодобычи. Нефть и природный газ используют в качестве высокоэффективного топлива и ценного сырья для химической промышленности. На нефть в структуре добычи топлива в пересчете на условное топливо приходится 7,2%, на природный газ – 26,1%. Сырье пользуется стабильным спросом на мировых рынках, но удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынка предопределяет необходимость совместного инвестирования новых современных производств на базе более полной комплексной переработки ресурсов углеводородного и коксохимической сырья, ресурсов серы и полиминеральных руд, а также установок для углубленной переработки нефти и наращивание мощностей для выпуска полимерных материалов и изделий из них.

В отличие от Украины, запасы нефти и газа в Курдском районе Ирака составляют 45 млрд барр. нефти и 2,8-5,7 трлн м<sup>3</sup> газа. Развитие отрасли началось с 2007 г. В то время как ее газовый сектор все еще остается в значительной мере неразвитым, план по добыче нефти на 2015 г. установлен в размере 1 млн барр./сут., что сопоставимо с производственными показателями Катара на 2010 г. [1].

Нефтяные запасы Курдистана, по оценкам, составляют 45 млрд барр., то есть четверть иракских запасов. С 2011 г. Курдистан привлёк четыре крупные нефтяные компании: Chevron, ExxonMobil, Hess и Total, а также около 30 компаний поменьше. Компания Genel Enerji, ExxonMobil и «Газпром нефть» являются основными инвесторами в Иракском Курдистане. Genel Enerji из Турции была одной из первых нефтяных компаний,

проникших в КРИ, и сегодня она может стать самым крупным игроком в регионе, инвестируя в месторождения Taq T aq и Tawke. ExxonMobil стала первой ТНК, заключившей соглашения о разделе продукции для шести лицензий на добычу нефти в Курдистане. Месторождение Qara Hanjeer на юго-западе, на которое компания получила лицензию, также находится вблизи основных газовых месторождений, поэтому американский энергетический гигант сейчас также заинтересован в работе на месторождении Khor Mor. «Газпром нефть» – пятая по величине российская нефтяная компания, недавно заключила третье соглашение о разделе продукции на участке Halabja. «Газпром нефть» владеет 40%-й долей на участке Garmian и 80%-й – на участке Shakal. Сегодня по мере развития нефтяного и газового бизнеса международные энергетические компании все больше стремятся вести разведку и вкладывать средства в этот регион. Новая нефтедобыча потребует новых экспортных маршрутов, и наиболее надежным конечным пунктом для них представляется Турция. Такая стратегия инвестирования является основополагающей не только для нефтяного, но и для газового сектора [1].

До 2005 г. поставки нефти в Украину осуществлялись из Казахстана, а в 2008 г. Украина впервые начала импортировать нефть из Ирака и Беларуси. Учитывая, что в последнее время резко ухудшились двусторонние отношения между Украиной и Россией, в частности в сфере импорта энергоносителей, проблема энергоёмкости украинских предприятий и энергозависимости украинской экономики в целом является актуальной. Можно считать перспективным сотрудничество Украины и Курдистана в сфере торговли нефтью. Турция, через которую переправляется курдская нефть, считает экспорт из Курдистана через средиземноморский порт Джейхан вполне законным и будет продолжать его. В целом, по данным турецких экспертов, из северного Ирака приходит 100-120 тыс. барр. нефти в день, при этом около 2,3 млн барр. хранятся в Джейхане.

Относительно возможностей осуществления поставок газа в Европу, то состояние газовой промышленности Курдистана в этом аспекте эксперты оценивают с точки зрения существования первоначального плана газопровода Nabucco, где южный отрезок трубопровода к газовым месторождениям Северного Ирака был обозначен пунктирной линией. Затем этот отрезок убрали из-за внутренних конфликтов в Ираке и стратегической политики консорциума «Шах-Дениз». В контексте роста потребности Турции и Европы в газе и растущей мощи Азербайджана как единственного поставщика газа представляется разумным восстановить эту линию на плане. По всей видимости конкурентами этому проекту будут выступать компании Genel Enerji, «Газпром нефть» и ExxonMobil.

Обосновывая приоритетные направления иностранного инвестирования непосредственно в производственную сферу, необходимо исходить из того, что выбранные для этого производства должны существенно влиять на обеспечение нормального функционирования комплекса и вызывать ускорение технологического переоснащения промышленного производства.

В современном мире широко применяются инструменты регулирования иностранных инвестиций: требования рабочих характеристик и инвестиционные льготы. Требования рабочих характеристик могут дать положительные результаты, если социальные льготы, полученные от выполнения правительственных требований, будут превышать расходы иностранного инвестора. Но слишком строгие требова-

ния рабочих характеристик могут просто оттолкнуть иностранного инвестора и в конечном счете социальные льготы от прямого иностранного инвестирования будут утеряны. Международная конкуренция за прямые иностранные инвестиции привела к тому, что все больше правительств предоставляют все больше льгот, призванных повлиять на решение ТНК о размещении производства. Льготы могут быть оправданы в том случае, если они позволяют сомкнуть «ножницы» нормы прибыли (для частного сектора и общества) по конкретным проектам прямого иностранного инвестирования, имеет положительные побочные эффекты, а также позволяют уменьшить рыночные перекосы. Но конкурируя за прямые иностранные инвестиции, правительства могут предлагать столь большие льготы, которые уже не будут оправданы. Возникает и еще одна проблема: не все страны имеют одинаковые возможности предоставлять инвестиционные льготы и в результате, более богатые страны имеют больше шансов привлечь к себе иностранные инвестиции.

Именно задачи либерализации, стимулирования и защиты прямых иностранных инвестиций обусловили выход регулирования за рамки отдельных государств на региональный и многосторонний уровни. Существующие межправительственные соглашения по иностранным инвестициям включают в себя большое разнообразие двусторонних, региональных и многосторонних соглашений, конвенций и других документов, отличающихся правовым характером, сферой действия и содержанием.

Для поддержки и развития нефтегазового комплекса в Украине государству следует решить задачи, такие как совершенствование методов государственного регулирования экономики; создание благоприятного инвестиционного климата; разработка гибкой законодательной базы; поддержание стабильности политического режима.

Среди основных альтернатив развития предприятий нефтегазовой отрасли Украиной стоит выделить:

- проведение поисково-разведочных работ на уже имеющихся и перспективных нефтегазовых регионах;
- увеличение нефте- и газодобычи на уже имеющихся месторождениях путем внедрения новых технологий и инноваций.

Первый из предложенных вариантов предусматривает экстенсивное направление развития отрасли. Предприятия могут увеличить объемы поисково-разведывательных работ, однако это направление развития требует вложения значительных финансовых ресурсов, в нынешних кризисных условиях является очень сложной задачей, и не гарантирует получения желаемого эффекта.

Большинство ученых считают, что увеличение нефте- и газодобычи на уже имеющихся месторождениях путем внедрения новых технологий и инноваций является более эффективным направлением развития нефтегазового комплекса. Внедрение новых технологий должно обеспечить рост эффективности добычи углеводородов, а не 10-15%. Основным направлением инновационного развития предприятий нефтегазового комплекса должно стать применение современных технологических и информационных, наукоемких и энергосберегающих технологий. Это все должно прежде снизить себестоимость добычи нефти и газа минимум на 20-30%.

К перспективным инвестиционным проектам относятся разведки и добыча нефти и газа в Полтавской, Ивано-Франковской, Черниговской областях и на шельфе Черного моря, а также использование газа метана угольных пластов в Донцком бассейне [6].

Сегодня коэффициент извлечения нефти в среднем по Украине составляет лишь 0,224, причем в Западном регионе – 0,164. Поэтому более перспективным направлением развития нефтяных компаний Украины является внедрение инноваций, что позволит повысить коэффициент извлечения углеводородов из уже имеющихся источников.

Этого можно достичь путем повышения нефтеотдачи пластов, обеспечить увеличение сырьевой базы и рост объемов добычи газа и нефти.

С учетом вышеизложенного можно сформулировать особенности методов инвестирования в Украине: а) высокий уровень процента на кредит делает кредитование невыгодным для отрасли; б) в связи с изменениями в организационных формах нефтегазодобывающие предприятия имеют возможность перераспределять финансовые ресурсы внутри компании; в) помимо традиционных методов инвестирования предприятия отрасли используют для привлечения на взаимовыгодной основе не только ресурсы населения и украинских коммерческих структур, но и вложения со стороны иностранных инвесторов; г) развитие конкурсной системы размещения государственных инвестиционных ресурсов; д) программа стимулирования отечественных и иностранных инвесторов в экономику Украины под государственные гарантии и страхование позволяет увеличить объемы будущих инвестиций; е) расширяется практика привлечения иностранных инвесторов через аукционы; е) одним из направлений сотрудничества с Украиной является совместное освоение новых месторождений иностранными компаниями – победителей конкурсов (тендеров) на право их разработки; ж) финансовый лизинг как одна из форм ресурсосбережения представляет интерес для предприятий отрасли; з) процесс акционирования и приватизации как один из методов инвестирования имеет важное значение для повышения эффективности нефтегазового комплекса Украины [7, с. 100].

Необходимым условием стратегического инновационного прорыва в ТЭК Украины является построение соответствующего механизма его реализации, который формируется на долгосрочных прогнозах социально-экономического и инновационно-технического развития, долгосрочной инновационной политике и энергетической стратегии. В случае создания благоприятствующего инвестиционного климата в стране Украина до 2030 г. за счет энергосбережения и увеличения добычи традиционных и нетрадиционных ресурсов способна достичь уровня полного самообеспечения газом [8].

Как инвестирование капитала может рассматриваться и заключение договора о совместной деятельности (contractual joint ventures), и предоставление целевых долгосрочных займов (international loan), и заключение внешнеэкономических операций, таких как соглашения о передаче технологии, ноу-хау, лицензионные, лизинговые соглашения и т.д.

В вопросах либерализации предпринимательской деятельности необходимо создать действенную систему выявления и устранения препятствий для создания эффективного функционирования и развития предпринимательства, разработав комплекс мероприятий по обеспечению предпринимателям условий свободной деятельности как в сфере производства, так и в сфере получения прибыли в условиях конкуренции.

Следует отметить, что страны, которые хотят создать особо благоприятные условия для их привлечения, чаще всего прибегают к налоговым и таможенным льготам. Ведь иностранные инвесторы, как правило, заинтересованы в дополнительных доходах

при вложении капитала в экономику других стран, поэтому сокращение их расходов к минимуму наиболее соответствует этой цели.

**Заключение и выводы.** Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать соответствующие выводы, что крупномасштабные прямые иностранные инвестиции для топливно-энергетического комплекса могут осуществляться через приватизацию его объектов, выкуп пакетов акций действующих предприятий, а также в процессе совместного инвестирования строительства новых систем магистральных газопроводов; за активизацию использования имеющегося потенциала энергоресурсов, комплексную модернизацию действующих и создание новых производственных мощностей на базе современной техники и прогрессивной технологии, снижения негативного воздействия топливно-энергетического комплекса на окружающую среду на основе экологически чистых технологических процессов.

Основными факторами, которые будут влиять на иностранных инвесторов в добывающих и сырьевых отраслях, следует считать возможность участия в приватизации, уменьшение размера налога на прибыль и уровня экспортной пошлины.

Анализ показывает целесообразность совместного инвестирования в действующий нефтегазовый комплекс как Украины, так и Иракского Курдистана, так как в мировых ценах прибыльными являются нефте- и газодобычи. Сырье пользуется стабильным спросом на мировых рынках, но удовлетворение потребностей внутреннего и внешнего рынка предопределяет необходимость совместного инвестирования новых современных производств на базе более полной комплексной переработки ресурсов углеводородного и коксохимической сырья, ресурсов серы и полиминеральных руд, а также установок для углубленной переработки нефти и наращивание мощностей для выпуска полимерных материалов и изделий из них. Проведенный анализ подтверждает высокую эффективность реконструкции нефтегазового комплекса Украины и развития прямого иностранного инвестирования нефтегазовой промышленности Иракского Курдистана.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- Okumus, O., 2013. Kurdistan's Natural Gas Resources May Become a Game-changer Over the Longer Term, 5, pp. 18-22.
- Ермоленко Г.Г. Современное состояние нефтегазовой отрасли Украины и проблемы инвестирования / Г.Г. Ермоленко // Экономика Крыма. – 2011. – № 1(34). – С. 89-92.
- Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/>.
- Регіональна економіка: підручник / Н.Л. Гавкалова, Н.К. Гікова, О.О. Петряєв та ін.; за заг. ред. д.е.н. Н.Л. Гавкалової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 464 с.
- Воробьева М.С. Проблемы инвестирования в нефтегазовый комплекс Украины / М.С. Воробьева // Перспективы развития и пути совершенствования фондового рынка: материалы II Всеукраинской науч.-практ. конф. – Симферополь: Информационно-издательский отдел ТНУ, 2010. – С. 19-20.
- Травкіна М.С. Основні напрями іноземного інвестування в економіку України [Електронний ресурс] / М.С. Травкіна, І.В. Ширкова. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/12\\_KPSN\\_2010/Pravo/62959.doc.htm](http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Pravo/62959.doc.htm).
- Краснюк М.Т. Досвід та проблеми іноземного інвестування у нафтогазовий комплекс України / М.Т. Краснюк // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія управління: стан та перспективи». – К.: КНЕУ: НТУУ «КПІ», 2000. – С. 100.
- Бовкун О.В. Напрями залучення інвестицій у підприємства нафтогазового комплексу / О.В. Бовкун // Управління розвитком. – 2013. – № 14. – С. 126-128.

УДК 330.341.1

**Карінцева О.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування  
Сумського державного університету***Матвеев П.С.***аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування  
Сумського державного університету*

## ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Статтю присвячено аналізу сучасного стану розвитку інноваційного потенціалу підприємств України. Визначено і систематизовано основні проблеми розвитку інноваційного потенціалу. Представлено напрями підвищення рівня розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, промисловість.

### **Каринцева А.И., Матвеев П.С. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена анализу современного состояния развития инновационного потенциала предприятий Украины. Определены и систематизированы основные проблемы развития инновационного потенциала. Представлены направления повышения уровня развития инновационного потенциала промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационное развитие, промышленность.

### **Karintseva O.I., Matvieiev P.S. INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES: CURRENT STATE, PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS**

This article analyzes the current state of development of innovative potential of enterprises in Ukraine. Defined and systematized main problems of development of innovative potential. Submitted ways of increasing the level of development of innovative potential of industrial enterprises.

**Keywords:** industry, innovation, innovative activity, innovative development, innovative potential.

**Постановка проблеми.** Сьогодні роль інновацій в економіці швидко зростає. Інноваційна діяльність повинна бути присутня на будь-якому виробничому підприємстві. Це пояснюється тим, що без сучасних технологій, збільшення асортименту та підвищення якості продукції підприємство не зможе підвищити свою конкурентоспроможність на ринку. Більше того, для підтримки конкурентоспроможності необхідно, щоб інноваційна діяльність стала постійним процесом, а не разовим заходом. Тому сучасні економічні реалії вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, розвитку інноваційного потенціалу кожного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам різних аспектів інноваційної діяльності підприємств присвячено дослідження вітчизняних вчених: А.В. Гриньова, Б.В. Буркинського [2], П.Т. Бубенка, В.І. Захарченка [4], С.М. Ілляшенка, Л.І. Федулової, М.Г. Данько, Л.Л. Антонюк [1] та ін. Однак, враховуючи швидкоплинність економічних процесів, питання розвитку інноваційного потенціалу підприємств потребують подальших досліджень.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вивченні економічних умов, проблем та перспектив розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економіка промислово розвинених країн формує таку систему взаємовідносин між наукою, промисловістю та суспільством, за якої інновації є основою розвитку промисловості та суспільства, а ті, у свою чергу, стимулюють розвиток інновацій і визначають напрямки їх наукової діяльності.

Основна роль в інноваційному процесі належить підприємству. Воно є джерелом ініціативи інноваційної діяльності, що зумовлює виникнення попиту на інновації, реалізовує їх, встановлює взаємозв'язки зі споживачами для вивчення їх потреб та з науковими організаціями, що продукують нові знання.

Впровадження інновацій надає підприємству можливість отримати значні прибутки, які в процесі розподілу є джерелом формування ВВП та бюджетів усіх рівнів. Проте важке фінансове становище промислових підприємств мінімізує можливості оновлення основних виробничих фондів, які зношені приблизно наполовину. У промисловому виробництві переважають застарілі технології, які призводять до споживання великої кількості матеріальних та енергоресурсів, що у 4-5 разів вище, ніж у розвинених країнах.

Розвиток інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств можна оцінити за рівнем впровадження інновацій. Динаміку впровадження та реалізації інновацій промисловими підприємствами за 2000-2014 рр. показано у таблиці 1.

Питома вага підприємств, що впроваджували інновації впродовж 2000-2014 рр., є низькою. З огляду на дані таблиці 1 із 2003 р. спостерігається зниження інноваційної активності промислових підприємств. Частка підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася у 2003 р. до 11,5%, проти 14,6% у 2002 р. Проте у 2005 р. питома вага інноваційних підприємств була найменшою і становила всього 8,2% від загальної кількості промислових підприємств. Із 2010 р. відбувається поступове зростання інноваційної активності промислових підприємств, і вже у 2012-2013 рр. питома вага інноваційних підприємств становить 13,6%, проте у 2014 р. вона зменшується до 12,1%, що насамперед поясню-

ється суспільно-політичною та економічною кризами в Україні.

Таблиця 1

**Впровадження інновацій  
на промислових підприємствах [5]**

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, кс-ть процесів	Зокрема маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1 403	430	15 323	631	9,4
2001	14,3	1 421	469	19 484	610	6,8
2002	14,6	1 142	430	22 847	520	7,0
2003	11,5	1 482	606	7 416	710	5,6
2004	10,0	1 727	645	3 978	769	5,8
2005	8,2	1 803	690	3 152	657	6,5
2006	10,0	1 145	424	2 408	786	6,7
2007	11,5	1 419	634	2 526	881	6,7
2008	10,8	1 647	680	2 446	758	5,9
2009	10,7	1 893	753	2 685	641	4,8
2010	11,5	2 043	479	2 408	663	3,8
2011	12,8	2 510	517	3 238	897	3,8
2012	13,6	2 183	554	3 403	942	3,3
2013	13,6	1 575	502	3 138	309	3,3
2014	12,1	1 743	447	3 661	1314	2,5

Що стосується кількості інноваційної продукції, яка реалізується промисловими підприємствами на ринку, то її зростання спостерігається у 2005-2007 рр., а з 2008 р. поступово знижується її питома вага. У 2012-2013 рр. частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової становила лише 3,3%, а у 2014 р. взагалі – 2,5%. Для порівняння: в економічно розвинених країнах цей показник не опускається нижче за 20%.

Негативні тенденції у впровадженні інновацій на промислових підприємствах відображаються не тільки у відносних, а й в абсолютних показниках. Наприклад, кількість найменувань освоєного виробництва інноваційних видів продукції у 2002 р. становила 22 847 од., а у 2014 р. – 3 661 од., що приблизно у 6 разів менше. Впродовж 2008-2010 рр. зменшилася кількість зразків нової техніки, проте 2014 р. характеризується найвищим значенням цього показника за досліджуваній період – 1 314 од., що насаперед є результатом підписання договору про асоціацію з ЄС. Із 2007 р. збільшується кількість нових технологічних процесів. Якщо у 2000 р. цей показник становив 1 403 од., то у 2011 р. він збільшився майже удвічі – 2 510 од.

Актуальним залишається питання щодо зниження енергоємності промисловості, яка впливає на собівартість продукції. Показники останніх років свідчать про низький рівень виробництва і використання маловідходних та ресурсозберігаючих технологій на промислових підприємствах України.

Проаналізувавши структуру фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств, необхідно зазначити, що держава не приділяє цьому питанню належної уваги. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств, обсяг яких у 2014 р. становив 6 540,3 млн грн (84,98% від загальної суми витрат на фінан-

сування інноваційної діяльності). Але цього недостатньо для впровадження довготермінових інноваційних проектів.

Відповідно до статистичних даних, найбільше скорочення фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за 2000-2014 рр. відбулося у 2009 р. і скоротилося на 33,7% порівняно з 2008 р., що було зумовлено економічною кризою. Зменшення фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств відбулося за рахунок як власних коштів (на 28,8% у 2009 р. проти 2008 р.), так і кредитних ресурсів (на 76,7% у 2009 р. проти 2008 р.). Обсяги фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2010 р. зросли лише на 1,2% проти 2009 р. та становили 8 045,5 млн грн, проте вже у 2011 р. фінансування збільшилось майже вдвічі проти 2010 р. і склало 14 333,9 млн грн. Із 2012 р. знову скорочуються витрати на фінансування інноваційної діяльності, зокрема у 2014 р. сума витрат становить 7 695,9 млн грн, що є найнижчим значенням цього показника за останні 7 років (табл. 2).

Таблиця 2

**Джерела фінансування інноваційної діяльності  
в Україні [5]**

Рік	Загальна сума витрат	Зокрема за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн грн					
2000	1 757,1	1 399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1 971,4	1 654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3 013,8	2 141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3 059,8	2 148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4 534,6	3 501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5 751,6	5 045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6 160,0	5 211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10 821,0	7 969,7	144,8	321,8	2 384,7
2008	11 994,2	7 264,0	336,9	115,4	4 277,9
2009	7 949,9	5 169,4	127,0	1512,9	1 140,6
2010	8 045,5	4 775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14 333,9	7 585,6	149,2	56,9	6 542,2
2012	11 480,6	7 335,9	224,3	994,8	2 925,6
2013	9 562,6	6 973,4	24,7	1 253,2	1 311,3
2014	7 695,9	6 540,3	344,1	138,7	672,8

Зважаючи на те, що джерелом власних коштів, які спрямовуються на інноваційну діяльність, є прибуток, а більшість вітчизняних промислових підприємств є збитковими, зрозуміло стає негативна тенденція їх інноваційної активності. Підприємства, які отримують прибуток, не поспішають інвестувати в інновації тому, що інноваційна діяльність є дуже ризикованою, порівняно з іншими видами діяльності.

Досвід провідних економік світу дає змогу побачити, що держава відіграє значну роль в інвестуванні інноваційної діяльності, оскільки забезпечує фінансування інновацій з державного бюджету. Успіхи інноваційної діяльності в Японії, США, Німеччині, Великій Британії та інших провідних країнах світу забезпечили державні підтримки. Вирішення проблем інноваційного розвитку в умовах нестачі власних фінансових ресурсів можливе лише за умов залучення іноземних інвестицій. На українську економіку у світовому потоці прямих іноземних інвестицій припадає лише 1%. Невеликий потік прямих іноземних інвестицій зумовлений тим, що серед

країн Європи Україна сприймається як одна з найбільш ризикованих [1, с. 56].

Частка іноземних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності у 2013 р. становила 13,1%. У 2014 р. питома вага іноземних інвестицій значно скоротилася і становила лише 1,8%.

Значним недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, але й протидіє залученню небюджетних коштів та унеможливорює формування спеціальних, зокрема й відомчих, фондів фінансування інноваційних проектів і програм [3, с. 132–134].

Інноваційний потенціал підприємств залежить від багатьох економічних факторів, які умовно можна розділити на дві категорії: зовнішні та внутрішні, що уповільнюють або сприяють його розвитку (табл. 3).

Таблиця 3

**Фактори, що сприяють або стримують розвиток інноваційного потенціалу підприємств України**

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
<i>Сприяють розвитку інноваційного потенціалу</i>	
Розвиток конкуренції наукоємних товарів	Наявність резервів фінансових та матеріально-технічних заходів
Збереження науково-технічного потенціалу та державна підтримка інноваційної діяльності	Сприятливість до змін, нововведень, суспільне визнання, можливість самореалізації
Міжнародна науково-технічна корпорація	Збереження науково-технічного потенціалу
Розвиток інноваційної інфраструктури	Розвиток умов творчої праці, матеріальні стимули
Законодавчі заходи, що заохочують інноваційну діяльність, забезпечують охорону об'єктів інтелектуальної власності	
<i>Стримують розвиток інноваційного потенціалу</i>	
Недостатня кількість та різноманітність джерел фінансування	Слабкість матеріально-технічної та наукової баз
Ускладнення науково-дослідних розробок	Недостатня орієнтація організаційних структур на інноваційну діяльність
Низький науково-інноваційний потенціал держави	Опір змінам під час впровадження інновацій та нововведень
Недостатність міжнародного науково-технічного співробітництва	Орієнтація на усталені ринки, на короткострокову окупність
Недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної діяльності	Відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці
Відплив наукових кадрів	Домінування інтересів нинішнього виробництва
Відсутність повноцінної інформаційної бази щодо інноваційних проектів	Низький рівень аналітично-інформаційної бази підприємств

Серед гальмівних факторів розвитку інноваційного потенціалу підприємств вагоме місце посідає недостатня кількість та різноманітність джерел фінансування, серед яких головним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств України є кошти самих підприємств. Це позбавляє суб'єкти господарювання можливості реалізовувати ефективну інноваційну політику, тому важливим завданням є пошук та залучення фінансових ресурсів в інноваційний сектор.

Також до чинників, що стримують розвиток інноваційного потенціалу підприємств, можна зарахувати відплив наукових кадрів за кордон. Щороку через таку негативну тенденцію Україна втрачає більше ніж 1 млн дол. США. Тому одним з ефективних засобів скорочення відпливу наукових кадрів є збільшення фінансування науки, що передбачає поповнення бюджету, зміну ставлення влади до науки. Перехід від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати ефективної праці повинен стати першим кроком до формування конкурентоспроможної економіки. Зростання професійного рівня паралельно із ростом заробітної плати підвищить рівень розвитку інноваційного потенціалу підприємств.

Негативним чинником також є відсутність повноцінної інформаційної бази щодо інноваційних проектів, що призводить до неможливості координування функціонування суб'єктів інноваційної діяльності.

На нашу думку, загалом з метою підвищення рівня розвитку інноваційного потенціалу необхідно:

- 1) розробити на державному рівні механізм стимулювання впровадження інноваційних технологій;
- 2) здійснювати політику, спрямовану на підвищення платоспроможності населення;
- 3) впровадити систему заходів, спрямованих на удосконалення кадрової політики з метою мотивації інноваційної активності персоналу, підвищення кваліфікації суб'єктів підприємницької діяльності;
- 4) запровадити механізм пільгового оподаткування та субсидювання суб'єктів господарювання, які займаються інноваційною діяльністю;
- 5) внести зміни до Бюджетного кодексу України щодо розподілу бюджетних коштів на виконання державних програм;
- 6) запровадити гнучку кредитно-страхову систему забезпечення виконання інноваційних проектів;
- 7) розробити механізм стимулювання працівників, залучених до науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт;
- 8) впровадити механізм страхування ризиків, пов'язаних із реалізацією інноваційних проектів;
- 9) оптимізувати використання природних, енергетичних ресурсів;
- 10) удосконалити нормативно-правову базу щодо захисту прав на інтелектуальну власність.

Реалізація запропонованих заходів надасть змогу значно підвищити рівень розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств, пришвидшити процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залучені зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Нинішні реалії в Україні вимагають від керівництва підприємств та організацій усвідомити важливість реформування суспільства у інноваційному напрямку, адже процвітання бізнесу та національної економіки в цілому можливе лише за розвитку інноваційного потенціалу.

**Висновки.** Проведене дослідження сучасного стану розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств показало відставання їхнього розвитку порівняно з підприємствами економічно розвинених країн. Українські підприємства мають значний дефіцит власних фінансових ресурсів, які потрібні для впровадження інноваційного розвитку, а також існує велика кількість перешкод щодо зовнішніх джерел фінансування. Вихід із кризового стану та переорієнтація економіки на шлях інноваційного розвитку є можливими лише за умови здійснення економічних

реформ. На державному рівні інноваційна політика має стимулювати розвиток інноваційного потенціалу промислових підприємств та підтримувати впровадження інновацій, що забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: моногр. / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 399 с.
2. Буркинський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону: наук. вид. / Б.В. Буркинський. – О.: ІПРЕЕД НАН України. – 2007. – 140 с.
3. Давідов М.В. Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України / М.В. Давідов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4(82). – С. 130–134.
4. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко. – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 448 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 664.66:658.821(477)

**Коваленко Л.А.**  
викладач кафедри фінансів  
Одеського національного економічного університету

### КОНКУРЕНЦІЯ У ХЛІБОБУЛОЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглядаються питання необхідності державного регулювання ринку хліба та хлібобулочних виробів у зв'язку зі значним тіньовим сегментом ринку, проявами нечесної конкуренції, а також збільшенням собівартості продукції за рахунок збільшення вартості сировини, енергоносіїв і інших складових виробництва, зниженням платоспроможності населення, девальвацією гривні та загальним економічним спадом в Україні. Відмічаються особливості побудови найкрупнішими операторами ринку вертикально інтегрованих структур з замкненим циклом виробничого процесу. Найкрупніші холдинги включають: посівні площі, елеватори, переробні підприємства, хлібозаводи і збутову структуру. Це надає можливість оптимізувати всі процеси виробництва, підвищити його рентабельність, а також збільшити свою частку на ринку хліба. Надано пропозиції щодо необхідності розроблення єдиної системи оподаткування для всіх – як для великих виробників, так і для невеликих пекарень. Також пропонується забезпечити дотримання вимог до якості продукції й процесу її виробництва для всіх виробників через одержання ліцензій або сертифікатів на виробництво хліба, що буде сприяти зменшенню тіньового сегменту ринку хліба

**Ключові слова:** конкуренція, ринок хліба та хлібобулочних виробів, оператори ринку хліба та хлібобулочних виробів, державне регулювання ринку хліба та хлібобулочних виробів, холдинги на ринку хліба та хлібопродуктів.

#### Коваленко Л.А. КОНКУРЕНЦИЯ В ХЛЕБОБУЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются вопросы необходимости государственного регулирования рынка хлеба и хлебобулочных изделий в связи со значительным теневым сегментом рынка, проявлениями недобросовестной конкуренции, а также увеличением себестоимости продукции за счет увеличения стоимости сырья, энергоносителей и других составляющих производства, снижением платежеспособности населения, девальвацией гривны и общим экономическим спадом в Украине. Отмечаются особенности построения крупнейшими операторами рынка вертикально интегрированных структур с замкнутым циклом производственного процесса. Крупные холдинги включают: посевные площади, элеваторы, перерабатывающие предприятия, хлебозаводы и сбытовую структуру. Это дает возможность оптимизировать все процессы производства, повысить его рентабельность, а также увеличить свой удельный вес на рынке хлеба. Даны предложения о необходимости разработки единой системы налогообложения для всех – как для крупных производителей, так и для небольших пекарен. Также предлагается обеспечить соблюдение требований к качеству продукции и процессу ее производства для всех производителей через получение лицензий или сертификатов на производство хлеба, что будет способствовать снижению теневого сегмента рынка хлеба.

**Ключевые слова:** конкуренция, рынок хлеба и хлебобулочных изделий, операторы рынка хлеба и хлебобулочных изделий, государственное регулирование рынка хлеба и хлебобулочных изделий, холдинги на рынке хлеба и хлебопродуктов.

#### Kovalenko L.A. COMPETITION IN UKRAINIAN BAKERY PRODUCTION

In the article is discussed the necessity of state regulation of bread and bakery market due to significant shadowed market segments, unhealthy competition and also the increase of prime cost due to the increase of raw materials cost, decrease of population paying capacity, UAH devaluation and general economic recession in Ukraine. We mark the peculiarities of building by largest operators of the market the vertical integrated structures with closed production process cycle. The major holding companies include: cropping, elevators, processing companies, bread-baking plants and national sales. This gives an opportunity to optimize all production processes, amount its profitability and also amounts its weight in the bread market. The propositions about the necessity of a unitary tax system for everyone: for large plants and small bakeries are given. It is also offered to introduce the maintenance of production quality and production process for all manufacturers through the receipt of licenses and certificates for bread production. This will contribute the decrease of shadow market segment.

**Keywords:** competition, bread and bakery production market, bread and bakery market operators, bread and bakery market state regulation, holding on the bread and bakery market.

**Постановка проблеми.** Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, стратегічна для будь-якої країни і є важливим індикатором продовольчої безпеки. Разом з тим сьогодні склалась тенденція до тінізації ринку виробництва хліба та хлібобулочних виробів, виникнення нечесної конкуренції, значного зростання цін на продукцію. Тому, при-

ймаючи до уваги соціальне значення галузі, а також кризові явища, постає необхідність в підвищенні ролі державних органів контролю за виробництвом та ціноутворенням у хлібопекарській галузі на базі аналітичних досліджень діяльності підприємств-виробників.

Оскільки хліб є соціально важливим продуктом, діяльність виробників підпадає під вплив держав-



ного регулювання. Регулювання стосується ціноутворення, а саме визначення граничної норми рентабельності на масові соціальні сорти хліба. Подорожчання стратегічного продукту харчування – хліба, яке відбулося в 2014 р. та в першому кварталі 2015 р., не тільки викликало великий суспільний резонанс, але й може стати серйозним випробуванням в забезпеченні продовольчої безпеки держави й індикатором урядової продовольчої політики. Враховуючи вищезазначене, необхідність дослідження стану і перспектив розвитку підприємств – виробників хлібобулочної продукції набуває першочергового значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням розвитку хлібобулочної промисловості України займаються провідні вчені: П.Т. Саблук, Л.І. Баранівська, О.М. Васильченко, Є.В. Єрмаков, О.О. Терещенко, В.Г. Федоренко., О.А. Опря, С.В. Петруха, Л.В. Дейнеко, А.О. Коваленко, Л.В. Старшинська, Е.І. Шелудько, В. Белік, Л.І. Карнаушенко, Ю.Л. Труш, М.П. Сичевський, Л.М. Чернелевський та багато інших. В останній час з'явилося багато публікацій аналітиків компаній Pro-Consulting, «Публічний аудит», InVenture Investment Group, AR-group та багатьох інших фахівців щодо необхідності удосконалення політики державного регулювання хлібобулочної галузі як стратегічної галузі із забезпечення населення хлібопродуктами.

**Мета статті.** Виявлення існуючих тенденцій в діяльності підприємств – виробників хліба та хлібобулочної продукції, прогноз на найближчу перспективу, а також надання пропозицій щодо поліпшення ситуації за результатами проведеного дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Обсяг ринку хліба та хлібобулочних виробів України скорочується рік у рік. З цього приводу директор Аналітичного департаменту компанії Pro-Consulting О. Соколов висловлює думку, що показник місткості цього ринку прямо пов'язаний з обсягом внутрішнього виробництва, оскільки експорт і імпорт незначні та не впливають на ринок хлібопродуктів. Місткість ринку хліба та хлібобулочних виробів України в натуральному вираженні в останні роки демонструє негативну динаміку. Але у грошовому вираженні ситуація протилежна [1].

За даними Державної служби статистики України, на протязі 2003–2014 рр. відбувалося значне зниження виробництва хліба та хлібобулочних виробів – з 2335 тис. т у 2003 р. до 1335 тис. т у 2014 р., що менше на 1000 тис. т, або на 42,8% (рис. 1).

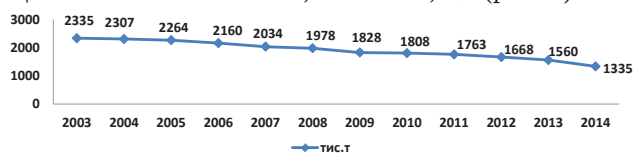


Рис. 1. Динаміка виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні у 2003–2014 рр., тис. т [2]

Аналітик компанії In Venture Investment Group А. Рудь стверджує, що загальний економічний спад в Україні, девальвація гривні, зниження платоспроможності населення, збільшення частки тіньового виробництва хліба є основними стримуючими факторами розвитку галузі й будуть надалі приводити до скорочення ринку хліба та хлібобулочних виробів [3].

Треба зазначити, що ринок хліба та хлібобулочних виробів, а особливо сегмент соціальних сортів, знаходиться під жорстким державним контролем. Виробництво соціальних сортів хліба характеризувалося в 2013 р. відносно низькою рентабельністю

виробництва (близько 1–2,5%). У першу чергу це пов'язане з ростом цін на борошно та державним регулюванням цін на хліб.

Незважаючи на відносно низьку рентабельність виробництва соціальних сортів хліба, даний вид товарної категорії у 2013 р. займав 80% загального обсягу виробництва хліба в Україні, суттєво випереджаючи преміальні й функціональні сорти хліба – 5% і 3% відповідно (рис. 2) [3].

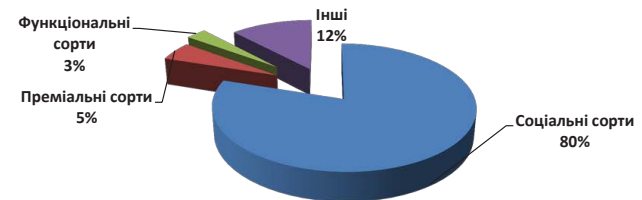


Рис. 2. Структура виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні у розрізі товарних категорій в 2013 р., % [3]

У зв'язку з низькою рентабельністю частина виробників намагається розширити асортимент своєї продукції за рахунок випуску кондитерських та хлібобулочних виробів або ж скорочуючи масштаби виробництва.

Як наслідок, у найближчі кілька років очікується істотне скорочення в портфелі замовлень виробників соціальних сортів і нарощування виробництва більш рентабельних видів продукції, які не підпадають під державне регулювання [3].

Якщо розглядати структуру виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні в 2014 р., то найбільша питома вага припадає на хліб пшеничний – 44,2% (рис. 3).

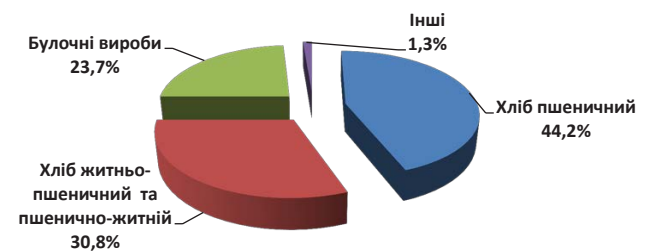


Рис. 3. Структура виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні за 9 місяців 2014 р. у натуральному вираженні, % [4]

Собівартість продукції в останній час стрімко зростає за рахунок збільшення вартості сировини, енергоносіїв та інших складових виробництва. Виходячи із цих факторів, рентабельність діяльності операторів ринку хліба та хлібобулочних виробів знижується.

За даними Держкомстату України, рентабельність операційної діяльності (відношення прибутку від операційної діяльності до витрат операційної діяльності) знизилась протягом 2010–2012 рр. з 2,5% до 0,9%, а в 2013 р. збільшилась до 4,7% (рис. 4).

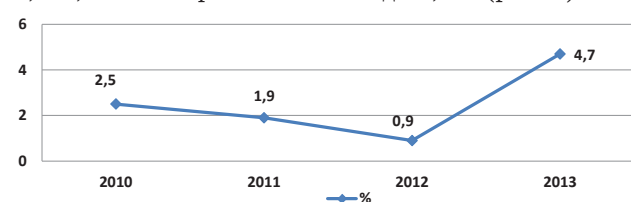


Рис. 4. Динаміка рентабельності операційної діяльності підприємствами хлібобулочної промисловості України у 2010–2013 рр., % [2]

Особливістю ринку хліба є наявність регіональних лідерів серед виробників. Для підвищення ефективності та рентабельності діяльності основні оператори ринку все частіше обирають вертикально інтегровану схему побудови виробничого процесу, що включає посівні площі, елеватори, переробні підприємства, хлібозаводи та збутову інфраструктуру. Замкнений виробничий цикл у таких холдингах надає можливість оптимізувати всі процеси виробництва та підвищити його рентабельність.

Аналіз динаміки питомої ваги великих компаній на ринку хліба свідчить про те, що більше 50% внутрішнього виробництва хлібопродуктів здійснювали шість великих компаній. На протязі 2012–2014 рр. питома вага цих перших шести компаній збільшилась з 58% у 2012 р. до 64,9% у 2014 р. (табл. 1).

Таблиця 1  
Динаміка питомої ваги великих компаній  
у виробництві хлібобулочних виробів в Україні  
у 2012–2014 рр., %

Назва підприємств	2012 р.	2013 р.	Станом на 01.07.2014 р.
1. Холдинг «Золотий врожай» (Група Lauffer)	20	21	21
2. ПАТ «Київхліб»	15	15	15
3. Холдингова компанія «Хлібні інвестиції»	6	9	8,5
4. Компанія «Формула смаку»	7	8	8
5. Хлібокомбінат «Кулиничі»	4	8	8
6. Концерн «Хлібпром»	6	4	4,4
Всього питома вага перших шести компаній	58	65	64,9
Інші підприємства	42	35	35,1

Розроблено автором на основі: [3; 5]

За підсумками 2012–2013 рр. та першого півріччя 2014 р. лідером ринку хліба та хлібобулочних виробів є холдинг «Золотий урожай» (Група Lauffer), що володіє майже 30 підприємствами хлібної промисловості в східній і південній частині України. Частка ринку холдингу «Золотий урожай» за період 2012–2014 рр. збільшилася на 1% і склала станом на 01.07.2014 р. 21% від загального обсягу виробництва в Україні.

Друге місце за обсягами виробництва займає ПАТ «Київхліб», його частка ринку хліба та хлібобулочних виробів становить 15%. За оцінками аналітиків ринку, останнім часом ця компанія переживає труднощі у зв'язку з жорсткістю конкурентної боротьби в Київській області та у Києві [3].

Суттєво збільшила частку на ринку хліба та хлібобулочних виробів холдингова компанія «Хлібні інвестиції» – з 6% у 2012 р. до 9% у 2013 р., в 2014 році її частка склала 8,5%. Компанія «Формула смаку» та хлібокомбінат «Кулиничі» також збільшили свої частки з 7% до 8% та з 4% до 8% відповідно. Концерн «Хлібпром» скоротив свою частку на ринку з 6% в 2012 р. до 4% в 2013 р. та дещо підвищив її у 2014 р. – до 4,4% [3; 5].

До складу холдингу «Золотий врожай» (Група Lauffer) входять більше 30 підприємств, зокрема: ПАТ «Одеський коровай»; ТОВ «Білгород-Дністровська паляниця»; ТОВ «Котовський хлібозавод»; ТОВ «Торговий дім «Коровай» та ін. Холдинг випускає продукцію під торговими марками: «Булкін», «Булкін. Тостові хліби», «Булкін. Духмяний хліб», «Топтига».

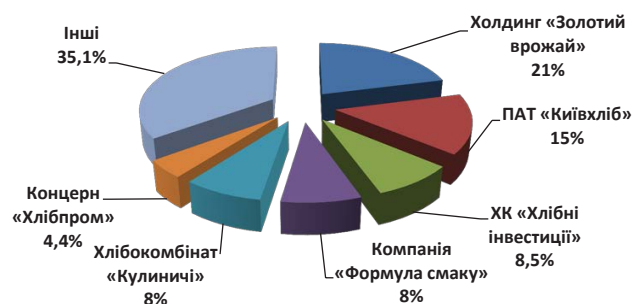


Рис. 5. Структура виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні станом на 01.07.2014 р. за основними виробниками, % [5]

ПАТ «Київхліб» виробляє продукцію під торговими марками «Київхліб», «БКК», «Гаряча штучка».

ПАТ «Концерн «Хлібпром» належать торгові марки «Вінниця хліб», «Хлібна хата», «Bandinelli», «Живий злак», «Львівський хліб», «Наминайко», «Panerini», «Любляна».

ТОВ «Холдингова компанія «Хлібні інвестиції» виробляє продукцію під торговою маркою «Цар хліб», група компаній «Формула смаку» – під торговою маркою «Формула смаку», ТОВ «Хлібокомбінат «Кулиничі» – під торговою маркою «Кулиничі» [3].

За дослідженням компанії AR-group, за підсумками дев'яти місяців 2014 р. лідирують компанії «Група Lauffer», «Київхліб», «Хлібні інвестиції», «Кулиничі», «Формула смаку», «Концерн «Хлібпром». За підсумками дев'яти місяців 2014 р. їх сумарна частка склала 52% від загального обсягу виробництва [6].

У цей же період компанії «Формула смаку», «Група Lauffer», «Київхліб» знизили обсяги виробництва хлібобулочних виробів.

Негативна динаміка виробництва «Групи Lauffer» обумовлена тим, що частка її виробничих потужностей перебуває у зоні ведення воєнних дій на території Донецької та Луганської областей. При цьому «Група Lauffer» спромоглась залишити за собою місце лідера серед виробників хлібобулочних виробів в Україні. А зменшення обсягів виробництва другого за величиною виробника в Україні – компанії «Київхліб» відбулося під впливом зростання рівня конкуренції з боку компаній «Хлібні інвестиції» та «Кулиничі», які, незважаючи на загальну тенденцію зниження виробництва, збільшили виробничі потужності та продемонстрували зростання обсягів виробництва [6].

Оцінюючи складну ситуацію на ринку хліба, генеральний директор компанії «Хлібпром» В. Аверченко висловлює думку про те, що для українського ринку хліба характерний високий рівень тінізації та, як наслідок, жорсткість конкуренції. За офіційною статистикою, в Україні за рік виробляється майже 1,3 млн. т хліба. Згідно з оцінками виробників, обсяги виробництва набагато вище – 3,4 млн. т, тобто у тіні перебуває до 60% ринку хлібобулочних виробів. Дрібні компанії не платять ПДВ, далеко не всі офіційно працевлаштовують працівників, легально закуповують сировину й забезпечують належну якість продукції. Тому ціни великого виробника вище, ніж у дрібної пекарні, що, у свою чергу, також негативно впливає на обсяги продажів. У зв'язку з цим В. Аверченко зазначає, що тінізація ринку буде стримувати різке зростання цін з боку великих виробників, оскільки у малих пекарень ціни нижче. В результаті великі виробники будуть балансувати між економічно обґрунтованою ціною та тою ціною, яку пропонують невеликі компанії [7].

Ми підтримуємо думку цього автора про те, що ринок хліба повинен бути конкурентним і не потрібно створювати його штучні обмеження. Умови роботи повинні бути рівні як для великих виробників, так і для невеликих пекарень. Для цього, вважає В. Аверченко, по-перше, повинна бути сформована єдина система оподаткування для всіх виробників, по-друге, висунуті однакові вимоги до якості продукції та процесу її виробництва. Виробники повинні одержувати ліцензії або сертифікати на виробництво хліба. В. Аверченко справедливо затверджує, що саме у такий спосіб можна вивести ринок з тіні й забезпечити безпеку масового продукту на ринку, що надасть додаткові надходження в бюджет, які можна направити на адресу допомоги найменш забезпеченим споживачам [7].

Також можна підтримати думку В. Аверченка про те, що неконтрольовані обсяги виробництва хлібопродуктів є прямою підставою для підвищення ціни на хліб. Адже чим більше товарів проводиться без контролю держави, тем вище собівартість продукції офіційних виробників [7].

**Висновки.** Протягом 2003–2014 рр. в Україні відбувалось значне зниження виробництва хліба та хлібобулочні виробів. Собівартість продукції підприємств хлібопекарської галузі в останній час стрімко зростає за рахунок збільшення вартості сировини, енергоносіїв і інших складових виробництва. Внаслідок цього рентабельність діяльності операторів ринку хліба та хлібобулочних виробів знижується.

Основні оператори ринку хлібопродуктів обирають вертикально інтегровану схему виробничого процесу, що надає можливість оптимізувати всі процеси виробництва та підвищити рентабельність.

Більше 50% внутрішнього виробництва хліба та хлібобулочних виробів припадають на шість великих компаній, за підсумками дев'яти місяців 2014 р. їх сумарна частка склала 52% від загального обсягу виробництва;

Для українського ринку хліба характерний високий рівень тінізації та жорстка конкуренція виробників. Дрібні компанії встановлюють ціни нижче, ніж у великого виробника, оскільки не всі вони є платниками ПДВ, часто нелегально закупають сировину та не забезпечують належну якість продукції, не працевлаштовують легально працівників тощо.

Щодо перспектив розвитку національного ринку хлібопродуктів, можна стверджувати наступне:

– загальний економічний спад в Україні, девальвація гривні, зниження платоспроможності населення, збільшення частки тіньового виробництва

хліба є основним стримуючим фактором розвитку галузі та буде надалі приводити до скорочення ринку хліба та хлібобулочних виробів;

– тінізація ринку буде стримувати різке зростання цін з боку великих виробників, оскільки у малих пекарень ціни нижче за рахунок ухиляння від багатьох легальних витрат. У результаті великі виробники будуть балансувати між економічно обґрунтованою ціною та ціною, запропонованою невеликими пекарнями;

– найближчі кілька років очікується істотне скорочення замовлень виробників соціальних сортів хлібопродуктів і нарощування виробництва більш рентабельних видів продукції, які не підпадають під державне регулювання.

Для поліпшення роботи виробників і ліквідації тінізації на ринку хліба необхідно розробити єдину систему оподаткування, яка створить рівні умови діяльності як для великих виробників, так і для невеликих пекарень, а також встановити єдині вимоги до якості продукції та процесу її виробництва для всіх виробників, які повинні будуть одержувати ліцензії або сертифікати на виробництво хліба.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов А. Исследование рынка хлеба: тенденции и перспективы для Украины / А. Соколов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/industrial/ssledovanie-rynka-hleba-tendencii-i-perspektivy-dlia-krainy-215444>.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Рудь А. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине / А. Рудь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://inventure.com.ua/analytics/investments/analiz\\_rynka\\_hleba\\_i\\_hlebobulochnyh\\_izdeliy\\_v\\_ukraine](https://inventure.com.ua/analytics/investments/analiz_rynka_hleba_i_hlebobulochnyh_izdeliy_v_ukraine).
4. Арасланова-Абраменкова А. Все меньше хлеба: рынок ХБИ в 2015 году продолжит сокращаться / А. Арасланова-Абраменкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pishcheprom.rbc.ua/rus/analytics/vse-menshe-hleba-rynok-hbi-v-2015-godu-prodolzhit-sokrashchatsya-28012015134600>.
5. Полевая Л. Цена на хлеб, или Чьими интересами жертвует государство / Л. Полевая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agronews.ua/node/42733>.
6. Анализ рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ar-group.kiev.ua/novosti/16-analiz-rynka-hleba-i-hlebobulochnyh-izdeliy-v-ukraine-2014>.
7. Аверченко В. Потребителю сложно объяснить, что хлеб не может быть дешевым – глава «Хлебпрома» / В. Аверченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://podrobnosti.mk.ua/2015/03/09/potrebitelyu-slozhno-ob-yasnit-cto-hleb-ne-mozhet-byt-deshevym-glava-hlebproma.html>.

УДК 338.33:621

**Коверга С.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки  
Донецького національного технічного університету***Згоденко Р.О.***аспірант  
Донбаської державної машинобудівної академії*

## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ФОРМА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗИ

У статті розглянуто теоретичні й методичні основи вибору стратегічних напрямків розвитку машинобудівного підприємства в умовах диверсифікованості галузевого комплексу. Досліджено вплив різних факторів, що визначають конкретні форми диверсифікованості в машинобудуванні з урахуванням регіональних особливостей і вимог інтеграційної взаємодії основних учасників галузі.

**Ключові слова:** розвиток, диверсифікація, машинобудівні підприємства, взаємодія, галузь.

### **Коверга С.В., Згоденко Р.А. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

В статье рассмотрены теоретические и методические основы выбора стратегических направлений развития машиностроительного предприятия в условиях диверсификации отраслевого комплекса. Исследовано влияние различных факторов, определяющих конкретные формы диверсификации в машиностроении с учетом региональных особенностей и требований интеграционного взаимодействия основных участников отрасли.

**Ключевые слова:** развитие, диверсификация, машиностроительные предприятия, взаимодействие, отрасль.

### **Koverha S.V., Zgodenko R.A. DIVERSIFICATION AS A FORM OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

The article describes the theoretical and methodological foundations of choice of strategic directions of the engineering enterprise in terms of diversification of industry complex. Investigated the influence of various factors determining the specific forms of diversification in mechanical engineering from a regional perspective and requirements of integration and interaction main industry players.

**Keywords:** development, diversification, machine-building enterprises, cooperation, sector.

**Постановка проблеми.** Стійке зростання прибутковості машинобудівного підприємства забезпечується в умовах, коли воно, реалізуючи свої інтереси, виражає й інтереси своїх партнерів і суспільства; коли воно прагне до постійного оновлення всіх параметрів своєї господарської діяльності, перебуває у стані постійного розвитку. При цьому факторами максимізації доходів тут стають не прорахунки ринку, а урахування ринкової, науково-технічної та споживчої кон'юнктури, всемірне використання внутрішніх джерел розвитку, надання додаткових вигод споживачеві. Принаймні освоєння нових видів діяльності у відповідь на кон'юнктуру ринку формує тенденції загального економічного процесу, одним з напрямків якого є виробнича диверсифікація.

Пошук напрямів диверсифікації для машинобудівних підприємств є актуальним. По-перше, адміністративно-командна економіка боролася за одне з перших місць у світі за рівнем спеціалізації виробництва і створила величезні монопродуктові суб'єкти виробничої діяльності. Необхідність пристосування до ринкових умов об'єктивно змушує шукати найбільш вигідні сфери застосування виробничого потенціалу. По-друге, в сучасних умовах диверсифікація виробничих систем є інструментом міжгалузевого переливу фінансових ресурсів і методом оптимізації структурних перетворень в економіці.

Цим багато в чому пояснюється той факт, що диверсифікація стала найбільш поширеною формою концентрації фінансових ресурсів на вибраному напрямку перетворення виробничо-господарської діяльності підприємств.

Науково обґрунтовані підходи до диверсифікації виробництва на підприємстві дозволяють впливати на динаміку виробничого потенціалу, гнучкість системи з випуску нової диверсифікованої продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ключові теоретичні положення з проблем диверсифікації роз-

робляло багато вітчизняних і зарубіжні авторів. У їх працях досліджено теоретичні та методичні основи організації диверсифікаційної діяльності, надано супутній інструментарій. Тут слід виокремити роботи західних учених і фахівців, таких як І. Ансофф, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М.Мак Дональд, М. Портер, Т. Саати, Дж. Еванс та ін., в яких закладено теоретичний базис використання стратегії диверсифікації як у сфері виробництва, так і у сфері продажів.

Велику роль у науково-методичному забезпеченні практичної диверсифікації відіграли роботи російських вчених: О.О. Ларионової [5], Ф.М. Русиної, О.Б. Петрова [6], О.О. Тарасова [8], Г.Г. Харитонової [11]. Проблема диверсифікації виробництва підприємствами машинобудування України досліджується у роботах вітчизняних авторів: О.О. Цюгла [12], М.Д. Корінько [4], В.О. Шишкін [14], А.В. Череп [13] та ін. Роботи цих учених здебільшого присвячені питанням стратегії диверсифікації та методів її проведення, проблем та особливостей управління диверсифікованим машинобудівним підприємством. Але деякі питання у вітчизняній науковій літературі розроблено недостатньо повно. Зокрема, відсутні методичні підходи до оцінки адекватності диверсифікаційних стратегій підприємств машинобудівного комплексу на конкурентних ринках машинобудівних виробів ринковим умовам їх реалізації, особливостям економічного розвитку суміжних галузей і регіонів. Це вказує на необхідність розгляду процесу диверсифікації на рівні промислового комплексу в цілому.

Крім того, відсутнє цілісне дослідження з проблем моделювання та інформаційного забезпечення стратегії диверсифікації у практиці машинобудівних підприємств.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в тому, щоб шляхом узагальнення теоретичних матеріалів та аналізу практики дослідити сучасні тен-

денції розвитку стратегії диверсифікації на машинобудівних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш складними і комплексними завданнями, що стоять перед підприємствами машинобудівного комплексу Донецького регіону є модернізація виробництва, збереження виробничого потенціалу, розробка інноваційних варіантів використання сировини, матеріалів, технологій, посилення безвідходності виробництва. Вирішити ці завдання можна за допомогою поєднання інструментів диверсифікації діяльності окремої групи підприємств і форм інтеграційних тимчасових утворень, яка передбачає найбільш повне використання потенціалу підприємств галузі. Кожне підприємство має свої унікальні технології, виробничі процеси, технологічні переділи. При об'єднанні на обмежений термін ресурсного потенціалу та переваг декількох підприємств в інтегровану виробничу систему (ІВС) у рамках окремого промислового комплексу можна створювати продукцію, яку не може виробляти окреме підприємство, що означає розширення продуктового портфеля промислового комплексу і сприяє процесу диверсифікації промислового комплексу на основі інтегрованих виробничих систем (ІВС). Окремі проблеми функціонування складних інтеграційних утворень вирішувалися в роботах вітчизняних і російських дослідників [2; 3, с. 285-289; 9, с. 11-24].

На основі аналізу сучасних тенденцій в теорії розвитку складних економічних систем ми зробили висновок, що категорія «диверсифікація» визначається на мікрорівні, оскільки стосується сфер діяльності підприємств як відокремлених господарських суб'єктів. Однак така відособленість істотно обмежує рамки наукового пошуку нових форм і векторів їх розвитку, абсолютно не орієнтує виробничу систему на адаптацію до викликів ринкового середовища, врахування регіональних і територіальних особливостей, ізолює систему від позитивного результату залучення джерел зростання потенціалу ззовні.

Диверсифікація – один з напрямків економічної стратегії виробничого підприємства, які мають на меті розширити сферу ринкової діяльності підприємства шляхом випуску на нього (ринок) нових товарів, непов'язаних з основною спеціалізацією, на тих самих виробничих площах, з використанням наявного обладнання і з тим самим переліком основних матеріалів за рахунок внутрішньовиробничих резервів [7, с. 19-20].

Ґрунтовний аналіз проблем управління процесами диверсифікації [5, с. 106-109; 8, с. 33-39] показав, що сучасні дослідники залишають поза увагою процеси диверсифікації на мезорівні (рівні галузевих підкомплексів і комплексів, територій та регіонів). Цей недолік можна усунути шляхом синтезу сучасних підходів, моделей управління процесами диверсифікації з технологіями вивчення міжгалузевих взаємодій.

На нашу думку, наявну класифікацію основних видів диверсифікації за базовими критеріями, зазначеними на рисунку 1, необхідно доповнити новим напрямом класифікації – диверсифікацією галузевого комплексу.

Диверсифікація галузевого комплексу визначається як одночасний розвиток декількох напрямків промислової діяльності на основі диверсифікаційного потенціалу промислових підприємств, відкриття нових виробництв на основі маркетингових досліджень та інноваційних розробок в рам-

ках одного регіону або міжтериторіального з метою розширення продуктового ряду промислового комплексу та підвищення його конкурентоспроможності.

Диверсифікація галузевого промислового комплексу повинна передбачати вибір найбільш оптимальних шляхів максимально можливого підвищення його конкурентоспроможності з перспективою створення технологічно вдосконаленого і соціально орієнтованого промислового комплексу.

У цих умовах основним інструментом проведення цілеспрямованої політики впровадження процесів диверсифікації в управління промисловими комплексами стають якісно нові управлінські механізми, адаптовані до реальних умов з масштабними перспективами в розвитку. При цьому цільова спрямованість функціонування подібних механізмів повинна полягати у створенні умов для підвищення конкурентоспроможності галузі та рівня добробуту населення, що досягається шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу регіону. Це вимагає забезпечення оптимальної взаємодії всіх об'єктів, залучених у такий процес, проведення організаційних і технологічних змін, пов'язаних з виходом на нові ринки з новими або вдосконаленими товарами або послугами та задоволення потреб суб'єктів господарювання і споживачів території.

Кожне підприємство має свої унікальні технології, виробничі процеси, технологічні переділи. При об'єднанні ресурсного потенціалу та переваг кількох підприємств можна створювати продукцію, яку не може виробляти окреме підприємство.

Тому диверсифікацію машинобудівного комплексу (ДМК) можна також вважати розширенням продуктового портфеля машинобудівного комплексу за рахунок створення виробництв нового продукту на базі інтегрованих виробничих систем (ІВС).

Інтегрована виробнича система (ІВС), на нашу думку, – це об'єднана виробнича система великої кількості різного рівня елементів виробничих систем підприємств з найбільш прогресивними організаційними і технологічними можливостями на обмежений термін з метою реалізації проектів, які складно реалізувати на базі одного підприємства.

Розробка і освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції сприяє збільшенню фінансової самостійності та самодостатності регіонів, що дозволить створити умови для розвитку інноваційних про-

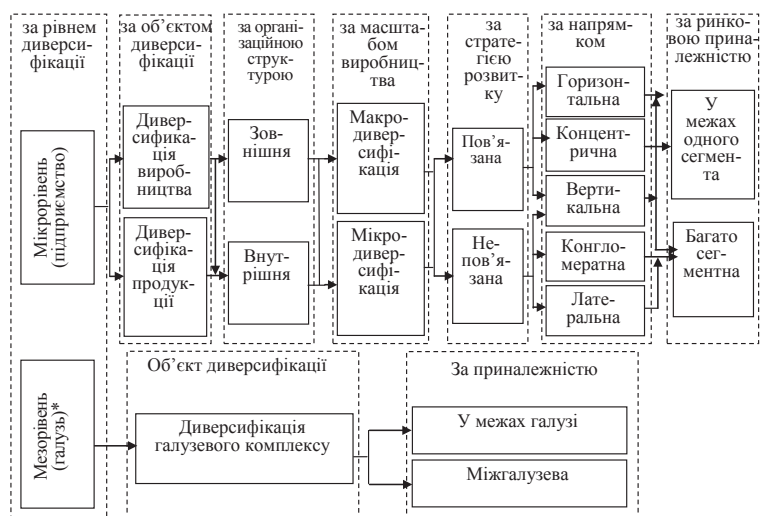


Рис. 1. Класифікація видів диверсифікації (на основі [5, с. 106]) \* авторський класифікаційний напрям

цесів, освоєння нових технологій, побудови нових зв'язків на принципово новій якійсній основі.

Принципи диверсифікації галузевого комплексу на базі інтегрованих виробничих систем можуть розглядатися на двох рівнях: на рівні галузі (загальні принципи) і на рівні підприємств-учасників програми диверсифікації (часткові принципи) (табл. 1).

На нашу думку, диверсифікаційні перетворення з урахуванням регіональних і галузевих особливостей слід оцінювати не за результатами поточної діяльності підприємств, а за стратегічний період часу (в динаміці). Це означає, що конкретний вибір варіантів диверсифікаційного ринкового розвитку такого машинобудівного підприємства визначається правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють найкращим чином реалізувати вектор розвитку комплексу в цілому. Диверсифікаційна стратегія повинна забезпечувати стійке економічне зростання і розвиток не одного підприємства, а підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції в цілому по галузі.

Тут необхідно врахувати, що єдиної стратегії для всіх підприємств не існує. Кожне підприємство, навіть однієї галузі, унікальне, тому й визначення його стратегії також оригінальне й залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, особливостей продукції, стану економіки та інших факторів. Тут простежується складність реалізації того завдання, яке ми поставили у нашому дослідженні, тобто необхідно не тільки враховувати вплив факторів зовнішнього оточення (реалізувати загальні принципи), але і на основі інструментів міжгалузевої діагностики адаптувати стратегію підприємства з урахуванням генерального вектору розвитку галузевого промислового комплексу (принцип 7, група «часткові»). Пошук балансу між ступенем і форматом інтеграції та диверсифікації проблема не нова, але не знайшла достатнього методологічно розгорнутого рішення в умовах прояву кризових процесів в економіці України.

Для ефективної роботи на ринку машинобудівних виробів виробникам, на нашу думку, слід розробити

Таблиця 1

### Загальні і часткові принципи процесу диверсифікації (авторська систематизація)

Принцип	Зміст принципу
<i>Загальні принципи</i>	
1. Принцип рівномірного розвитку всіх соціально-економічних сфер регіону	Процес диверсифікації в умовах регіону повинен позитивно впливати не тільки на розвиток його промислового комплексу, а й на соціальний і культурний розвиток, поліпшення якості життя населення, підвищення доходів, підвищення рівня освіти.
2. Принцип пріоритетності дослідження та розвитку конкурентних видів економічної діяльності регіону	Передбачає комплексне дослідження природних, трудових, виробничих і фінансових ресурсів регіону та визначення видів діяльності і виробництв, розвиток яких сприятиме розвитку економіки регіону, стабілізації та зростання якості життя населення.
3. Принцип формування інноваційного продуктового портфеля промислового комплексу	Диверсифікація МК на базі ІПС передбачає створення складного продукту і відповідно наявність технологій, виробничих процесів, фахівців, науково-технічних розробок різних підприємств, що дозволяють сформувати об'ємний продуктовий портфель машинобудівного комплексу.
4. Принцип раціональності виробничо-територіальних поєднань підприємств	Учасником може стати підприємство, незалежно від форм і розмірів власності, але таке, що пройшло всі критерії відбору. Підприємства повинні володіти кращими показниками за технологічними параметрами, якістю, собівартості продукції і т.д. Враховується ступінь сумісності підприємств і гнучкість їх структури для участі в інтегрованому виробництві, умови переходу до наукомісткої технології з визначальною роллю інноваційних та інформаційних факторів. Принцип раціональності повинен поширюватися і фінансування програми. Аутсорсинг.
5. Принцип рівноваги між інтересами підприємства і регіону	При аналізі та розробці заходів в рамках управління ІПС необхідно порівнювати результати і витрати як підприємства, так і відповідні показники на рівні регіону.
6. Принцип цілеспрямованості та контролю	Зважаючи на те, що здійснення диверсифікації поширюється на багато підприємств машинобудівного комплексу, то необхідний орган для координації та контролю процесу і результатів, яким може бути координаційний центр, що створюється при побудові ІПС.
7. Принцип синергії	Орієнтує на врахування у процесі диверсифікації колективних дій на всіх рівнях управління і виконання
8. Принцип діалогу	Реалізація постійного діалогу в режимі прямого і зворотного зв'язку між підприємством та суб'єктом управління територією.
<i>Часткові принципи</i>	
1. Принцип пріоритетності продукції портфеля машинобудівного комплексу	Передбачає необхідність першочергової обробки деталей галузевого замовлення, залучення виробничих потужностей які простоюють, забезпечення першочергового матеріального, інструментального забезпечення.
2. Принцип синергії	Вважається скороченням витрат при об'єднанні різних видів виробництв.
3. Принцип контролю якості	Оцінює контроль якості на вході і виході кожної виробничої ланки ІПС і безперервність протягом усього виробничого циклу.
4. Принцип інформатизації	Передбачає впровадження CALS-технологій, що забезпечують безперервну інформаційну підтримку життєвого циклу продукту і управління ресурсами підприємства.
5. Принцип стимулювання персоналу	Збільшення заробітної плати, створення прогресивної системи оплати праці, розширення пакету соціальних пільг і т.д.
6. Принцип гнучкості виробництва	Принцип передбачає безперервну оцінку рівня виробленої продукції і методів роботи, зіставлення з подібними процесами, використовуваними конкурентами, виявлення кращих підходів до виробництва та управління. Впровадження інноваційних, науково-технічних досягнень у виробничий процес. Бенчмаркінг.
7. Принцип адаптивності	Принцип ґрунтується на необхідності діагностики ступеня впливу зовнішніх параметрів процеси росту і розвитку виробничої системи окремих учасників, зіставлення з результатами моніторингу в минулому, виявлення критеріїв результативності процесу зростання та оцінка потенціалу розвитку системи в цілому.

нові для такого ринку варіанти стратегій (враховуючи ступінь інтеграції), розрахувати необхідні для їх реалізації ресурси (виробничий і ресурсний потенціали диверсифікації), а потім залежно від того, чи змінюються у часі пріоритети (загальні й часткові принципи диверсифікації), реалізувати ті стратегії, які найбільш доцільні у сформованій ситуації.

Стратегічний сенс диверсифікації полягає в тому, що на підприємстві створюються нові елементи виробничо-комерційного циклу. Основним змістом цієї стратегії є наукові, організаційно-технічні та комерційні заходи щодо впровадження нових напрямів виробництва товарів і послуг.

Дослідження показують, що диверсифікаційні стратегії реалізуються в процесі постійних змін, перетворень у виробничій практиці. При цьому вони багатоваріантні, характеризуються різноманітністю підходів, дій, діяльністю щодо будь-якого об'єкта [10].

Не можна погодитися з деякими авторами, які вважають причини переорієнтації машинобудівних підприємств на стратегічні питання диверсифікації необхідність розширення сфер застосування капіталу [1; 10, с. 112-119]. Їх твердження свідчать про недостатнє теоретичне та практичне опрацювання питання, тому що, по-перше, цілі стратегій диверсифікації напряду залежать від фінансового стану і можливостей машинобудівного підприємства, і по-друге, – привабливість галузей для машинобудівних підприємств різна в короткостроковому і довгостроковому періодах. Наприклад, фінансові можливості збиткових, середніх і успішних підприємств диктують різні стратегії, від «просто вижити» до утворення стратегічних корпоративних структур. Тому рішення у сфері інтеграційної взаємодії вимагають пильної уваги з боку груп впливу, і зокрема системи державного стимулювання.

До того ж, як відомо, при розробці довгострокової стратегії процесу диверсифікації оцінюються ймовірні потреби ринку в машинобудівній продукції, виявляються раціональні співвідношення між розвитком ринкових відносин, виробництвом і споживанням продукції.

Результати цих і подібних розрахунків складають основу для розробки такої стратегії диверсифікації на машинобудівних підприємствах, яка б забезпечила постійне наближення до оптимального рівня виробництва. Зрозуміло, цей рівень змінюється і буде змінюватися залежно від розвитку машинобудівного підприємства, накопичення інформації, появи нових технологічних та інших можливостей.

**Висновки.** Отже, за підсумками дослідження можна зробити певні висновки:

1. Диверсифікаційні стратегії повинні враховувати цілі та завдання, які має вирішувати кожен стратегічний рівень. З огляду на те, що цілі конкретні для певних етапів розвитку системи, в методологічному плані можна вказати на те, що вони повинні бути в основі стратегії.

2. Диверсифікаційні стратегії не мають відокремлюватись від комплексу засобів і механізмів підприємства та вектору галузевого розвитку, що дозволяють здійснювати керівничі на основі системи загальних і часткових принципів.

3. На машинобудівному підприємстві повинен бути розроблений взаємопов'язаний комплекс (портфель) диверсифікаційних стратегій, тобто мова йде про ієрархію стратегій. Одна єдина стратегія не здатна вирішувати всі завдання. Окрема стратегія буде націлена на відповідний елемент диверсифікаційного процесу такого рівня, а разом вони утворюють механізм стратегічного управління диверсифікацією.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акимцев А.Ю. Управление диверсификацией промышленного производства / А.Ю. Акимцев. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. – 250 с.
2. Асаул В.В. Самоорганизация и экономическая интеграция: общие точки: моногр. / В.В. Асаул, В.И. Криштал // Экономическое возрождение России. – 2004. – № 1. – С. 5-14.
3. Гліненко Л. Способи інтегрування бізнес-систем у бізнес-простір / Л. Гліненко // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2007. – Вип. 37(1). – С. 285-289.
4. Корінко М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: моногр. / М.Д. Корінко. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2007. – 429 с.
5. Ларионова О.А. Механизм региональной диверсификации на базе интегрированных производственных систем / О.А. Ларионова // Вестник РГРТУ. – 2009. – № 4(30). – С. 106-109.
6. Петров А.Б. Консолидация и диверсификация машиностроения в условиях инновационного развития / А.Б. Петров. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. – 205 с.
7. Старовыборная С.Ю. Практика разработки стратегии диверсификации машиностроительного предприятия / С.Ю. Старовыборная // Управление современной организацией. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2007. – 159 с.
8. Тарасов А.А. Методические аспекты оценки основных факторов диверсификации предприятий / А.А. Тарасов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 2(24). – С. 33-36.
9. Філіпенко А. Інтеграційні перспективи України: бігравіаційна модель / А. Філіпенко // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 11-24.
10. Фролов В.М. Повышение эффективности диверсификации производства / В.М. Фролов // Проектирование и исследование технических систем: межвуз. научный сб. – Набережные Челны: Изд-во КамГПИ, 2005. – № 7. – С. 112-119.
11. Харитоновна Г.Г. Особенности стратегической диверсификации в промышленности / Г.Г. Харитоновна. – М.: ООО «ТСМ», 2009. – 254 с.
12. Цогла О.О. Управління диверсифікацією діяльності машинобудівного підприємства / О.О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 150-155.
13. Череп А.В. Особливості диверсифікації виробництва підприємств машинобудування в Україні / А.В. Череп, Н.Е. Лук'яненко // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 4(58). – С. 317-319.
14. Шишкін В.О. Управління диверсифікацією підприємств / В.О. Шишкін // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2006. – № 4. – С. 399-401.

УДК 631.1:574:332.33

**Коренюк Л.В.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів та економічної безпеки**Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту  
імені Всеволода Лазаряна*

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

У сучасних умовах зростає значення і роль антикризового управління. Одним із чинників подолання кризи на підприємстві є впровадження інновацій. В статті визначено чинники, які сприяють та заважають розробці інновацій на підприємствах. Крім того, досліджено та систематизовано окремі показники інноваційної діяльності на рівні підприємств. Удосконалення засобів та прийомів антикризового управління сприятиме вирішенню завдань інноваційної політики держави на рівні підприємств.

**Ключові слова:** управління, антикризове, підприємство, інноваційна стратегія, керованість.

### **Коренюк Л.В. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ**

В современных условиях возрастает роль и значение антикризисного управления. Одним из рычагов преодоления негативных кризисных явлений есть использование инноваций. В статье определены рычаги, которые способствуют и препятствуют разработке инноваций на предприятии. Кроме того, исследованы и систематизированы отдельные показатели инновационной деятельности предприятий. Усовершенствование средств и инструментария антикризисного управления будет способствовать решению задач инновационной политики государства на уровне предприятий.

**Ключевые слова:** управление, антикризисное, предприятие, инновационная стратегия, управляемость.

### **Korenyuk L.V. CRISIS MANAGEMENT INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS: THE INNOVATIVE ASPECT**

In modern terms, the importance and role of crisis management. One of the factors of overcoming the crisis in the enterprise is innovation. The article singles out factors that affect and hinder the development of innovation in enterprises. In addition, research and systematized some indicators of innovation activity. Perfection of means and methods of crisis management will contribute to solving problems of innovation policy at the enterprise level.

**Keywords:** management, crisis, enterprise, innovation strategy, manageability.

**Вступ.** Будь-яка соціально-економічна система досягає успіху в своїй діяльності, якщо вона знаходиться в стані послідовного сталого розвитку. Розвиток – це придбання нової якості, що визначає посилення і стійкість життєдіяльності організації, її зростання. Як би успішно не функціонувало підприємство, але якщо його керівництво не націлене на освоєння новітніх технологій, що дозволяють виробляти нові види продукції вищої якості і з найменшими витратами, таке підприємство через певний проміжок часу ризикує стати конкуренто неспроможним. А це означає ослаблення позицій на ринках збуту, втрата споживачів продукції і зниження розмірів прибутку. Все це сприяє виникненню кризової ситуації в організації і може послужити причиною банкрутства. Особливо актуальною є дана проблема для економіки нашої держави, що переживає складну економічну ситуацію. Події, що відбуваються останнім часом, в національній економіці характеризуються загальним спадом виробництва і конкурентоспроможності продукції, зниженням зацікавленості більшості товаровиробників у проведенні інноваційних заходів, а також практично повною відсутністю у державних структур дієвої інноваційної політики.

**Аналіз останніх досліджень.** Відомий американський економіст Едвард Демінг виклав в своїх наукових роботах програму управління корпорацією в умовах жорсткої конкуренції. Сутність даної програми представлена в принципах, слідувати яким він закликає керівництво компаній. Ось деякі з них: – зробіть так, щоб прагнення до вдосконалення товару або послуги стало постійним; – постійно удосконалюйте систему виробництва і обслуговування, щоб підвищувати якість і продуктивність; – сформуйте систему ефективного керівництва; – запровадьте загальну програму підвищення кваліфікації і самовдосконалення [6].

Реалізація вищевказаних принципів безпосередньо пов'язана з формуванням ефективної системи інноваційного управління підприємством, що дозволяє йому функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і досягати провідних позицій своєї галузі. Так, Й. Шумпетер вважає, що основу економічного зростання складають нововведення. Відповідно до класифікації Й. Шумпетера поняття «нововведення» розглядається, як: 1) виготовлення нового продукту, ще невідомого споживачам; 2) впровадження нового, тобто невідомого, методу (способу) виробництва; 3) освоєння нового ринку збуту; 4) отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів.

У праці О. О. Терещенко [7] антикризове управління зводиться до застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити стабільне функціонування підприємства на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками попередження та подолання фінансової кризи [2]. Л. О. Лігоненко [5] вважає важливим теоретичним питанням також визначення сфери застосування терміну «антикризове управління». Вважається, що використовувати антикризове управління потрібно лише відносно підприємства-боржника для характеристики частини процедур, передбачених у процесі банкрутства.

**Постановка проблеми.** Проблеми в національній економіці посилюються інноваційною кризою, яка виявляється у різкому зниженні керованості процесами створення і впровадження нововведень на підприємствах, у відсутності реальних джерел фінансування, в згортанні та припиненні діяльності креативних дослідницьких колективів. З урахуванням вищевказаного пошук можливих вирішень проблем управління інноваційними процесами виступає як важливе завдання антикризового управління.



Разом з тим характер і особливості розвитку інноваційних процесів визначаються не лише загальною економічною ситуацією, але і певними закономірностями розвитку, властивими саме інноваційній сфері. Такі дослідження доцільно здійснювати в рамках теорії нововведень, починаючи з моменту її виникнення.

**Результати досліджень.** В умовах сталого прискорення темпів науково-технічного прогресу, глобалізаційних процесів ринку, посилення конкуренції, яке супроводжується скороченням термінів дії конкурентних переваг і необхідністю розділення ринку на сектори та окремі ніші, інноваційність стає визначальним фактором ефективності виробництва та чи не єдиним засобом виживання. А стратегічне управління нововведеннями при цьому виступають у якості важливого завдання антикризової політики підприємства, виконання якої багато в чому залежить від якості та своєчасності прийнятих інноваційних рішень. Такі рішення організаційно і економічно сприятимуть забезпеченню досягнення поставленої мети по створенню конкурентоздатної продукції.

Так, при ухваленні такого роду управлінських рішень слід виходити з особливостей інноваційного процесу, враховувати ступінь новизни нововведень, їх потенціал, ресурсні можливості підприємства. Інноваційна діяльність досить тісно пов'язана із залученням матеріальних та фінансових ресурсів, основними з яких є інвестиції і витрати часу на наукові, інформаційні і технічні розробки та технологічне освоєння масштабного виробництва нової продукції. Особлива роль при цьому належить управлінському персоналу, його здатності розробляти та реалізовувати ефективні інноваційні рішення. Процес формування ефективної системи інноваційного управління залежить від рівня інноваційного потенціалу підприємства – його можливостей в досягненні поставлених інноваційних цілей. Реалізація цих цілей в глобальних масштабах виступає як засіб отримання досить високого прибутку в довгостроковій перспективі, зміцнення, а потім і підвищення конкурентних можливостей на ринку, вирішення економічних проблем і проблеми виживання підприємства в цілому. На рівень розвитку інноваційного потенціалу фірми впливають чинники, представлені в табл. 1. Перераховані причини, що сприяють і заважають розробці нововведень в організації, інноваційні можливості якої визначаються не лише її розмірами, величиною капіталу, розвитком виробничої бази, але і рівнем науково-технічного і управлінського потенціалу фахівців. Отже, чим вище рівень інноваційного потенціалу, тим успішніше підприємство уникає можливих кризових ситуацій. До них відноситься рівень розвитку виробництва, що склався раніше; стан механізму і системи управління; тип і орієнтація організаційної структури; тенденції економічної і інноваційної політики; – розуміння потреби в різному роду змінах і готовність до них персоналу [5].

Так, показниками інноваційних підприємств є: організація спеціальної групи, що відповідає за створення новітніх ідей; пошук цією групою різноманітних джерел розвитку, як внутрішніх, так і зовнішніх; використання різноманітної сучасної практики стимулювання творчої активності працівників; заохочення і підтримка менеджерами інноваційної активності службовців на всіх рівнях за допомогою спеціальних бюджетних асигнувань; заохочення ухвалення рішень по відбору і впровадженню нововведень на колективній основі; чітка стратегія управління нововведеннями. Якщо перші ознаки характеризують організаційну спрямованість

установи на роботу з персоналом, то остання відображає необхідність існування чітко сформульованої інноваційної стратегії, яка на довгостроковій основі створює необхідні умови для генерування новітніх ідей. Інноваційна стратегія найтіснішим чином пов'язана з принципами підприємницького управління, вона вимагає від керівника здібності передбачення, особистої мужності і реалізму, підприємницького підходу уяви, ініціативності і раціональності. Важлива умова управління в складних системах – здатність визначення пріоритетів. Відповідальність за інноваційну стратегію, що визначає конкурентоздатність підприємства має нести керівництво та відповідні спеціалісти підприємства. В зв'язку з цим завдання вищого керівництва полягає в тому, щоб виявляти управлінський потенціал, необхідний для конкретних умов функціонування організації, систематично переглядати свої внутрішні «запаси» управлінських талантів, визначати масштаби і цілі необхідної управлінської підготовки і виділяти відповідні ресурси. У вітчизняній науковій літературі розрізняють два основні типи інноваційної стратегії: адаптивну, коли підприємство використовує нововведення як відповідну реакцію на зміни ринкових умов в цілях збереження своїх позицій на ринку; конкурентну, коли інноваційні нововведення використовуються як відправна точка для досягнення успіху. Адаптивну стратегію характеризує концентрація зусиль на часткових змінах, додатковим поліпшенням існуючих продуктів, ринків технологій, традиційних для даної організації шляхів досягнення успіху. Така стратегія позбавляє організацію можливості створювати і використовувати нові виробничі і ринкові можливості, знаходити нові конкурентні переваги та робить таку стратегію, прогнозованою для конкурентів. Конкурентна стратегія, заснована на творчому підході, припускає подвійний зворотний зв'язок шляхом аналізу інноваційного середовища організації, яка складається з чинників інноваційного потенціалу. Виходячи з проведених досліджень, дана стратегія вимагає постійної інноваційності та самовдосконалення організації через постійну оцінку і експериментування в області способів аналізу і рішення проблем.

Таблиця 1

**Чинники, що впливають на розробку нововведень**

Чинники, що сприяють розробці нововведень	Чинники, які заважають розробці нововведень
Збереження і розширення виробничої бази	Високі витрати, пов'язані з розробкою і впровадженням нововведень
Імідж корпорації	Велика невпевненість в успіху
Підвищення науково-технічного потенціалу фахівців	Слабка патентоспроможність нововведення
Реалізація потреб і пропозицій споживача	Тривалі терміни між розробкою нововведення і виходом виробу на ринок
Скорочення витрат	Труднощі в збереженні частки на ринку. Відсутність необхідних ресурсів і кваліфікованих кадрів

**Висновки.** Створення новітніх інноваційних структур – одне з основних завдань економічної політики як економічно розвинених, так і країн, що розвиваються. Ці структури дозволяють стабілізувати економічну ситуацію. Навіть у розвинених економічних системах вони у ряді випадків створюються в період економічного спаду, структурної перебудови,

робочих місць, що супроводжуються скороченням обсягів бюджетних асигнувань на науковий розвиток, а також в умовах значного накопичення науково-технічного потенціалу за відсутності механізму доведення наявних ідей до конкретного споживача і досягнення комерційного успіху.

Виходячи з вищевказаного, ефективне управління інноваційним процесом вимагає спеціальних організаційно-економічних механізмів. Це, в першу чергу, пов'язано з умовами невизначеності, які характерні для інноваційної діяльності. Завжди існує небезпека того, що вартість отриманих інноваційних рішень може опинитися дуже висока або нова продукція потерпить комерційну невдачу на ринку. Вірогідність неефективності інвестицій залежить від вірогідності комерційного успіху. Дана проблема може бути вирішена шляхом формування спеціальної інфраструктури, що підтримує інноваційний процес. Інноваційна інфраструктура є організаційно-матеріальною, фінансово-кредитною та інформаційною базою для створення умов, що сприяють ефективному розподілу засобів існування та наданню послуг для розвитку інноваційної діяльності, технологічного процесу комерціалізації науково-технічної продукції конкурентоздатних підприємств.

Одним з позитивних чинників розвитку інноваційних структур в державі є розвиток підприємництва малого і середнього бізнесу, що допомагає вирі-

шувати проблеми зайнятості і соціальної стабільності суспільства та сприяє вирішенню завдань інноваційної політики в рамках антикризового управління держави в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 624 с. – (Высшее образование).
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 503 с.
3. Іртищева І.О. Особливості формування інвестиційного забезпечення галузі в контексті національної антикризової політики / І.О. Іртищева, М.І. Стегней, Є.О. Бойко // Збірник наукових статей: «Менеджмент у ХХІ сторіччі: методологія і практика» – Полтава: видавець Шевченко Р.В., 2014. – С. 123-127.
4. Іртищева І.О. Галузеві аспекти управління інвестиційними процесами в контексті національної антикризової політики / І.О. Іртищева, Т.В. Смелянець, О.Є. Гросицька // Бізнес-навігатор. – 2013. – № 3 (32). – С. 125–131.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
6. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга: [пер. с англ. Ю.П. Адлера, В.Л. Шпера.] / Р.Г. Нив. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 150 с.
7. Терешенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

## СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.43:330.322(477.87)

Дем'ян Я.Ю.

*старший викладач кафедри економіки, управління та інженерії  
Мукачівського державного університету*

### ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У статті визначено основні чинники, що сприяють підвищенню інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки, розглянуто показники вимірювання оцінки соціально-економічного розвитку областей. Розроблено систему показників рейтингової оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки.

**Ключові слова:** регіон, аграрний сектор, інвестиційна привабливість, економічний розвиток, інвестиційний паспорт області.

#### Дем'ян Я.Ю. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье определены основные факторы, способствующие повышению инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики, рассмотрены показатели измерения оценки социально-экономического развития областей. Разработана система показателей рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики.

**Ключевые слова:** регион, аграрный сектор, инвестиционная привлекательность, экономическое развитие, инвестиционный паспорт области.

#### Demyan Ya.Yu. ESTIMATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY

The article defines the main factors that contribute the increase of the investment attractiveness of agricultural sector of the economy, indicators measuring the estimation of the socio-economic development areas are researched. The indicators rating system of estimation of the investment attractiveness of agricultural sector of economy have been proposed.

**Keywords:** region, agricultural sector, investment attractiveness, economic development, investment Passport of the region.

**Постановка проблеми.** В умовах нестабільного розвитку аграрного сектору економіки України, дефіциту інвестиційних ресурсів, підвищеного ризику інвестиційної діяльності в сільськогосподарському виробництві для потенційного інвестора важливою є інформація про рівень інвестиційної привабливості потенційного споживача інвестицій. Необхідність дослідження інвестиційної привабливості, створення умов для її зростання, розробки механізму залучення інвестицій в підприємства аграрного сектору економіки визначили актуальність нашого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти інвестиційної привабливості сільського господарства досліджує багато українських вчених, таких як П.Т. Саблук, С.М. Березовенко, О.А.Жириченко, А.І. Кредісова, О.С. Віханського, І.Н. Герчикової, П. Гайдуцьки. Аналіз останніх досліджень свідчить про те, що теоретичні погляди різних авторів на інвестиційну привабливість сільського господарства регіону істотно відрізняються, а тому потребують подальшого глибокого вивчення.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні основних чинників та розробці системи показників рейтингової оцінки, що сприяють підвищенню інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аграрний сектор в Україні є все більш привабливим для потенційних інвесторів. У світі спостерігається тенденція до зростання чисельності народонаселення, що збільшує потребу в продукції сільського господарства та у готових продуктах харчування. Україна має сприятливі природно-кліматичні умови, вигідне географічне положення, тому здатна нарощувати обсяги виробництва сільгосппродукції.

Для інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки необхідна виважена державна підтримка. Держава має виконувати функції гаранта стабільності інвестиційного клімату за рахунок проведення регламентованої та передбачуваної податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики. Подальше входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі вимагають адаптації до нових та постійно змінних умов, а відповідно й подальшого удосконалення аграрної політики [5]. Послідовна система інвестиційна політика, що має на меті формування прибуткових підприємств в аграрному секторі, дозволить створити передумови для виробництва конкурентної продукції, структурної перебудови АПК та розвитку сільського господарства. Майже повна зупинка інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, що відбулася у 1991-2000 р., призвела до руйнівних процесів у продуктивних силах галузі, проїдання капіталу, погіршення стану земельних ресурсів, зниження ефективності сільськогосподарського виробництва, надходження на український ринок низькоякісних імпортних продовольчих товарів, погіршення рівня якості життя сільського населення та населення країни загалом [4, с. 52]. Необхідною умовою відродження сільськогосподарського виробництва є технічне й технологічне переозброєння галузі. Однак це вимагає вагомих фінансових витрат. Залучення іноземних та вітчизняних інвестицій є однією з найважливіших проблем. Український аграрний сектор зі своїм потенціалом виробництва є тією ланкою, що може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції в світовий економічний простір, з одного боку, а з іншого – зростанням доходів, використовуваних в аграрній економіці сільського населення [3].

Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств значно залежить від ролі й місця цієї галузі у системі агропромислового комплексу, насамперед це стосується характеру економічних відносин між сільським господарством та іншими її сферами.

Зауважимо, що з методичного погляду інвестиційна привабливість аграрного сектору має багаторівневий характер. Для потенційного інвестора можуть бути цікавими рівні, такі як:

– інвестиційна привабливість аграрного сектору областей України (коли область має значну територіальну протяжність, а також райони з різними при-

родно-кліматичним та ресурсним потенціалом, різною спеціалізацією і т.д.);

– інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств у межах областей держави;  
– інвестиційна привабливість різних підгалузей аграрного виробництва (у межах країни, області, району, підприємства чи господарства).

Для дослідження ми пропонуємо методику комплексного порівняння рейтингової оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки. Ціль проведення такої оцінки – забезпечення потенціальних інвесторів інформацією про інвестиційну привабливість областей, підприємств, підгалузей аграрного сектору економіки України.

Оцінку пропонується проводити за чотирима блоками: виробнича діяльність, інвестиційна діяльність, ефективність суб'єктів інвестиційної діяльності, соціальний рівень розвитку суб'єктів інвестиційної діяльності.

Складовими етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств є: відбір об'єктів рейтингового дослідження; збір та аналітична обробка вихідної інформації за оціночний період часу; обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингових оцінок; визначення підсумкового показника рейтингової оцінки та ранжування об'єктів дослідження за рейтингом. При проведенні рейтингової оцінки використовуються дані з готових звітів підприємств чи господарств та зведені річні звіти по областях.

Залежно від указаних цілей дослідження та рівнів дослідження система показників за блоками може змінюватися. Для рейтингової оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки ми пропонуємо систему показників, що представлена на рисунку 1, а для рейтингової оцінки інвестиційної діяльності галузей аграрного сектору по областях – система показників на рисунку 2.

Кожен показник об'єктів дослідження ранжується за рейтингом:

- об'єму реалізації;
- темпів зростання реалізації;
- валового прибутку;
- концентрації сільськогосподарських угідь;

– отриманих чистих грошових засобів від інвестиційної діяльності;

- отриманих субсидій з бюджетів усіх рівнів;

– рівня загальної рентабельності підприємства;

- отриманого прибутку на одне підприємство;

– ефективності управління (питома вага прибуткових підприємств);

- соціальний (рівень середньорічної зарплати, враховуючи соціальні виплати).

При розрахунку зведеного рейтингу ми виходили з того, що передбачали рівність значень кожного індивідуального рейтингу у зведеному. У такому рейтингу об'єкти дослідження ранжуються в напрямку зменшення рейтингової оцінки. Найвищий рейтинг має об'єкт з мінімальним значенням підсумкової оцінки. У результаті вико-

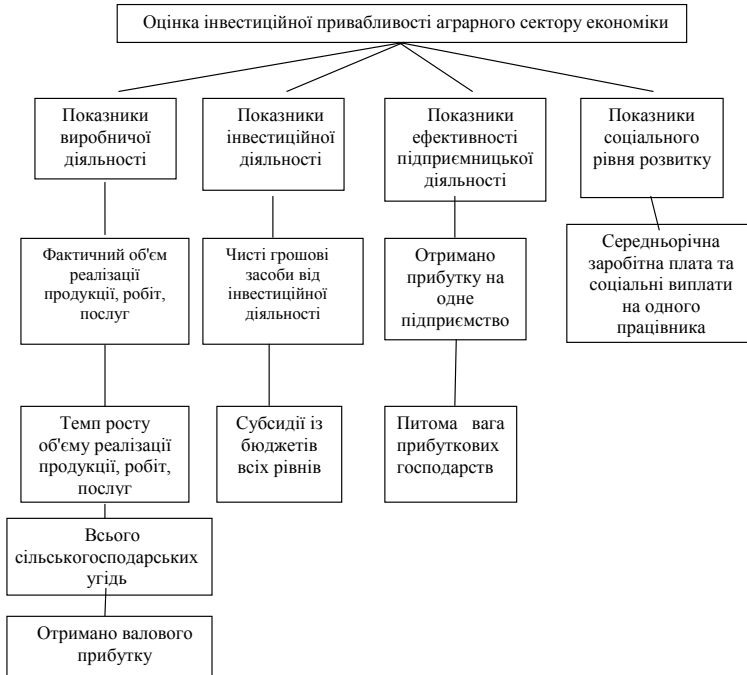


Рис. 1. Система показників оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки

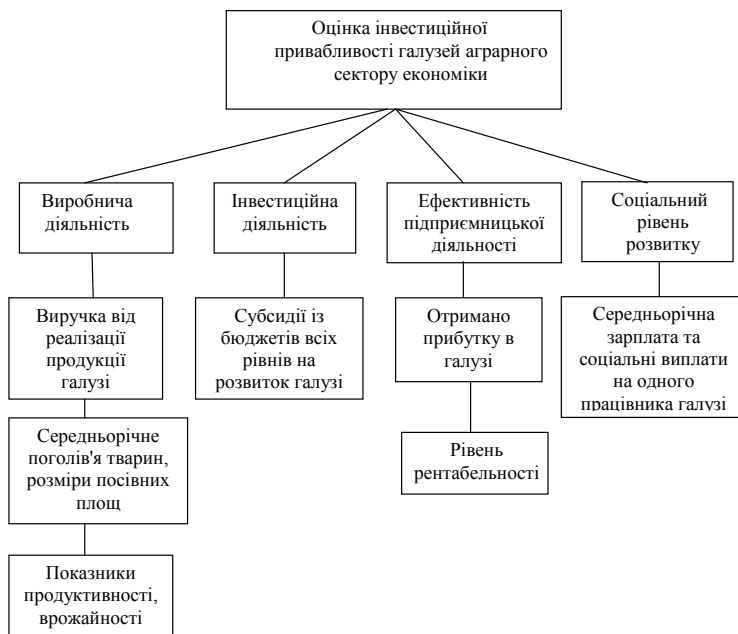


Рис. 2. Оцінка інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору

ристання такої методики при аналізі інвестиційної привабливості об'єктів економіки всі об'єкти дослідження доцільно розподілити за групами:

- група А – об'єкти з високим рівнем інвестиційної привабливості;
- група В – об'єкти із середнім рівнем інвестиційної привабливості;
- група С – об'єкти зі зниженим рівнем інвестиційної привабливості.

До основних позитивних моментів пропонованої методики рейтингової оцінки інвестиційної привабливості можна зарахувати такі: по-перше, пропонована методика базується на комплексному, багатоплановому підході до оцінки інвестиційної привабливості; по-друге, рейтингова оцінка інвестиційної привабливості здійснюється на основі даних публічної звітності підприємств та господарств; по-третє, рейтингова оцінка є порівняльною, вона враховує реальні досягнення всіх конкурентів.

Запропонована нами методика рейтингової оцінки може бути використана при розробці аналітичного документу, такого як «інвестиційний паспорт області, району», в якому надається комплексна оцінка та інформація про економічний суб'єкт.

Паспортизація об'єктів інвестиційної діяльності дозволяє проводити об'єктивний аналіз, приймати обґрунтовані середньострокові та довгострокові інвестиційні рішення, а також надавати рейтингову оцінку областям згідно з їх інвестиційною привабливістю. Крім того, інвестиційна паспортизація дозволяє вже у передінвестиційній фазі приймати економічно обґрунтовані рішення, створює можливість пом'якшувати економічні та соціальні наслідки від стихійних потоків інвестицій.

Ми пропонуємо модифікований інвестиційний паспорт, представлений трьома розділами:

1. Виробнича діяльність. Тут вказується про досягнутий рівень матеріально-технічної бази підприємств і господарств регіону та стан її використання.

2. Інвестиційна діяльність. У цьому розділі показують об'єми капітальних вкладень відповідно до напрямків та об'єктів, забезпеченість їх джерелами фінансування, ступінь освоєння капітальних вкладень та спрямування засобів на незавершене будівництво.

3. Ефективність суб'єктів інвестиційної діяльності, що розглядається на двох рівнях:

- ефективність на стадії виробництва, що передбачає визначення показників, таких як об'єм валової, товарної продукції та прибутку в розрахунку на одиницю використаних ресурсів;

- ефективність підприємницької діяльності індивідуального інвестора, що визначає фінансовий стан суб'єкта інвестиційної діяльності, його роботу з активами та цінними паперами. До числа показників цього рівня можна зарахувати оборотність активів та основного капіталу, норму прибутку, платоспроможність, ліквідність підприємства. Ці критерії є важливими при розробці стратегії інвестування.

З метою організації процесу інвестиційної паспортизації, забезпечення надійності оцінок у процесі прийняття довготермінових рішень при Міністерстві аграрної політики доцільно створити інформаційно-аналітичний центр інвестиційної діяльності аграрного сектору економіки. Методичною основою роботи інформаційно-аналітичного центру може стати запропонована інформаційно-аналітична система, яка містить такі складові:

- визначення цілей інвестиційної політики;
- обґрунтування системи пріоритетів у аграрному секторі;
- розробка критеріїв оцінки інвестиційної діяльності;
- паспортизація об'єктів інвестиційної діяльності;
- узагальнення, систематизація інформації з метою визначення рейтингової оцінки з інвестиційної привабливості;
- прийняття інвестиційних рішень відповідно із результатами оцінки.

Створення такого центру потребує мінімальних фінансових витрат, тому що в основному буде пов'язано з перерозподілом функціональних обов'язків у вже чинних організаційних структурах. Але це насамперед дасть змогу іноземним та вітчизняним інвесторам отримати необхідну кількість аналітичної інформації для прийняття правильного, ефективного в умовах непередбаченості і кризових явищ управлінського рішення. Отже, інформація, яку надаватиме інформаційно-аналітичний центр інвестиційної діяльності аграрного сектору економіки, певною мірою забезпечить, захистить керівників, управлінців від ризиків, небезпек і викликів сьогодення, рекомендуватиме прийняття того чи іншого ефективного управлінського рішення, наперед прогнозуючи наслідки його прийняття чи неприйняття.

**Висновки.** Підвищення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату сільського господарства у кожному регіоні є масштабним завданням, вирішення якого має національне значення і потребує невідкладного здійснення заходів щодо створення сприятливих умов для діяльності інвесторів, використання як внутрішніх, так і зовнішніх інвестиційних ресурсів у регіонах.

Для оцінки інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки запропонована методика комплексного порівняння рейтингу, яка проводиться за чотирма блоками та визначеною системою показників.

Обґрунтовано необхідність розробки модифікованого інвестиційного паспорта області, району, що міститиме усі показники, які характеризують ефективність суб'єктів інвестиційного процесу, їх виробничу та інвестиційну діяльність.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вініченко І.І. Інвестиційна привабливість аграрного виробництва регіону / І.І. Вініченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 10. – С. 3–5.
2. Саблук П.Т. Аграрна реформа в Україні / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 427 с.
3. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектора країн Центральної і Східної Європи / А.П. Гайдуцький // Економіка сільського господарства. – 2006. – № 3. – С. 131–141.
4. Рибалко С.В. Оцінка інвестиційної привабливості аграрної галузі та проблеми залучення інвестицій в регіоні / С.В. Рибалко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 39.
5. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року: проект Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
6. Stecenko, I., Buka, S. Factor Affecting Investment Attractiveness of Regions: The Case of Latvia. [online] Available at: <[www.arsa-conf.com/](http://www.arsa-conf.com/)>.

УДК 332.122(477)

**Захарченко С.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту**Вінницької філії Київського інституту бізнесу та технологій***ПРОДУКТИВНІСТЬ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ВИМІР**

В умовах глобалізації та поглиблення євроінтеграційних процесів важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів є підвищення продуктивності економіки. У цьому контексті у статті наведено оцінки продуктивності економіки регіонів України в розрізі основних її субфакторів та деяких найважливіших індикаторів (за методологією міжнародного Інституту розвитку менеджменту).

**Ключові слова:** конкурентоспроможність регіону, фактор конкурентоспроможності, продуктивність економіки, стан економіки, міжнародна торгівля, міжнародні інвестиції, зайнятість, ціна.

**Захарченко С.В. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: МЕЖДУНАРОДНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ**

В условиях глобализации и углубления интеграционных процессов важным направлением повышения конкурентоспособности Украины и ее регионов является повышение производительности экономики. В этом контексте в статье приведены оценки производительности экономики регионов Украины в разрезе основных ее субфакторов и некоторых важнейших индикаторов (по методологии международного Института развития менеджмента).

**Ключевые слова:** конкурентоспособность региона, фактор конкурентоспособности, производительность экономики, состояние экономики, международная торговля, международные инвестиции, занятость, цена.

**Zakharchenko S.V. ECONOMIC PERFORMANCE AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN REGIONS: INTERNATIONAL DIMENSION**

Considering globalization and deepening of integration processes, one of the main ways to improve the competitiveness of Ukraine and its regions is to increase economic performance. Thus, the article considers the assessment of the economic performance of Ukrainian regions taking into account its major subfactors and some of the most important indicators (according to the methodology of International Institute for Management Development).

**Keywords:** competitiveness of a region, a factor of competitiveness, economy, economic performance, international trade, international investment, employment, price.

**Постановка проблеми.** У контексті Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (2015) та Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року особливо важливе значення має зміцнення стану та підвищення продуктивності економіки регіонів й держави загалом. Це пов'язано з тим, що продуктивність економіки, за М. Портером [1, с. 212], відіграє роль ключового фактора у підтриманні й підвищенні конкурентоспроможності усіх суб'єктів ринкових відносин, як прямих (підприємств, фірм, компаній), так і опосередкованих (географічним та інституційним середовищем – країн, регіонів, галузей, кластерів тощо). Отже, оцінка й аналіз продуктивності економіки регіонів України має не тільки загальнонаукове, а і важливе практичне значення, оскільки може вивести і регіони, і державу загалом на новий рівень модернізаційного оновлення в глобальному та євроінтеграційному просторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням оцінки та аналізу продуктивності економіки регіонів України в контексті підвищення їхньої конкурентоспроможності присвячено багато наукових праць. З-поміж них слід відмітити праці таких учених, як О. Амоша, Л. Антонюк, В. Безугла, М. Бутко, В. Василенко, Н. Глуська, Н. Жилиєва, О. Кілієвич, Л. Ковальська, О. Ларіна, С. Писаренко, Л. Петкова, С. Романюк, А. Ходжаян, Л. Чернюк та ін. Їхні напрацювання дають достатньо повне уявлення про продуктивність економіки регіонів країни. Водночас більшість із наявних оцінок не виходять за межі національного конкурентного простору, тоді як у сучасних умовах більше значення мають такі оцінки на міжнародному рівні.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка й аналіз продуктивності економіки регіонів України у міжнарод-

ному вимірі – на основі методології фахівців Інституту розвитку менеджменту (ІРМ – Швейцарія, Лозанна).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фахівці ІРМ до основних факторів конкурентоспроможності країн і регіонів відносять такі фактори: інфраструктури (108 індикаторів оцінки), ефективності бізнесу (64 індикатори), продуктивності економіки (65 індикаторів) та ефективності управління (67 індикаторів). При цьому кожен із факторів вони розподіляють на п'ять субфакторів [2].

Слід, однак, відмітити, що на сьогодні рівень теоретичного обґрунтування механізму впливу окремих факторів на конкурентоспроможність країн і регіонів є, на наш погляд, недостатнім.

І. В. Брикова роль окремих факторів у забезпеченні конкурентоспроможності регіонів пояснює на основі теорій міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, економічного районування та територіально-виробничих комплексів [3].

Ми ж вважаємо, що для цих цілей найбільше підходить теорія регіональної спеціалізації. Вона зводиться до того, що вигоди від спеціалізації зазвичай отримують ті регіони, суб'єкти господарювання яких мають відносно нижчий рівень виробничих і транспортних витрат, а отже, вищий рівень продуктивності економіки (за відношенням прибутку до витрат). До речі, на цю обставину звертав увагу ще А. Маршалл. Згідно з його теорією індустриальних районів, яку він розробив у 1890 р., прибутковість, а отже, і продуктивність економіки регіонів, визначається рівнем їх промислової спеціалізації [3, с. 39].

Оскільки спеціалізація регіону передбачає реалізацію товарів за його межами, в т. ч. й на міжнародному рівні, то це актуалізує теорію регіональної екс-

портної спеціалізації, яку запропонували англійські дослідники Х. Армстронг та Дж. Тейлор [3, с. 37]. Вона базується на постулатах теорії відносних переваг: регіони спеціалізуються на тих сферах діяльності, для розвитку яких вони володіють необхідними конкурентними перевагами.

На думку О. Г. Ларіної, здатність регіонів акумулювати значний потенціал фінансових, інноваційний, інформаційних і людських ресурсів, що характеризується високим рівнем мобільності в межах міжнародних ринків факторів виробництва, значною мірою визначає продуктивність їхньої економіки й, загалом, рівень міжнародної конкурентоспроможності [4, с. 6].

Отже, фактор продуктивності економіки є базовим для процесу формування конкурентних переваг регіонів, які в сукупності й визначають їх конкурентоспроможність – і на національному, і на міжнародному рівні.

Фахівці ІРМ вважають, що фактор продуктивності економіки формують такі субфактори: стану економіки, міжнародної торгівлі, міжнародних інвестицій, зайнятості та цін [2].

Стан економіки регіону, на їх думку, відображають характеристики розміру економіки та національного багатства. Розміри економіки регіону найбільше залежить від наявного у нього капіталу та продуктивності тих видів економічної діяльності, які формують його спеціалізацію [5, с. 170]. Національне багатство регіону відображає нагромаджені в ньому виробничі потужності, запаси і резерви матеріальних благ, основний капітал не виробничої сфери, особисте майно населення, залучені у виробництво природні ресурси тощо.

Важливою характеристикою стану економіки регіону є динаміка її розвитку. На думку Р. Мартіна та П. Санлея, регіони, які швидше розвиваються, приваблюють висококваліфікованих працівників, що сприяє підвищенню продуктивності праці. Впровадження технологічних нововведень у таких регіонах сприяє їх довгостроковому інноваційному лідерству [3, с. 40].

Сприятливий стан економіки регіону створює передумови для зростання рівня життя населення – підвищення розмірів заробітної плати, соціальних виплат тощо.

Продуктивність економіки регіонів досить чітко проявляється у сфері міжнародної торгівлі. Пов'язано це з тим, що доходи від експорту товарів і послуг, розвитку міжнародного туризму та видатки на імпорт визначають сальдо зовнішньоторговельного балансу регіону і, в кінцевому підсумку, впливають на платіжний баланс країни. Тому самостійний вихід регіонів на міжнародні ринки без узгодження їх намірів із національними інтересами не завжди зумовлює позитивні економічні результати.

Міжнародні інвестиції, зокрема прямі іноземні, чи наявність іноземних фірм в регіоні, що займаються складним бізнесом, зазвичай сприяють не тільки компенсації нестачі фінансових ресурсів, а й підвищенню ефективності діяльності окремих товаровиробників та продуктивності економіки регіону. Вони передусім стимулюють інноваційний розвиток регіонів – упровадження прогресивних методів організації виробництва та форм бізнесу за рахунок перенесення технологій, інновацій, стандартів якості, ноу-хау (у виробництві продукції, менеджменті, маркетингу тощо).

Крім того, прямі іноземні інвестиції часто ініціюють виникнення кластерів високотехнологічних та динамічних компаній, що сприяє ефективному включенню регіонів у глобальні виробничі мережі. Разом з тим обсяги та динаміка інвестиційних пото-

ків напряму залежать від ефективності та привабливості регіонального бізнес-середовища.

Приплив прямих іноземних інвестицій підтверджує наявність у регіону конкурентних переваг, до яких, зокрема, можна віднести зростання платоспроможного споживчого попиту та ємності регіонального ринку [6, с. 35].

Зайнятість населення регіону, зокрема рівень і структура зайнятості, тенденції щодо рівня і тривалості безробіття, особливо серед молоді, свідчить не тільки про стан ринку праці в ньому, вона також виступає не тільки важливою характеристикою продуктивності його економіки, а й збалансованості господарського механізму регіону в цілому.

На продуктивність економіки регіонів суттєво впливає і рівень цін. І хоча базовий критерій конкурентоспроможності регіону – рівень життя населення – визначається передусім рівнем його доходів, він суттєво коригується цінами на регіональних ринках товарів і послуг [7, с. 15-16]. Водночас вплив цін на конкурентоспроможність регіонів варто аналізувати не тільки через призму регіонального попиту, але й з позицій регіональної пропозиції, тому що високі ціни на товари й послуги стимулюють розвиток бізнесу. Слід також враховувати, що система цін, що встановлюється на одному регіональному ринку, суттєво впливає на систему цін на інших регіональних ринках.

Щоб виявити, наскільки субфактори продуктивності економіки та індикатори, що її характеризують, сприяють чи, навпаки, гальмують процес підвищення конкурентоспроможності регіонів, необхідно застосувати спеціальну методику їх оцінки та аналізу [8].

Ця методика (щодо оцінки конкурентного потенціалу продуктивності економіки регіонів) передбачає розрізнення індикаторів-стимуляторів та індикаторів-дестимуляторів; перші, зрозуміло, впливають на зростання їх потенціалу, другі, навпаки, – на його зниження. Для співставлення різних за вимірниками індикаторів використовується процедура стандартизації (нормалізації) за Паттерн-методом. Оцінки індикаторів-стимуляторів ( $KC_i^+$ ) одержуються на основі співвідношення (у відсотках) фактичних ( $x_i$ ) і максимальних ( $x_{max}$ ) значень індикаторів за такою формулою:

$$KC_i^+ = \frac{x_i}{x_{max}} \times 100. \quad (1)$$

Відповідно, оцінки індикаторів-дестимуляторів ( $KC_i^-$ ) отримуються за співвідношенням мінімальних ( $x_{min}$ ) і фактичних значень індикаторів:

$$KC_i^- = \frac{x_{min}}{x_i} \times 100. \quad (2)$$

Наш підхід до оцінки конкурентного потенціалу продуктивності економіки регіонів у міжнародному вимірі ( $KCM_i$ ) передбачає також використання процедури «зважування»  $i$ -го індикатора національної конкурентоспроможності регіону за продуктивністю економіки ( $KCN_i$ ) з використанням співвідношення значень  $i$ -го індикатора даної країни і країни-лідера ( $D_i$ ):

$$KCM_i = KCN_i \times D_i, \quad (3)$$

Крім того, методологія ІРМ щодо конкурентної оцінки фактора та субфакторів продуктивності економіки нами суттєво модифікована в плані заміни частини експертних показників на статистичні, як такі, що практично позбавлені суб'єктивного впливу. Отже, правомірним є застосування замість розмірних індикаторів (валового регіонального продукту, обсягів промислового і сільськогосподарського виробництва тощо), питомих і відносних (у розрахунку на одну особу, у відсотках до більш загальних показників тощо).

Значення агрегованих індексів субфакторів і загальном фактора продуктивності економіки ( $\overline{KC}_i$ ) розраховувалися як проста середня арифметична з  $n$  часткових коефіцієнтів ( $KC_i$ ) за такою формулою:

$$\overline{KC}_i = \sum_{i=1}^n KC_i / n. \quad (4)$$

У результаті були отримані оцінки продуктивності економіки регіонів України за окремими її субфакторами та індикаторами. При цьому були використані матеріали ІРМ, Держслужби статистики України та Міжнародного інституту менеджменту (Київ).

При оцінці продуктивності економіки регіонів України спочатку аналізувався стан їхньої економіки з використанням і абсолютних, і відносних показників у статистиці та динаміці. Серед абсолютних показників найважливішим є розмір економіки регіону, який характеризують обсяги капіталу, виробництва, споживання та заощаджень в ньому в різні періоди – економічного зростання, стагнації та кризи. Серед відносних показників провідними є: у статистиці – характеристики багатства, тобто розміру економіки регіону (валового регіонального продукту – ВРП), валової доданої вартості) в розрахунку на одну особу; у динаміці – темп душевого зростання розміру економіки регіону. Однак використання індикаторів темпу зростання економіки має бути коректним, оскільки вони можуть давати необґрунтовану перевагу тим регіонам, які «на старті» мають істотно нижчий рівень економічного розвитку.

Згідно з проведеними розрахунками, за субфактором стану економіки найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України займають: Київ (у середньому 33,7% від найкращих значень індикаторів субфактора, згідно з рейтингом країн і регіонів ІРМ), який за багатьма важливими позиціями, зокрема ВРП на душу населення, займає перше місце, хоча й мав значне падіння обсягу ВРП під час кризи 2009 р. Крім того, він має несприятливий прогноз щодо індексу споживчих цін та виконання доходів місцевих бюджетів; Дніпропетровська область (30,9%), яка найбільше вирізняється за індикаторами ВРП та споживчих витрат домашніх господарств; Донецька область (30,5%), яка, як і попередня, вирізняється за індикаторами ВРП, особливо щодо його зростання, та швидкого приросту капітальних інвестицій. Замикають рейтинг за субфактором стану економіки Закарпатська (23,7%) і Житомирська (24,3) області та Севастополь (11,7%).

Стан міжнародної торгівлі регіону фіксують індикатори балансу торгівлі та послуг, який залежить від обсягів їх експорту та імпорту. Особливе значення серед індикаторів відводиться експорту інноваційної продукції. Практично на усі індикатори міжнародної торгівлі та міжнародних інвестицій сильно впливає курс валют.

За субфактором міжнародної торгівлі найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України займають: Київ (у середньому 26,7% від найкращих значень індикаторів субфактора), який тримає першість за індикаторами експорту та імпорту товарів і послуг; Луганська (23,2) та Донецька (23,1%) області, які виділяються за індикаторами експорту товарів та торговельного балансу на душу населення. У кінці рейтингу за цим субфактором – Херсонська (13,2%), Чернігівська (14,5) та Житомирська (14,7%) області.

Міжнародні інвестиції найбільш точно характеризують індикатори динаміки та сальдо (з регіону в регіон) прямих іноземних інвестицій, в т. ч. в акціях. Фінансовий аспект міжнародних інвестицій відобра-

жає портфель інвестиційних активів і зобов'язань. Водночас за субфактором міжнародних інвестицій складати об'єктивний рейтинг конкурентоспроможності регіонів України досить складно, тому що по багатьох із них інформація конфіденційна. Тим не менше, на перші місця в рейтингу ми поставили ті регіони, суб'єкти господарювання яких проявляють значну активність щодо залучення прямих іноземних інвестицій – Київ (у середньому 40,0% від найкращих значень індикаторів субфактора), АР Крим (35,3) та Дніпропетровську область (25,9%), а на останні, навпаки, ті, які залучають їх найменше – Миколаївську (18,9%), Закарпатську (19,19) та Рівненську (19,23%) області.

Зайнятість у регіонах відображають індикатори зайнятості населення, у т.ч. у державному, інноваційному та інших секторах. Загальну ситуацію на ринку праці відображає рівень безробіття, у т. ч. довгострокового, та серед молоді.

У цілому за субфактором «Зайнятість» найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України займають: Київ (в середньому 34,5% від найкращих значень індикаторів субфактора), який стоїть на першому місці за більшістю індикаторів; Севастополь (28,03%), який виділяється в кращий бік за індикаторами частки зайнятого населення, у т. ч. у сфері послуг, рівня довгострокового безробіття та безробіття серед молоді; Сумська область (27,99%), яку на третю позицію вивів індикатор зростання кількості зайнятого населення. У кінці рейтингу за цим субфактором знаходяться Хмельницька, Івано-Франківська та Закарпатська області; усі вони набрали в середньому трохи більше 20% від найкращих значень індикаторів субфактора.

Ціни в регіонах характеризуються за допомогою індексів зростання споживчих цін, вартості життя («споживчого кошика») та вартості оренди житлових і офісних приміщень.

У цілому за субфактором цін найвищі позиції в рейтингу займають регіони з невисоким рівнем ділової активності та економічного розвитку, а саме: Кіровоградська область (у середньому 46,8% від найкращих значень індикаторів субфактора), яка займає перші місця за всіма індикаторами, окрім індексу інфляції; Сумська (42,1%) та Рівненська (40,2%) області, які особливо виділяються за невисокою вартістю орендної плати за офісні та житлові приміщення. У кінці рейтингу за субфактором цін знаходяться високорозвинені регіони: Київ (21,9%), який займає останнє місце за усіма індикаторами, крім індикатора інфляції; АР Крим (21,9) та Одеська область (26,8%), в яких встановилися високі ціни оренди і на житлові, і на офісні приміщення.

У підсумку за фактором продуктивності економіки найвищі позиції в рейтингу конкурентоспроможності займають такі регіони України: Київ (у середньому 31,4% від максимальних значень індикаторів субфактора), який утримує першу позицію за усіма субфакторами, окрім субфактора цін, за яким він, зрозуміло, останній; Полтавська область (27,6%), яка має достатньо високі показники за субфактором міжнародної торгівлі та міжнародних інвестицій; Київська область (27,0%), яка має високі показники за субфактором стану економіки регіону (табл. 1).

Останні місця в рейтингу регіонів за фактором продуктивності економіки регіонів займають: Закарпатська (23,1% – з невисокими показниками міжнародних інвестицій та зайнятості), Херсонська (25,3% – з низькими показниками міжнародної торгівлі, стану



економіки регіону та зайнятості) та Тернопільська (23,4% – з низькими показниками міжнародної торгівлі, міжнародних інвестицій та зайнятості) області.

**Висновки.** Оцінка й аналіз продуктивності економіки регіонів України як фактора його конкурентоспроможності у міжнародному вимірі показав, що практично за усіма субфакторами в більшості регіонів вона є невисокою, а отже, потребує покращення.

Для покращення стану економіки регіонів необхідним є скорочення витрат сектору державного управління, диверсифікація структури видів економічної діяльності (в т. ч. і за рахунок експортоорієнтованих), державна підтримка суб'єктів малого й середнього бізнесу, приріст активів домогосподарств, зміцнення доходної бази місцевих бюджетів тощо.

Для подальшого розвитку міжнародної торгівлі в регіонах важливо досягти й закріпити позитивний торговельний баланс і високий темп зростання коефіцієнту покриття імпорту експортом (через скорочення імпорту енергоносіїв, товарів широкого вжитку тощо). Розвиток експортного потенціалу регіонів можливий за рахунок підвищення якості та міжнародної сертифікації продукції промисловості та агросектору, розвитку міжнародного туризму, використання переваг членства України в СОТ та участі в євроінтеграційних процесах.

В умовах «інвестиційного голоду» важливого значення набуває збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій, особливо прямих. Зовнішні інвестиції дозволяють розширювати фінансову базу регіональної економіки, несуть із собою різні інновації, забезпечують вихід на нові ринки, розширюють можливості для бізнесу. Але для притоку іноземних інвестицій важливо підвищувати інвестиційну привабливість регіонів; необхідно також активізувати інвестиційні промоції регіонів щодо «браунфілдс» – непрацюючих підприємств, що шукають можливостей для реструктуризації.

Зростання зайнятості населення у регіонах варто розцінювати як дуже позитивну тенденцію, особливо в умовах загострення кризових явищ та старіння населення. З позитивного боку в цьому плані регіони характеризують низький рівень довгострокового безробіття, особливо серед молоді та серед жінок. У цих умовах особлива увага має надаватися створенню робочих місць у малому та середньому бізнесі.

Важливе значення для підвищення продуктивності економіки регіонів має регулювання цін та стримування інфляції. Щоправда на практиці досягти цього досить складно, зокрема якщо взяти до уваги величезний дефіцит платіжного й торговельного балансу країни, скорочення валютних

Таблиця 1

**Конкурентоспроможність регіонів України за фактором «Продуктивність економіки»**

Область	Показники конкурентоспроможності						Ранг регіонів					
	за субфакторами					за фактором	за субфакторами					за фактором
	стану економіки	міжнародної торгівлі	міжнародних інвестицій	зайнятості	цін		стану економіки	міжнародної торгівлі	міжнародних інвестицій	зайнятості	цін	
АР Крим	29,67	15,29	35,27	26,49	26,28	<b>26,60</b>	5	20	2	6	26	5
Вінницька	25,73	18,30	20,72	22,95	35,26	<b>24,59</b>	18	15	12	17	16	17
Волинська	24,73	16,73	20,00	23,55	36,17	<b>24,24</b>	22	17	17	15	12	21
Дніпропетровська	30,88	21,03	25,87	24,22	30,73	<b>26,55</b>	2	8	3	12	20	7
Донецька	30,54	23,07	21,90	25,57	29,26	<b>26,07</b>	3	3	9	8	24	10
Житомирська	24,29	14,72	21,02	22,71	35,14	<b>23,58</b>	26	25	11	18	17	24
Закарпатська	23,74	18,69	19,19	21,08	32,75	<b>23,09</b>	27	14	26	25	19	27
Запорізька	26,45	20,74	20,27	24,14	36,15	<b>25,55</b>	14	9	13	13	13	11
Івано-Франківська	27,07	17,03	21,07	20,92	39,86	<b>25,19</b>	9	16	10	26	5	13
Київська	30,52	21,23	22,76	25,06	35,43	<b>27,00</b>	4	6	6	9	15	3
Кіровоградська	26,87	15,22	20,13	22,31	46,75	<b>26,26</b>	12	22	14	21	1	8
Луганська	27,19	23,17	21,94	22,49	38,04	<b>26,57</b>	8	2	8	20	8	6
Львівська	26,98	15,23	23,10	24,35	29,33	<b>23,80</b>	10	21	5	11	23	23
Миколаївська	26,86	19,12	18,94	23,01	35,64	<b>24,71</b>	13	13	27	16	14	15
Одеська	25,75	21,19	22,62	26,59	26,81	<b>24,59</b>	16	7	7	5	25	17
Полтавська	29,54	21,66	24,49	24,47	38,02	<b>27,64</b>	6	4	4	10	9	2
Рівненська	24,86	19,78	19,23	26,99	40,17	<b>26,21</b>	21	12	25	4	3	9
Сумська	26,91	16,47	19,67	27,99	42,14	<b>26,64</b>	11	18	19	3	2	4
Тернопільська	25,85	14,92	19,55	22,02	34,50	<b>23,37</b>	15	24	22	23	18	25
Харківська	28,44	21,34	20,11	26,31	30,21	<b>25,28</b>	7	5	15	7	22	12
Херсонська	24,63	13,16	19,79	21,34	36,96	<b>23,18</b>	24	27	18	24	11	26
Хмельницька	25,75	15,95	19,62	20,90	39,38	<b>24,32</b>	16	19	20	27	6	20
Черкаська	25,70	20,00	19,46	22,67	37,48	<b>25,06</b>	19	11	24	19	10	14
Чернівецька	25,47	15,03	19,51	23,73	39,20	<b>24,59</b>	20	23	23	14	7	17
Чернігівська	24,67	14,49	19,57	22,11	40,04	<b>24,18</b>	23	26	21	22	4	22
м. Київ	33,73	26,70	40,03	34,51	21,89	<b>31,37</b>	1	1	1	1	27	1
м. Севастополь	24,53	20,13	20,05	28,03	30,69	<b>24,69</b>	25	10	16	2	21	16
<b>Україна – ІРМ (2012)</b>	<b>27,85</b>	<b>20,83</b>	<b>25,50</b>	<b>24,53</b>	<b>32,47</b>	<b>26,24</b>	<b>48</b>	<b>23</b>	<b>47</b>	<b>35</b>	<b>51</b>	<b>48</b>

Джерело: розраховано автором за даними Інституту розвитку менеджменту (Швейцарія, Лозанна) [2], Державної служби статистики України та Міжнародного інституту менеджменту (Київ)

резервів, зростання соціальних виплат тощо. Водночас протидіяти цьому можна – шляхом збільшення доходів населення, регулювання цін на житло і споживчі товари, оренду квартир і офісів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкуренция / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 496 с.
2. World Competitiveness Yearbook 2012. IMD [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>.
3. Брикова І.В. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір / І.В. Брикова // Міжнародна економічна політика. – № 4. – 2006. – С. 29-53.
4. Ларіна О.Г. Міжнародна конкурентоспроможність регіонів в глобальних умовах розвитку: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.Г. Ларіна; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2013. – 20 с.
5. Гомольська В.В. Конкурентний потенціал регіону та фактори його формування // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: [щорічник наук. праць]. – Вип. 57: Конкурентний потенціал і європейська інтеграція (регіональні аспекти). – [в 2 ч.]. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – Ч. 2. – С. 168-177.
6. Касяненко С. Прямі іноземні інвестиції в Україну: територіальний розподіл / Сергій Касяненко, Олег Устенко // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 4. – С. 35-36.
7. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону: наук. доп. / наук. ред. П.Ю. Беленький. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 145 с.
8. Захарченко С.В. Научно-методические основы оценки конкурентоспособности регионов Украины в национальном и международном измерении при формировании инновационной модели развития / С.В. Захарченко // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: [монография] / под общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. – [в 4 т.]. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – Т. 2. – С. 103-139.

## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 316.343:37:314(477)

**Гнатів Н.Б.**

аспірант

*Інституту агроєкології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України***Скабодіна Ю.І.**

аспірант

*Інституту агроєкології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України*

### ОСОБЛИВОСТІ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ УКРАЇНИ

Розглянуто сучасний стан демографічної ситуації у сільських територіях України. Окреслено основні проблемні аспекти категорії «сільська територія» як об'єкта наукових досліджень. Охарактеризовано динаміку та тенденції демографічних процесів на сільських територіях. Обґрунтовано доцільність врахування європейського досвіду у процесі переходу на засади сталого розвитку сільських територій. Визначено основні напрями реформування на сільських територіях з метою підвищення ефективності функціонування сільських територій та покращення рівня якості життя сільського населення.

**Ключові слова:** сільські території, демографічна ситуація, сільське населення, європейський досвід.

### Гнатив Н.Б., Скабодина Ю.И. ОСОБЕННОСТИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ УКРАИНЫ

Рассмотрено современное состояние демографической ситуации в сельских территориях Украины. Обозначены основные проблемные аспекты категории «сельская территория» как объекта научных исследований. Охарактеризовано динамику и тенденции демографических процессов в сельских территориях. Обоснована целесообразность учета европейского опыта в процессе перехода на принципы устойчивого развития сельских территорий. Доказана необходимость проведения ряда реформ с целью повышения эффективности функционирования сельских территорий и улучшения качества жизни сельского населения.

**Ключевые слова:** сельские территории, демографическая ситуация, сельское население, европейский опыт.

### Gnativ N.B., Skabodina U.I. CHARACTERISTIC OF DEMOGRAPHIC PROCESSES IN RURAL AREAS OF UKRAINE

The current state of demographic situation in rural areas of Ukraine is considered. The basic problematic aspects of the category of «rural area» as an object of scientific research is observed. The dynamics and trends of demographic processes in rural areas are characterized. The expediency to consider the European experience in the process of sustainable rural development is substantiated. Proved the necessity to carry out certain reforms in order to improve the functioning of rural areas and livelihood of rural population.

**Keywords:** rural areas, demographic situation, rural population, European experience.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, коли українське село перебуває у затяжній соціально-економічній кризі, процес реформування його структурних компонентів є нагальним завданням державної політики. З огляду на це, на порядку денному актуальними є питання реформування чинного адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування, а відтак передача владних повноважень на місцевий рівень управління. На думку вітчизняних дослідників сталого розвитку сільських територій [1, с. 64], «в умовах євроінтеграційного вибору України особливого значення набуває децентралізація як основа переходу розвитку сільських територій на принципи сталого розвитку».

Проте «сільські території», будучи відносно новою категорією, що нещодавно увійшла в науковий обіг, станом на сьогодні є недостатньо вивченою як в науково-методичному, так і в прикладному аспектах. Насамперед така ситуація зумовлена відсутністю чіткої дефініції, класифікації та інтерпретації категорії «сільські території» як об'єкта наукових досліджень і структурної одиниці адміністративно-територіального устрою України [2]. Крім цього, немає уніфікованої ідентифікації та трактування цього поняття у нормативно-пра-

вовій базі, а відтак системи регулювання, методичних рекомендацій щодо оцінювання та контролю стану сільських територій, оскільки до цього часу поняття «сільська територія», «сільський населений пункт», «сільська місцевість», «русальна зона» та ін. не є чітко розмежованими і часто використовуються як синоніми [3, с. 39]. Проте у деяких працях такі поняття як «сільські, село, сільська місцевість, території – це нероздільно взаємопов'язані смислові категорії» [4, с. 15].

Поняття «сільська територія» за своєю суттю та змістом є категорією складною, характеризується плюралістичністю ознак, багаторівневістю структури та різновидом класифікаційних ознак. В той же час «поняття «сільські території» має конкретне наповнення, без осягнення якого важко уявити його сутність та зміст» [5, с. 16].

Незважаючи на цінність та велику кількість вітчизняних наукових публікацій та досліджень, а також отримані наукові результати та висновки, рекомендації та пропозиції, категорія «сільська територія» потребує нових знань з метою ефективного управління її станом та переходом на засади сталого розвитку шляхом підвищення рівня якості життя сільського населення і розвитку сільської економіки.

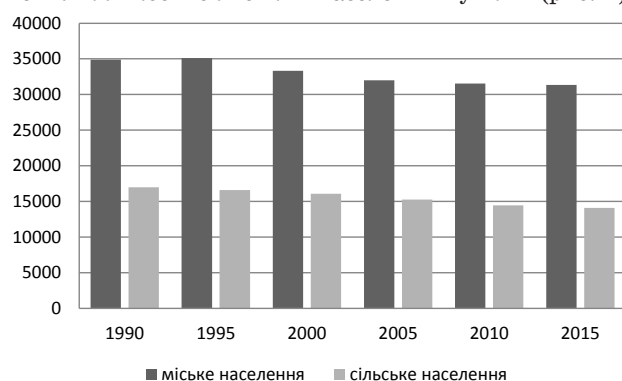
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних фахівців дослідженням розвитку сільських територій займаються О.І. Павлов, О.М. Бородіна, В.К. Терещенко, І.В. Ксьонжик, В.В. Юрчишин, Ю. Губені, М. Барановський, В.П. Рябоконь, Х.М. Притула та ін. Основні аспекти демографічних процесів у сільських територіях висвітлені у працях: К.І. Якуби, П.Т. Саблука, І.В. Прокопи, О.Г. Булавки, Н.В. Палапи, В. Збарського та ін.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Основним завданням дослідження є з'ясування основних тенденцій демографічних процесів на сільських територіях України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Демографічна ситуація на сільських територіях характеризується цілою низкою деградаційних процесів, серед яких є депопуляція населення (насамперед через зменшення народжуваності та збільшення смертності), внутрішня та зовнішня міграція економічно активного сільського населення, скорочення середньої тривалості життя та ін. У зв'язку з цим, чисельність сільських жителів в Україні щороку скорочується на 1,1% осіб, що в середньому дорівнює 340 селам або 2 адміністративним районам, і зумовлює скорочення сільської поселенської мережі [6]. Крім демографічної ситуації, негативними також є тенденції соціально-економічних процесів на сільських територіях, а також агроекологічного стану сільськогосподарських угідь.

З огляду на це, особливо актуальним завданням є структурні зміни щодо управління станом сільських територій. У Програмі Президента України П.О. Порошенка «Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» подано відповідний пакет реформ, серед яких чільне місце займає реформування державного управління. Так, на початку 2015 р. в Україні запропоновано нову децентралізаційну реформу адміністративно-територіального устрою України. Зауважимо, що процес реформування зумовлений насамперед процесом децентралізації влади, що покликаний збільшити рівень управлінських повноважень місцевого самоврядування і, зокрема, сільських територіальних громад.

Доцільно зауважити, що в Україні з часів здобуття незалежності спостерігається негативна тенденція погіршення демографічної ситуації (рис. 1) та скорочення кількості сільських населених пунктів (рис. 2).



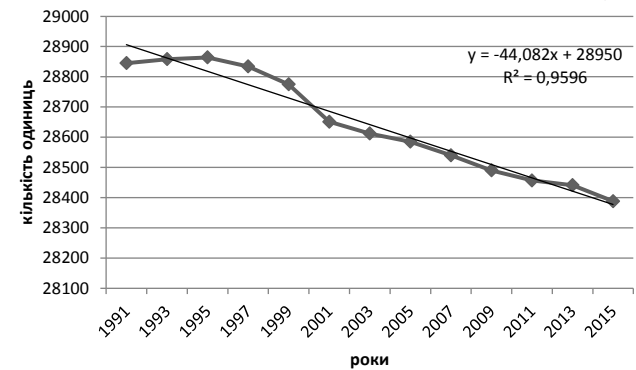
**Рис. 1.** Динаміка чисельності сільського та міського населення України

\* розраховано за даними Державної служби статистики України

За інформацією Державного комітету статистики України, спостерігається скорочення частки як міського, так і сільського населення України. Так, станом на 1 січня 2015 р. міське населення становило 28 784 тис. осіб, сільське – 14 089 тис. осіб, тобто частка сіль-

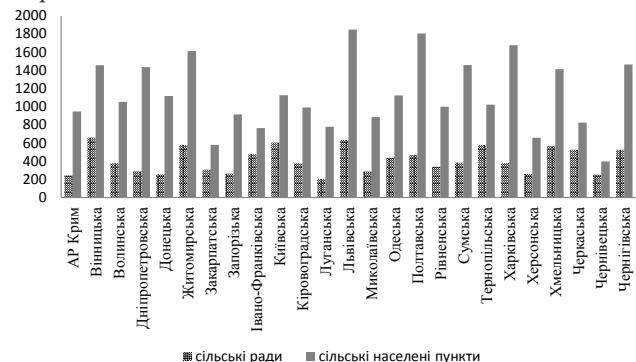
ського населення України у 2 рази менша, ніж міського. З рис. 1 видно, що як міське, так і сільське населення має тенденцію до скорочення, адже порівняно з 1990 р., чисельність сільських жителів скоротилась на 17%.

У регіональному розрізі найбільша чисельність населення зареєстрована у східній частині України, а саме у Вінницькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській та Чернівецькій областях, де частка сільського населення становить більше 50% порівняно з міським населенням, а найменша – зосереджена у східній частині: Дніпропетровській, Донецькій, Луганській та Харківській областях з часткою сільського населення менше ніж 20%.



**Рис. 2.** Динаміка чисельності сільських населених пунктів України по роках

\* розраховано за даними Державної служби статистики України



**Рис. 3.** Співвідношення кількості сільських рад та сільських населених пунктів у розрізі адміністративних областей України

\* розраховано за даними Державної служби статистики України

Доцільно зауважити, що протягом 25 років незалежної України кількість сільських населених пунктів скоротилась на 416 одиниць, проте кількість міських населених пунктів та сільських рад, навпаки, збільшилася на 24 та 1283 одиниць у 2015 р., порівняно з 1990 р.

Станом на 1 січня 2015 р. в Україні налічується 490 районів, які за новою редакцією реформ повинні трансформуватися у 129 повітів. Таким чином, кількість адміністративних районів України пропонується скоротити майже у 4 рази. Безумовно, такі зміни призведуть до зменшення кількості населених пунктів, кількість яких станом на 1 січня 2015 р. становить 28 388, а відтак сільських рад – 10 279.

Станом на 1 січня 2015 р. кількість сільських населених пунктів є найбільшою у Полтавській, Львівській, Харківській, Житомирській областях, в той час як найменша кількість спостерігається у Закарпатській, Херсонській, Івано-Франківській, Миколаїв-

ській та Черкаській областях. В свою чергу, кількість сільських населених пунктів корелює із кількістю сільських рад. Слід підкреслити, що в Україні спостерігається нерівномірний розподіл сільських населених пунктів у регіональному розрізі, що може бути зумовлений географічними особливостями, а відтак природно-кліматичними умовами, історичними та культурними особливостями тощо (рис. 3).

Математичні розрахунки кількості сільських рад та сільських населених пунктів дали можливість зробити висновок, що в середньому на одну область України припадає приблизно 411 сільських рад та 1134 сільських населених пунктів, а під юрисдикцією однієї сільської ради перебуває приблизно 3 сільських населених пункти.

Невирішеною залишається проблема якісного та кількісного складу трудового потенціалу сільських територій. Гендерний дисбаланс структури економічної активності населення на сільських територіях є очевидний, оскільки спостерігається тенденція зменшення частки чоловіків і навпаки, збільшення частки жінок у статевій структурі. Зауважимо, що дослідник проблем розвитку сільських територій Г.І. Саблук у своїй праці «Оцінка стану демографічної ситуації на сільських територіях» звертає увагу на таку проблему як ролі жінки-селянки, жінки-трудівниці. Станом на 1 січня 2015 р. співвідношення чоловіків і жінок, що проживають на сільських територіях України, становила відповідно 47 і 53%. На думку автора, у кожному сільському населеному пункті доцільно створити так званий жіночий центр, де б концентрувалися всі проблеми життя жінки-селянки як берегині селянської сім'ї [7, с. 78].

У контексті євроінтеграційних процесів для України важливий є досвід вирішення актуальних проблем розвитку сільських територій у ЄС. Більше того, в Угоді про асоціацію з ЄС щодо питань політичної асоціації та економічної інтеграції у Розділі V «Економічне та секторальне співробітництво» прописано, що передбачається розширене співробітництво у галузі сільського господарства і розвитку сільських районів.

Зауважимо, що проблема сталого розвитку сільських територій є актуальною не тільки для України, але й для інших країн світу, адже в середньому близько 51% всього населення світу проживає на сільських територіях, що займають площу у розмірі 75% від загальної площі і на яких виробляється 32% світового ВВП [8, с. 126].

Таким чином, актуальність євроінтеграційних процесів в Україні зумовила необхідність адаптації європейської практики переходу на засади сталого розвитку сільських територій. Цікаво, що Європейський статистичний Комітет класифікує європейські країни за часткою сільського населення на міські (частка сільського населення є меншою ніж 20%), перехідні (частка сільського населення коливається у межах від 20 до 50%) та сільські (частка сільського населення становить більше 50%).

З огляду на це, проведено необхідні математичні вимірювання і встановлено, що основні статистичні параметри розподілу частки сільського населення у країнах ЄС у розрізі країн та України у розрізі областей є дуже подібними, а саме середнє арифметичне, стандартне відхилення, медіана, коефіцієнт варіації та дисперсія (табл. 1). Для унаочнення отриманих результатів було побудовано полігон статистичного розподілу частки сільського населення країн ЄС та України (рис. 4).

Таким чином, ми з'ясували, у вирішенні питань переходу України на засади сталого розвитку сільських територій не можна не враховувати досвід ЄС,

оскільки особливості демографічних процесів мають подібні тенденції та закономірності.

Таблиця 1  
Статистичні характеристики розподілу частки сільського населення країн ЄС у розрізі країн та України у розрізі областей

статистичні параметри	ЄС у розрізі країн	Україна у розрізі областей
середнє арифметичне	31	34
стандартне відхилення	18	17
медіана	336	278
коефіцієнт варіації, %	30	30
дисперсія	58	49

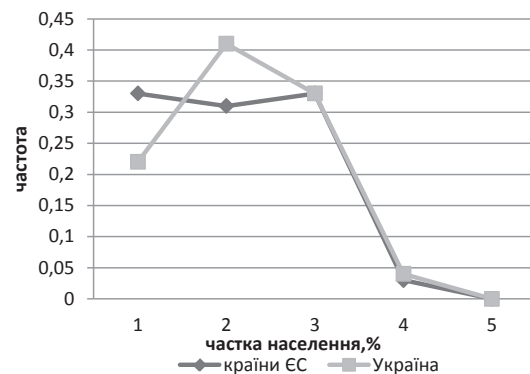


Рис. 4. Полігон статистичного розподілу частки сільського населення країн ЄС та України

\* розраховано за даними Державної служби статистики України та Євростату

Саме тому для ефективного реалізації політики розвитку сільських територій та з метою оптимізації таких двох взаємопов'язаних та взаємозалежних процесів як розвиток сільського господарства та розвиток сільських територій, для України важливо перейняти досвід та керуватися основними положеннями Спільної аграрної політики (САП) ЄС [9]. Вже впродовж більше як півстоліття, основні пріоритети САП (прописані у 39 статті Римського Договору, 1957 р.) спрямовані насамперед на зміцнення позицій сільськогосподарської галузі та виробництва сільськогосподарської продукції завдяки стрімкому науково-технічному прогресу, а також зорієнтовані на підвищення соціального добробуту та якісного рівня життя для тих, хто працює у аграрній галузі – насамперед для населення сільських територій [10].

**Висновки.** В Україні розвиток сільських територій характеризується комплексною розбалансованістю. Наслідком такої ситуації є загострення демографічної кризи у зв'язку з постійним зменшення кількості населення, міграційними процесами, скороченням трудового потенціалу сільських територій та ін. У зв'язку з актуальністю інтеграційних процесів України у європейське співтовариство доцільно запозичити досвід країн ЄС щодо питань сталого розвитку сільських територій. Зокрема, Україна як майбутній член ЄС повинна перейти на пріоритетні цілі САП, серед яких є поліпшення якості життя на сільських територіях, диверсифікація сільської економіки, покращення стану навколишнього середовища і сільських територій та підвищення рівня конкурентоздатності сільськогосподарської галузі. Крім цього, державну підтримку та фінансові ресурси доцільно спрямовувати окремо на розвиток сільських територій та сільського виробництва, що є вза-

сможливими та взаємообумовленими процесами, проте не тотожними. У наступних дослідженнях буде запропоновано регіональний підхід до сталого розвитку сільських територій України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іртищева І.О. Децентралізація системи управління в забезпеченні сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Ю.М. Хвесик, М. І. Стегней // Економіка АПК. – 2015. – № 4 – С. 64-70.
2. Гнатів Н.Б. Сільські території – об'єкт наукових досліджень з економіки природокористування / Н.Б. Гнатів, Ю.І. Скабодіна // Науковий вісник Національного Лісотехнічного університету: збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.4. – С. 204-211.
3. Талавіря М.П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій / М.П. Талавіря. – К.: Вид-во НАУ, 2008. – 384 с.
4. Рідей Н.М. Структурні складові та організаційні особливості сільських територій / Н.М. Рідей, Ю.А. Кучеренко // Агроекологічний журнал. – 2015. – № 2. – С. 12-20.
5. Павлов О.І. Регіональні особливості розвитку сільських територій України / О.І. Павлов // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 16-23.
6. Терещенко В.К. Перспективні напрями соціально-економічного розвитку сільських територій / В.К. Терещенко, Н.В. Морозюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – К., 2011. – Вип. 163, ч. 1. – С. 10-13.
7. Саблук Г.І. Оцінка стану демографічної ситуації на сільських територіях / Г.І. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 3 – С. 75-78.
8. Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії / М.І. Стегней // Актуальні проблеми економіки. – Київ, 2013. – № 3(141). – С. 125-133.
9. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).
10. Офіційний веб-сайт Спільної Аграрної Політики. Common Agricultural Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecpa.eu>.

УДК 338.43:504

**Зіновчук Н.В.**

*доктор економічних наук, професор  
Житомирського національного агроекологічного університету*

## ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА АГРАРНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У ФОРМАТІ СУЧАСНИХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

У статті розкрито сутність екологічної безпеки аграрного землекористування. Досліджено офіційні та неофіційні обмеження, що нині найбільш активно впливають на процеси аграрного землекористування. Здійснено аналіз конституційного, екологічного та аграрного законодавства з огляду на їх спрямованість щодо регулювання проблем екологічної безпеки. Продемонстровано механізм впливу неофіційних обмежень на інші інституціональні чинники.

**Ключові слова:** екологічна безпека, аграрне землекористування, офіційні та неофіційні обмеження.

### **Зиновчук Н.В. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АГРАРНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

В статье раскрыта сущность экологической безопасности аграрного земледелия. Исследованы официальные и неофициальные ограничения, наиболее активно влияющие на процессы аграрного землепользования. Осуществлен анализ конституционного, экологического и аграрного законодательства на предмет регулирования проблем экологической безопасности. Продемонстрирован механизм влияния неофициальных ограничений на другие институциональные составляющие.

**Ключевые слова:** экологическая безопасность, аграрное землепользование, официальные и неофициальные ограничения.

### **Zinovchuk N.V. ECOLOGICAL SAFETY OF LAND USE AT MODERN INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS**

The essence of the ecological safety of the land use in agriculture was defined. The official and unofficial rules which effected on the land use in agriculture actively were studied. The Constitutional, Ecological and Agrarian Laws were analyzed to define the ecological safety regulation. The mechanism of effecting the other institutional components by the official and unofficial rules was shown.

**Keywords:** ecological safety, land use in agriculture, official and unofficial rules.

**Постановка проблеми.** Ознакою сучасного суспільного розвитку є зростання пріоритетності загальнолюдських інтересів і цінностей, серед яких домінуючою є екологічна безпека. Осмисленням та пошуком альтернативних, тобто безпечних, форм господарювання нині займаються як науковці, так і практики. Зрозуміло, що досягнення безпеки є ідеальним устремлінням, оскільки функціонування існуючих економічних систем зумовлює постійне продукування загроз різного характеру. Проте визначення перспективи або можливостей наближення до такої мети, як забезпечення екологічних систем та людей є цілком реальним.

Діяльність підприємств практично всіх галузей національної економіки здійснює значний вплив на

об'єкти довкілля та створює екологічні загрози для здоров'я людей. Особливістю сільського господарства є те, що воно не тільки безпосередньо є дотичним до виникнення екологічних проблем, але, водночас, відчуває негативний екологічний вплив з боку інших галузей, і особливо тих, що належать до промислового сектора. Земля як складова екосистем абсорбує, акумулює та залучає до геобіологічних циклів надзвичайно велику кількість хімічних речовин, що надходять до ґрунтів, повітря та води у процесі сільськогосподарського виробництва та внаслідок викидів і скидів забруднюючих речовин промисловими підприємствами. Мігруючи по харчовим ланцюгам, хімічні забруднювачі, зазвичай, потрапляють

до живих організмів, зокрема людей, загрожуючи їх життєдіяльності. Відтак постає питання якими мають бути суспільні механізми, щоб вони унеможливили виникнення екологічних загроз.

Загальновідомо, що визначальні чинники розвитку суб'єктів господарювання, які складають основу діючих економічних систем, формуються в інституціональному середовищі, що є складною сукупністю різних офіційних та неофіційних обмежень. Саме ці обмеження детермінують вектори, за якими розгортаються сценарії розвитку галузей та їх структурних утворень. Тому логічним буде припущення, що зміна векторів дії тих чи інших чинників інституціонального середовища може сприяти вирішенню проблем, пов'язаних з екологічною безпекою.

**Аналіз останніх досліджень та постановка завдання.** Науковий доробок з інституціональних засад сучасного суспільства був сформований такими науковцями, як Д. Акерлоф, А. Аузан, О. Уільямсон, Д. Норт, Г. Саймон. Роль інститутів у функціонуванні суспільства як певних груп індивідів, місія держави у підтриманні стабільності існування людей, обмежений раціоналізм та опортуністична поведінка членів суспільства складала предмет їх досліджень. Еколого-економічні аспекти безпеки людини та суспільства досліджувалася багатьма вітчизняними науковцями, зокрема Л. Жаровою, А. Качинським, А. Сухоруковим, Е. Хлобистовим, В. Шмандієм, А. Штангрет. Ідентифікацію та аналіз джерел небезпеки в сільському господарстві здійснювали Л. Моклячук, П. Надточій, В. Патица, О. Тараріка, В. Черніков. Однак існуючі дослідження стосовно екологічної безпеки аграрного землекористування не дають повної уяви про те, наскільки екологічнобезпечним є виробництво сільськогосподарської продукції, який характер мають екологічні загрози і в який спосіб вони є дотичними до економічних і соціальних проблем, зумовлених функціонуванням аграрної галузі країни. Безпека життєдіяльності населення сільських територій та стан здоров'я споживачів вітчизняних продуктів харчування, особливості сільськогосподарських технологій, що передбачають інтенсивне використання засобів хімізації, та діючі законодавчі норми не ув'язувалися в єдине коло взаємообумовлених проблем. Тому окремого дослідження потребують питання щодо можливостей використання інституціональних чинників для вирішення проблем екологічної безпеки у сільському господарстві, зокрема аграрному землекористуванні.

**Мета, об'єкт та методика досліджень.** Метою даного дослідження є розроблення концептуального підходу до вивчення проблем екологічної безпеки у сільському господарстві з огляду на сучасні інституціональні трансформації. Об'єктом дослідження є процеси, що визначають вектор дії окремих інституціональних чинників, що можуть впливати на формування екологічнобезпечного землекористування в сільському господарстві. У процесі дослідження використано: абстрактно-логічний метод (для вивчення дії неофіційних обмежень та їх взаємозв'язків); метод елементарно-теоретичного аналізу і синтезу (для аналізу конституційного, екологічного та аграрного законодавства щодо регулювання суспільних відносин з метою встановлення екологічної безпеки у аграрному землекористуванні). Теоретичне обґрунтування здійснено на засадах економіки природокористування та інституціональної економіки.

**Результати досліджень.** Сучасне аграрне землекористування продукує низку екологічних загроз. Відбувається значне посилення процесів забруд-

нення, виснаження та деградація земель, а саме зниження вмісту гумусу, підвищення в них вмісту важких металів та інших хімічних речовин, що можуть спричиняти небезпечний вплив на живі організми, зокрема на людину. Типовими явищами стають поширення хвороб тварин і птиці через введення до їх раціону біологічних добавок (стероїдів та інших гормональних препаратів для стимулювання збільшення ваги). Внаслідок зазначених процесів якість сільськогосподарської продукції погіршується, а природно-ресурсний потенціал аграрного виробництва у країні втрачає свої відновлювальні та відтворювальні можливості.

Особливо критичними є загрози, що виникають внаслідок застосування пестицидів та мінеральних добрив, тому що ці загрози є постійно існуючими та прихованими. Застосування будь-яких пестицидів зумовлює той чи інший ступінь хімічного забруднення. Небезпеку застосування пестицидів пов'язують з їх високою токсичністю, кумулятивною дією та стійкістю у навколишньому природному середовищі, а також здатністю забруднювати ґрунти, воду, повітря, змінювати біологічні цикли в агро-системах, негативно впливати на ґрунтову мікробіоту, накопичуватися і знищувати живі організми, потрапляти по харчовим ланцюгам до організму людини, спричиняючи гострі та хронічні отруєння або летальні випадки. Логічним буде припущення, що суспільство має реагувати в той чи інший спосіб на загрози, що продукуються у процесі використання хімічних засобів у сільському господарстві. Оскільки основними агентами, що вносять пестициди та мінеральні добрива у ґрунт, є суб'єкти господарювання у сільському господарстві, то важливо з'ясувати, в якій спосіб має бути змінено інституційне середовище, що впливає на їх діяльність.

Інституціональне середовище утворюється під впливом офіційних та неофіційних обмежень, прийнятих суспільством. До офіційних обмежень відносять законодавчі та нормативні акти; права власності, структуру та функцію органів влади та управління. Неофіційними обмеженнями вважають рівень культури та освіти населення, рівень суспільної та індивідуальної свідомості людей, історичні та національні традиції. Інституціональні чинники, що охоплюють різноманітні офіційні та неофіційні обмеження, впливають на суспільно-політичні процеси у країні. Вплив цих чинників на процеси формування і реалізації будь-якої політики (економічної, екологічної, соціальної, галузевої, зокрема аграрної) є неоднозначним та різноплановим. Як правило, стратігічний вектор розвитку подій залежить від комбінацій чинників, які активізувалися на той чи інший момент часу. Оскільки вивчення дії кожного інституціонального чинника не вкладається у формат даного дослідження, тому проаналізуємо лише окремі з них, які, на нашу думку, нині найбільше впливають на процеси, що є дотичними до екологічної безпеки в аграрному землекористуванні.

Одним із таких чинників можна вважати законодавчі та нормативні акти – офіційні обмеження, що регулюють питання компетенції і повноважень державних органів влади й управління та застосування ними регуляторних інструментів. Варто зазначити, що Конституційне та екологічне законодавство України формують норми, що використовуються для обґрунтування законності заходів щодо запобігання або усунення екологічних проблем. У Конституції України закріплено найбільш важливі принципи та форми використання природних ресурсів, задекларовано

екологічні права громадян, встановлено вимоги щодо охорони довкілля і забезпечення екологічної безпеки, визначено повноваження різних державно-правових структур. Зокрема, у ст. 16 Конституції України задекларовано, що обов'язком держави є забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України та подолання наслідків Чорнобильської катастрофи. У ст. 50 Конституції України визначено право кожного громадянина країни на безпеку для життя і здоров'я довкілля [1].

Законодавчі акти, що діють у сфері еколого-правового регулювання, визначають основні завдання, принципи та механізми забезпечення екологічної безпеки, охорони довкілля та природокористування. Серед нормативних документів у сфері екологічного законодавства виділено блок нормативних актів, що формують *законодавство про екологічну безпеку* (Закон України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи», 1990 р.; Закон України «Про правовий режим територій, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської аварії», 1991 р.; Закон України «Про відходи», 1998 р. тощо).

Аналіз законодавчих актів, що регулюють екологічні відносини в аграрній сфері, дає підставу стверджувати, що окремі закони і постанови також містять положення, які спрямовані на забезпечення екологічної безпеки. Зокрема, вони визначають вимоги щодо:

- охорони довкілля від забруднення мінеральними добривами та хімічними засобами захисту рослин (ст. 52 Закону України «Про охорону навколишнього середовища», ст. 20 Закону України «Про охорону атмосферного повітря», ст. 43-44 Закону України «Про тваринний світ», ст. 12 Закону України «Про надзвичайні екологічні ситуації», ст. 9 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», п. 8 Постанови КМУ «Про порядок визначення розмірів природоохоронних зон та режим ведення господарської діяльності в них»);

- охорони, якості та використання сільськогосподарських угідь (ст. 164-168, ст. 169-172 Земельного Кодексу України, ст. 5 Закону України «Про екологічну мережу України»);

- безпеки продуктів харчування та сільськогосподарської сировини (ст. 13 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», ст. 16 Закону України «Про захист людини від іонізуючих випромінювань»).

Відтак можна стверджувати, що Конституційне, екологічне й аграрне законодавство регулює суспільні відносини, які пов'язані з такими важливими екологічними проблемами як забруднення довкілля, охорона й використання земельних ресурсів та якість продуктів харчування. Зрозуміло, що наведені законодавчі акти охоплюють лише окремі аспекти певних екологічних проблем, але в цілому передбачені в них норми спрямовані на зменшення екологічних загроз. Водночас варто зауважити, що реальні процеси, які відбуваються у сільському господарстві, свідчать про високі рівні забруднення залишками пестицидів та мінеральних добрив об'єктів довкілля та про постійно існуючі екологічні загрози здоров'ю як сільського населення, так і споживачів вітчизняних продуктів харчування.

Пояснюючи дану ситуацію, можна шукати причини у діючому законодавстві, тим більше, що прогалини у ньому дійсно існують, насамперед такі як відокремлення процесу правового нормування соціально-економічних і екологічних правовідносин. Проте, на нашу думку, пояснення таких ситуацій полягає у площині неофіційних обмежень,

які достатньо активно впливають на офіційні обмеження, формуючи інституційний простір у необхідному (заданому) напрямі.

Згідно з положеннями інституційної економіки, людина діє у форматі обмеженої раціональності та має схильність до опортуністичної поведінки. Обмежена раціональність формується, коли людина внаслідок випадкових ситуацій встановлює шаблон поведінки та рівень особистих уподобань, якими в подальшому керується, здійснюючи свій вибір. Опортуністичною поведінкою вважається тоді, коли відбувається відступ від норм етики та моралі. Вона може бути притаманною як споживачам, так і виробникам благ. У контексті даного дослідження прикладом опортуністичної поведінки є застосування засобів хімічного захисту рослин з метою збільшення врожайності, а отже прибутків виробниками сільськогосподарської продукції, які не можуть не знати про негативні екологічні впливи на ґрунти, агросистеми, стан здоров'я людини. Опортуністична поведінка виробників має місце, тому що раціональна обмеженість споживачів не дозволяє їм замислитися над тим, наскільки екологічно безпечною є продукти харчування, які вони купують. Варто зазначити, що раціональна обмеженість та опортуністична поведінка мають свої історичні витоки з того періоду, коли було зруйновано традиції та звичаїв селян-власників, що ґрунтувалися на деонтологічних засадах ведення землеробства.

Також важливо зазначити, що ефекти від впливу офіційних обмежень можуть накладатися на ефекти від дій неофіційних обмежень, утворюючи синергетичні ефекти, які позначаються на соціально-політичних процесах в країні. Відомо, що законодавчі акти приймаються під тиском тих груп, які на певний момент часу найбільше впливають на державні структури, що є відповідальними за їх розробку і виконання. В Україні сьогодні лише окремі групи громадян досить чітко усвідомлюють реальну загрозу незворотної деградації екологічних систем, спричинену техногенним типом розвитку національної економіки. Наразі пересічні громадяни України не відчувають гострої необхідності подолання кризового стану довкілля та посилення уваги до екологічної безпеки своєї життєдіяльності. Проблеми виснаження природних ресурсів та забруднення довкілля не є першочерговими для більшої частини українського суспільства.

Іншим інституціональним чинником, що може впливати на суспільні процеси, дотичні до забезпечення екологічної безпеки в аграрному землекористуванні, є права власності, зокрема на природні ресурси. Право власності передбачає визначення повноважень і обов'язків власників, їх привілеїв та обмежень при використанні ресурсів. Права власності можуть надаватися індивідууму, групі індивідуумів (приватна власність), державі (державна власність), спільноті (комунальна власність). Вважається, що існування чітко визначених прав власності сприяє ефективному функціонуванню ринкового механізму, зокрема розподілу ресурсів, дозволяє уникати невдач уряду, використовувати нову інформацію та технології, підтримувати структурні зміни [3, с. 73; 4, с. 25]. Відсутність чітко визначених прав призводить до нерационального використання природних ресурсів, надмірної їх експлуатації, зниження ефективності їх споживання та забруднення [5, с. 91].

Однак, на нашу думку, визначеність структури прав сама по собі ще не вирішує екологічних проблем, пов'язаних із споживанням природних ресурсів та не убезпечує від виникнення екологічних загроз. Виділення земельних ресурсів у приватне володіння не



забезпечує автоматичного відтворення етично-моральних норм і екологічної свідомості щодо використання землі. Такі норми створюються суспільством і передаються з покоління у покоління впродовж століть. Підтвердженням таких висновків може слугувати фактичний процес використання земельних ресурсів у сільському господарстві України, що розпочався у 1991 р. і триває дотепер. До початку земельної реформи усі земельні ресурси в Україні знаходилися у загальнонародній власності, а право розпоряджатися земельними ресурсами належало Верховній Раді України. Фактично це означало, що власником і розпорядником земельних ресурсів була держава в особі уповноважених органів. Земельні ресурси були суспільним благом, надання і використання якого контролювала держава. Однак, незважаючи на державний контроль за використанням земельних ресурсів у сільському господарстві, рівень забрудненості та виснаженості земельних ресурсів наближався навіть на той період часу до критичних меж.

Після проведення земельної реформи в Україні приватними власниками земель сільськогосподарського призначення стали понад 19 млн громадян (2, с. 25). Варто зазначити, що обсяг права користування земельною ділянкою є обмеженим і зумовлюється її цільовим призначенням. Тому 90% розпайованих земель були здані їх власниками в оренду новим агроформуванням, діяльність яких заснована на короткостроковій оренді й спрямована на отримання максимальних прибутків. Згідно зі ст. 15 Закону України «Про оренду землі» (1998 р.), власники землі мають право вимагати від орендаря дотримання екологічної безпеки землекористування та збереження родючості ґрунтів, тому що однією з істотних умов договору оренди земельної ділянки, відсутність якої є підставою для анулювання договору, визначено умови збереження стану об'єкта оренди – земельної ділянки. Але жоден із землевласників не звернувся до суду з приводу невиконання умов договору оренди через хімічне забруднення належної йому земельної ділянки.

Пояснення того, що офіційні обмеження – законодавчі норми та права власності – не спрацьовують належним чином, знову потрібно шукати у площині

неофіційних обмежень. Низький рівень екологічної свідомості, непоінформованість щодо агротехнологічних особливостей, які застосовуються агрохолдингами, незнання своїх прав як орендарів та інших існуючих законодавчих норм, байдужість до своєї землі, розрив зв'язку між поколіннями селян, що виключає трансфер сільськогосподарського досвіду, навичок та сільських традицій – усі ці чинники гальмують і не сприяють створенню та функціонуванню механізмів, що запускають у дію офіційні обмеження.

**Висновки.** Екологічна безпека є однією із пріоритетних цінностей сучасного суспільства, розвиток якого здійснюється під впливом певних інституціональних чинників. Офіційні обмеження, насамперед законодавчі норми та права власності, регламентують суспільні відносини та спрямовують їх на захист довкілля та убезпечення від екологічних загроз. Однак існування неофіційних обмежень, що формуються під впливом економічно раціональної поведінки людей, унеможливають забезпечення екологічної безпеки, яка гарантується офіційними обмеженнями. Подальші дослідження доцільно спрямовувати на з'ясування тих вихідних умов, за яких буде можливою зміна опортуністичної поведінки суб'єктів господарювання, еволюція сучасних аграрних традицій, підвищення рівня екологічної свідомості пересічних громадян.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України. – К.: Велес, 2007. – 48 с.
2. Новаковський Л.Я. Земля – основне національне багатство України // Довідник з землеустрою / за ред. Л.Я. Новаковського. – К.: Аграрна наука, 2015. – С. 14-28.
3. Титенберг Т. Экономика природопользования и охрана окружающей среды. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 591 с.
4. Miranowski, John A. and Gerald A. Carlson. 1993. «Agriculture Resource Economics: an Overview». Agricultural and Environmental Resource Economics. Edited by Gerald A. Carlson, David Zilberman and John A. Miranowski. New York, N.Y.: Oxford University Press. – P. 3-27.
5. Young, M.D. 1992. Sustainable Investment and Resource Use: Equity, Environmental Integrity, and Economic Efficiency. Man and Biosphere Series: V.9. New Jersey, USA: The Parthenon Publishing Group Inc.

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

УДК 330.142:30

Алиева Э.И.

*аспирант кафедры экономической теории и экономических методов управления  
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина*

### КОНТЕКСТНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА: ДОМИНИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

Статья посвящена изучению социального капитала, анализу его основных функций. В работе проведен анализ публикаций по данной тематике, рассматриваются различные подходы к определению социального капитала. При анализе категории социальный капитал систематизированы его этапы развития, а также рассмотрена роль глобальных факторов в формировании социального капитала.

**Ключевые слова:** глобальный социальный капитал, доверие, международные организации, социальный капитал, ценности.

#### Алієва Е.І. КОНТЕКСТНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ДОМІНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ФАКТОРІВ

Стаття присвячена вивченню соціального капіталу, аналізу його основних функцій. У роботі проведено аналіз публікацій з даної тематики, розглядаються різні підходи до визначення соціального капіталу. При аналізі категорії соціальний капітал систематизовано його етапи розвитку, а також розглянуто роль глобальних чинників у формуванні соціального капіталу.

**Ключові слова:** глобальний соціальний капітал, довіра, міжнародні організації, соціальний капітал, цінності.

#### Alieva E.I. CONTEXTUAL ANALYSIS OF SOCIAL CAPITAL: DOMINATION OF GLOBAL FACTORS

The article is devoted to studying social capital, analyzing its key features. The paper analyzes publications in the field, considered various approaches to the definition of social capital. In analyzing the category of social capital systematized its stages of development, and considers the role of global factors in the formation of social capital.

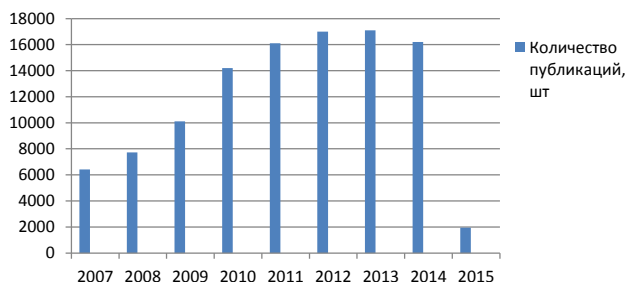
**Keywords:** global social capital, international organizations, social capital, trust, values.

**Постановка проблемы.** К настоящему времени теория социального капитала находится еще в стадии формирования. На сегодняшний день существует множество подходов к исследованию социального капитала. Вместе с тем ни одно из них пока не стало универсальным и широко используемым. Это связано с многомерностью исследуемого понятия, отсутствием единого подхода к пониманию его сущности.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В настоящее время повысился интерес к исследованию социального капитала как со стороны экономистов, так социологов и политологов.

Так проведя анализ публикаций по теме «социальный капитал» на ресурсе Google Академия (<https://scholar.google.com.ua>) можно проследить динамику изменения количества публикаций.

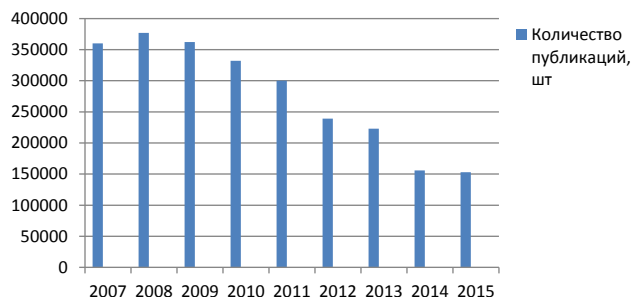
В русскоязычной базе поиск статей с запросом «социальный капитал» выдает следующие результаты, представленные на рисунке 1.



**Рис. 1.** Количество публикаций в русскоязычной базе 2007–2015 гг. Составлено автором

Начиная с 2010 г. наблюдается увеличение публикаций посвященных данной тематике, которое продолжается по данный момент. В то время как в период с 2007 по 2009 года количество публикаций в два раза меньше. Изучение социального капитала в послекризисный период резко возрастает, учеными подчеркивается, что накопление и функционирование социального капитала может приводить к улучшению экономических результатов. Последний кризис часто называют кризисом доверия, которое является ключевым элементом социального капитала.

Англоязычная база содержит в себе значительно большее количество публикаций, посвященных изучению социального капитала, но начиная с 2010 года интерес наоборот снижается (см. рис. 2).



**Рис. 2.** Количество публикаций в англоязычной базе 2007–2015 гг. Составлено автором

Сравнивая англоязычную и русскоязычную базы, можно отметить, что на постсоветском пространстве интерес к исследованию социального капитала

только начинает возрастать и оставляет широкое поле для его изучения.

**Цель исследования** – определить роль глобальных факторов в развитии социального капитала.

Согласно определению Мирового банка «социальный капитал» действительно безграничное понятие: это институты, отношения и нормы, которые формируют, качественно и количественно, социальные взаимодействия в обществе. А.В. Бузгалин выделяет ряд устойчиво повторяющихся феноменов, которые разные группы авторов относят к «социальному капиталу». Первый – доверие и связанные с ним феномены знакомства, признания, толерантности. Второй – социальные связи, контакты разного рода (семья, религиозные группы, сети выпускников, сообщества по национальному признаку, знакомства и т.п.) с выделением неформальных (блат) и чисто личностных (товарищество, дружба и т.п.). Третий – социальные структуры. Сделанный рядом авторов выбор таких структур показывает, что наиболее часто упоминаются различного рода элитные структуры (вплоть до закрытых бизнес-клубов и разного рода «саммитов» типа Давосского), но есть и работы, в которых речь идет о социальных сетях и/или добровольных организациях, структурах гражданского общества [1].

Ключевым в определении социального капитала является капитал как таковой. Но, выделяя данные параметры, А.В. Бузгалин ставит под сомнение саму суть феномена «социальный капитал», а в частности, насколько правомерно называть совокупность подводимых под это имя явлений именно капиталом [1]. Социальный капитал у него тождественен понятию отношений, у автора возникает вопрос, почему именно «капитал», а не «социал» – не-рыночная и некоммерческая социальная связь индивидов [1].

Следует отметить, что капитал это отношения по поводу присвоения факторов и условий производства. А социальный капитал это специфические взаимосвязи между людьми, отношения, но непроизводительные, это скорее общественные отношения.

Вероятно, первым, кто обосновал существование разных современных форм капитала, является Пьер Бурдьё, считающий, «что экономический капитал образует основу всех других типов капитала, что эти трансформированные, видоизменённые (и никогда полностью к нему не сводимые) типы экономического капитала оказывают собственное специфическое воздействие лишь в той степени, в какой они могут скрыть (в том числе и от своих обладателей) факт наличия в своей основе и, в конечном счёте, у истоков своего воздействия экономического капитала» [3].

Разнообразные способы проявления современных форм капитала производны от экономического капитала, проявлением которого служат средства производства, товары и деньги. Необходимо говорить не о формах капитала, а о формах экономического капитала как исторического предшественника этих форм, как института и общественного отношения, складывающегося в процессе хозяйствования. Такой подход к анализу роли капитала в обществе является важной предпосылкой объяснения сущности капитала как родового понятия и базового института, «образующего глубинные основы социальных взаимодействий по поводу совместного проживания людей в рамках единого социума...» [5].

Впервые категория «социальный капитал» была введена в оборот в конце 60-х годов XX века в работах Лиды Д. Хэнифэн. Для раскрытия его сущности автор использовал такие категории, как «товарище-

ство», «симпатия», а также исследовал социальное взаимодействие людей в рамках общины и семьи [3].

Вслед за Л. Хэнифэн последние исследования социального капитала были продолжены канадскими исследователями, изучавшие социологию городов: Джона Р. Сила, Александра Р. Сима и Элизабет В. Лузли, исследователем обмена Дж. С. Хомансом, социологом Джейн Джейкобс и экономистом Гленом Лоури. Согласно трактовке Г. Лоури, социальный капитал – это естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развивают или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке [2].

Систематический анализ социального капитала был представлен П. Бурдьё. Он определял социальный капитал как ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в социальной группе, что организованы по принципу членства. В дальнейшем исследователь социальный капитал определяет как совокупность актуальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с обладанием прочными сетями связей, более или менее институционализированными отношениями взаимного знакомства и признания [3]. Такая формулировка социального капитала подчеркивает, что социальные связи не существуют отдельно, а возникают с помощью привлечения определенных стратегий, которые ориентированы на институционализацию групповых отношений. Институционализация социальных сетей дает надежный источник получения различных преимуществ, прежде всего экономических.

Однако наибольшую популярность термин «социальный капитал» получил в расширенной трактовке Дж. Коулмена, соответственно которому социальный капитал – это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, что целеустремленно сформирован в межличностных отношениях: обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы [3]. Исследователи подчеркивают, что социальный капитал проявляется в таких элементах как социальные сети, социальные нормы и доверие, что создают условия для координации и сотрудничества ради взаимной выгоды.

Анализируя дефиниции социального капитала, предлагаемые различными авторами, можно сделать вывод о том, как происходило развитие теории социального капитала. Вначале ученые рассматривали социальный капитал как что-то образующееся спонтанно и самостоятельно, делали акцент на его естественный характер. В последующих определениях социального капитала авторы отмечают, что он целерационально формируемый, что предполагает иную социально-экономическую природу явления. Эволюция точек зрения отображает развитие самого социального капитала.

Можно выделить четыре этапа развития социального капитала:

– Латентный социальный капитал. Социальный капитал имел место еще в начале зарождающихся экономических взаимоотношений, но имел латентный характер. Скрытые за термином «социальный капитал» отношения и процессы либо существовали до и независимо от рынка и капитала, существуют при этой экономической системе и будут существовать после, либо относятся к не рыночным, не капиталистическим феноменам [1].

– Явный социальный капитал. С развитием мирового сообщества социальный капитал начинает принимать более определенные формы, он становится явным, исследователями подчеркивается важность доверительных взаимоотношений между партнерами.

– Значимый социальный капитал. Создание международных организаций, выстраивание экономических, политических отношений между участниками этих связей и использование таких отношений с взаимовыгодой уже определяет социальный капитал как значимый.

– Ключевой социальный капитал. Последние кризисы современного этапа показали несовершенство финансово-экономической системы и возрастающую роль доверия. В начале XXI века усложняются процессы, происходящие в обществе и экономике, так повышается значимость человека и персонифицированных отношений в сфере производства, ускоряется процесс социализации экономики во многих странах, возрастает роль государства в регулировании общества и экономики. На данном этапе социальный капитал принимает ключевой характер, как один из показателей уровня развития государства в целом.

В частности, благодаря социальному капиталу поддерживается благосостояние общества на основе доверия и взаимоуважения. Образуется некая институциональная альтернатива государству, с помощью которой осуществляются инвестиции в экономическое развитие в «горизонтальном направлении». Также следует отметить, что от запасов социального капитала зависит эффективность работы формальных институтов и качество государственного управления – влияние на экономику в «вертикальном направлении».

На современном этапе глобализации все большую роль приобретает социальный капитал макроэкономического уровня, т.е. аккумулируемый и применяемый внутри отдельных стран, которые в свою очередь конкурируют на мировом рынке и мобилизуют свои внутренние резервы для поддержания или увеличения позиций в конкурентной борьбе. Повышение эффективности глобального социального капитала в первую очередь связано со стабильным развитием мировой экономики. Такое развитие требует увеличения глобального социального капитала на основе совершенствования соответствующей институциональной среды.

К факторам развития глобального социального капитала можно отнести формальные и неформальные взаимоотношения между участниками глобальной среды. Так, формальными являются международные организации, которые, прежде всего, представляют собой некую форму самоорганизации в виде ассоциаций, объединений взаимопомощи для решения значимых для общества вопросов. Таким образом, формальные международные институты как инструмент координации устанавливают «правила игры» в обществе. К неформальным показателям развития глобального социального капитала можно отнести общечеловеческие ценности, социокультурные факторы. Ценности, доминирующие в обществе, и показатели социального капитала хорошо подходят для анализа изменений, происходящих в культуре в ответ на исторические и социальные изменения.

Процессы ускорения темпов сближения границ, расширения экономических, энергетических, технологических и информационных связей, названные глобализацией, ставят политических и юридических участников, ответственных за контроль над системными процессами, перед необходимостью действовать в единой системе. Согласно докладу ВЭФ «Effective Leadership in International Organizations» за последние два десятилетия, мир страдает от глобального дефицита управления. Этот дефицит включает отсутствие адекватных механизмов для решения вопросов о международном мире и безопасности,

механизмов предвидеть глобальные экономические потрясения, отсутствуют эффективные инструменты для обеспечения мировой общественности важными продуктами, не менее важны проблемы в таких областях, как изменение климата и здравоохранение [6].

В течение длительного времени государства выстраивали свои взаимоотношения друг с другом исключительно на двусторонней основе. С развитием торговых, экономических, финансовых и прочих связей необходимость в международном регулировании постоянно росла и продолжает расти. Это способствует созданию все новых международных организаций.

Классифицируя международные организации, можно применить различные критерии.

По кругу участников международные организации делятся на:

- универсальные – членом может стать любое государство;

- региональные – участниками могут быть государства определенного географического региона;

- межрегиональные – организации, участие в которых возможно согласно определенных критериев, выводящих их за рамки региональной организации, но не позволяющим стать универсальной.

По компетенции:

- общей компетенции – деятельность касается всех сфер взаимоотношений: политической, экономической, социальной, культурной и других;

- специальной компетенции – сотрудничество затрагивает одну специальную область (ВОЗ, МОТ);

По характеру полномочий:

- межгосударственные – регулируют сотрудничество государств, их решения носят рекомендательный или обязательный характер для участников;

- надгосударственные – принимают решения, обязывающие государства-участников и действующие на территории государств на равных правах с национальными законами.

Продолжительное время влияние международных организаций было незначительным: их решения имели необязательный характер. Ситуация изменилась с появлением ООН. Устав ООН является ключевым элементом системы международных организаций, он определяет критерии и принципы их подразделения на отдельные виды и категории, устанавливает роль и место каждой из них, а также порядок их взаимодействия и соподчиненности. ООН преследует определенные цели, направляет усилия на развитие и поддержание общечеловеческих ценностей [6].

Тесная связь стран участников ведет к быстрому и зачастую неуправляемому реагированию на локальные кризисы. Это было подтверждено кризисами в разных странах недавнего времени. Одной из главных причин такой неустойчивости является то, что политические институты отстают от экономики, которая уже переросла национальные рамки и нуждается в наднациональном управлении.

К организациям, выполняющим отдельные наднациональные функции, относятся Европейский Союз, Всемирная торговая организация. ВТО представляет собой яркий пример международной организации, построенная на использовании глобального социального капитала. ВТО описывает себя как «основанная на правилах организация, решения которой принимаются членами, и все 160 страны могут участвовать во всех советах и комитетах, за исключением процедур урегулирования споров касающихся плурилатеральных соглашений» [6]. ВТО имеет своими целями обеспечение не дискриминации национальных производителей товаров и услуг на рынках других стран и их

защиту посредством торгово-политических мер как на внутреннем рынке страны, так и на внешнем рынке.

Также всё больший рост имеют неформальные международные образования, которые называют клубами, или параорганизациями. Параорганизацию определяют как формирование, обладающее чертами организации, но не являющееся таковой с формально-юридической точки зрения. В отличие от формальных международных организаций, параорганизации не имеют уставов, имеют более гибкие формы организации взаимоотношений. Таким образом, этот принцип предоставляет больше возможностей для конструктивного диалога между членами клуба.

Существует различные взгляды на то, какую роль играют международные организации в современных международных отношениях. Так, сторонники школы политического реализма считают, что международные организации (а также близкие к ним параорганизации) представляют собой только отражение внешне-политических интересов их участников и не способны генерировать нечто новое, выходящее за пределы этого [6]. С точки зрения либерального институционализма, национальные государственные интересы подвержены трансформации под влиянием глобальных изменений. У государств возникают потребности в координации своей деятельности, в том числе помощи со стороны коллективных структур международных отношений. Приверженцы транснационализма полагают, что международные институты потенциально могут превзойти государства по степени влияния. Уже сейчас многие международные организации играют в международных отношениях большую роль, чем некоторые отдельные государства [6]. Но следует отметить, что рост числа многосторонних организаций уже стал данностью, а вместе с этим растет и их влияние на международной арене.

Изучение социального капитала имеет междисциплинарный характер, а интерес на постсоветском пространстве по данной тематике все больше возрастает. Несмотря на значительный опыт, как мировой, так и отечественный, нет комплексного подхода к определению социального капитала, а также его влияния на развитие экономики.

**Выводы из проведенного исследования.** В результате исследования было выделено четыре этапа развития социального капитала: латентный, явный, значимый и ключевой. На современном этапе социальный капитал принимает ключевой характер и носит глобальный характер. Разные уровни отноше-

ний определяют разные уровни социального капитала, начиная от социального капитала на уровне организаций и на глобальном уровне. Так развитие социального капитала низшего уровня определяют глобальные формы социального капитала. Социокультурные сдвиги, возникновение новых глобальных социокультурных ценностей и норм, которые существуют наравне с устоявшимися традициями стали предпосылкой глобальной экономики. Увеличение эффективности мировой экономики обеспечивается стабильно функционирующей системой мирового хозяйства. А глобальный социальный капитал в свою очередь является мерой данной эффективности. В ходе работы были определены факторы развития социального капитала и их роль, к ним относятся формальные (международные организации) и неформальные (ценности). В нынешнем мировом устройстве сведены к минимуму возможности для функционирования абсолютно автономных участников. Так, международные отношения на современном этапе характеризуются глобальной политической и экономической взаимозависимостью.

Подводя итог, следует отметить, что все еще остается широкое поле для изучения и теоретических разработок касательно данного феномена, остаются вопросы эффективного использования социального капитала как ресурса в хозяйственной деятельности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бузгалин А.В. Социальный капитал: клей, обеспечивающий устойчивость позднего капитализма или гексоген в его основании? / А.В. Бузгалин // *Общественные науки и современность*. – М., 2011. – № 3. – С. 147-161.
2. Конев А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике / А.А. Конев // *Известия ИГЭА*. – 2006. – № 6. – С. 8-10.
3. Татарко А.Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования / А.Н. Татарко, Н.М. Лебедева // *Монография*. – М.: РУДН, 2009. – 233 с.
4. Титов В.О. Проблемы социального капитала в современном мире / В.О. Титов, А.Э. Ващук // *Проблемы современной экономики*. – СПб., 2012. – № 4. – С. 479-482.
5. Штырбул С.А. Уровни накопления социального капитала / С.А. Штырбул // *Омский научный вестник*. – Ом., 2010. – № 3-88. – С. 66-69.
6. *Effective Leadership in International Organizations* [Electronic resource] / Global Agenda Council on Institutional Governance Systems // *World Economic Forum*. – April 2015. – Режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Effective\\_Leadership\\_International\\_Organizations\\_report.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Effective_Leadership_International_Organizations_report.pdf).

УДК 331.522.4

Білецький О.В.

здобувач кафедри управління персоналом та економіки праці  
Донецького національного університету

## МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто трансформацію класичних уявлень про людський капітал та його структурне наповнення в контексті феноменальних особливостей та інноваційних чинників розвитку. Представлено групи традиційних факторів, від яких залежить формування людського капіталу. Запропоновано методичні підходи до дослідження феноменальних особливостей спектру поширення інноваційних чинників розвитку людського капіталу на різних його рівнях.

**Ключові слова:** людський капітал, трудовий потенціал, інноваційний розвиток, життєдіяльність людини та суспільства.

### Білецький А.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье рассмотрена трансформация классических представлений о человеческом капитале и его структурное наполнение в контексте феноменальных особенностей и инновационных факторов развития. Представлено группы традиционных факторов, от которых зависит формирование человеческого капитала. Предложены методические подходы к исследованию феноменальных особенностей спектра расширения инновационных факторов развития человеческого капитала на разных его уровнях.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, трудовой потенциал, инновационное развитие, жизнедеятельность человека и общества.

### Biletsky A.V. METHODOLOGICAL ASPECTS RESEARCHING OF INNOVATIVE FACTORS OF THE DEVELOPMENT HUMAN CAPITAL

In article transformation of classical ideas of the human capital and its structure in the context of phenomenal features and innovative factors of development is considered. It is presented groups of traditional factors on which formation of the human capital depends. Methodical approaches to researching phenomenal features of a expansion range of innovative factors of the human capital development at its different levels are offered.

**Keywords:** human capital, labor potential, innovative development, activity of the person and society.

**Постановка проблеми.** Інтенсифікація інноваційних процесів в економіці, широке розповсюдження інформаційних та комп'ютерних технологій, інтелектуалізація праці, глобалізація економічної активності призводять до неминучої трансформації змісту і структури людського капіталу, характеру впливу його активів на економічний розвиток, вносять корективи в процес його формування, накопичення та умови ефективної практичної реалізації. Якщо раніше основне значення для економічного розвитку мала освітня складова людського капіталу, то на сучасному етапі вона трансформується і включається в механізм впливу людського капіталу на економічний розвиток за допомогою його інноваційних компонентів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема розвитку людського потенціалу та його трансформації в людський капітал у наукових колах України досліджується вельми активно. Необхідно акцентувати увагу на особливості трансформації класичних уявлень про людський капітал представників вітчизняних наукових шкіл. Значний внесок у розробку основних напрямів розвитку інноваційних властивостей людського капіталу закладено в роботах таких українських вчених, як О. Амоша, В. Антонюк, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Мельник, К. Михуринська, І. Петрова та інші. Вони зазначають, що людський капітал – це найважливіша складова частина сучасного продуктивного капіталу, яка представлена властивим людині багатим запасом знань, розвинених здібностей, визначених інтелектуальним і творчим потенціалом.

**Метою публікації** є визначення системоутворюючих компонент формування, феноменальних особливостей та інноваційних чинників розвитку людського капіталу для обґрунтування методологічного інструментарію дослідження їх впливу на соціально-трудові відносини, економічне зростання, життєдіяльність та добробут населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведений огляд еволюції поняття «людський капітал» підтверджує надзвичайну складність і багатогранність проявів цього феномену в сучасних умовах інноваційних перетворень національної економіки. Велика сукупність найрізноманітніших потенційних можливостей людини, у тому числі нереалізованих і прихованих, передбачає необхідність всебічного підходу до визначення структури людського капіталу, чинників формування та інноваційного розвитку.

Основоположниками сучасної теорії людського капіталу Т. Шульцом та Г. Беккером було сформульовано вузьке визначення базової категорії, яке з часом розширювалося, включаючи нові складові. У вузькому сенсі людський капітал – це інтелект, здоров'я, знання, ефективна праця і якість життя людини [2, с. 89]. Іншими словами, людський капітал у вузькому розумінні являє собою його структурні елементи, ті компоненти і поняття, з яких він складається.

Сучасні теоретики акцентують увагу на різних аспектах формування людського капіталу, поширюючи кількість його складових, що необхідно враховувати при визначенні методологічного інструментарію дослідження інноваційних чинників його розвитку.

Так, американський вчений Дж. Кендрік пропонує досліджувати речову і нематеріальну форми людського капіталу. До речового капіталу, що втілений у людей, він відносить витрати, які є необхідними для фізичного формування людини (без урахування витрат на їх освіту). До нематеріального людського капіталу Дж. Кендрік відносить накопичені витрати на загальну освіту та спеціальну підготовку, частину накопичених витрат на охорону здоров'я, а також витрати на переміщення робочої сили. Вчений вважає, що поняття «людський капітал» відображає не тільки кількісну оцінку кваліфікаційно-освітнього потенціалу, а й розширює межі поняття «капітал».

відображаючи усіх працюючих у ролі підприємців, що мають власність, яка забезпечує прибуток. У такому трактуванні кожен працівник, який має певний зростаючий рівень освіти і практичного досвіду, стає власником «індивідуального капіталу», вкладення в який збільшують його майбутні доходи [4, с. 15].

У той же час М.М. Критський зауважує, що людський капітал проявляється як збагачення життєдіяльності людини і суспільства, засноване на економії безпосередньо праці. Основний закон руху людського капіталу висловлює єдність економії праці і збагачення цієї форми життєдіяльності. Людський капітал є самозбагаченням життєдіяльності людей, яке забезпечує якість їх життя [5, с. 117].

На важливому аспекті фокусує увагу О.А. Грішнова, яка вважає, що людський капітал як економічна категорія характеризує сукупність сформованих і розвинених в результаті інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [3, с. 34].

Однією із головних проблем теперішнього часу виступає розмежування понять «людський капітал» і «робоча сила». Одні дослідники вважають ці два поняття синонімами, інші – дають визначення, схожі за змістом. На думку О.Ф. Лискова, щоб сформувати робочу силу як товар, що виставляється на продаж на ринку праці, індивід повинен представити необхідні елементи людського капіталу, які входять до складу робочої сили, тобто робоча сила складається з деяких необхідних елементів людського капіталу [9, с. 6].

Крім того, у роботі [10] автор слушно пропонує умовно поділити чинники формування людського капіталу на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх факторів автор відносить стійкість світової економіки, глобалізацію, міжнародний поділ праці, затребуваність фахівців на зовнішньому ринку праці, міжнародну міграцію. Відповідно, у число внутрішніх факторів включаються стабільність національної економіки, її інноваційний економічний розвиток, віково-статеву структуру населення, здоров'я населення, рівень життя, рівень освіти населення, реформа освіти та професійної підготовки, ситуація на ринку праці, трудова міграція [10, с. 50].

Поділ чинників формування на зовнішні (макро-) і внутрішні (мікро-) викликає необхідність розмежування рівнів людського капіталу, що дозволяє деталізувати структурний зміст людського капіталу. Так, у роботі [11, с. 305] пропонується класифікувати людський капітал на три основні форми: індивідуальний, який належить окремій людині; людський капітал фірми (підприємства) – корпоративний; національний – людський капітал країни. Необхідність розмежування людського капіталу за рівнями знайшла відображення в роботах багатьох вчених.

На нашу думку, формування людського капіталу потрібно досліджувати як процес пошуку, віднов-



Рис. 1. Групи факторів формування людського капіталу

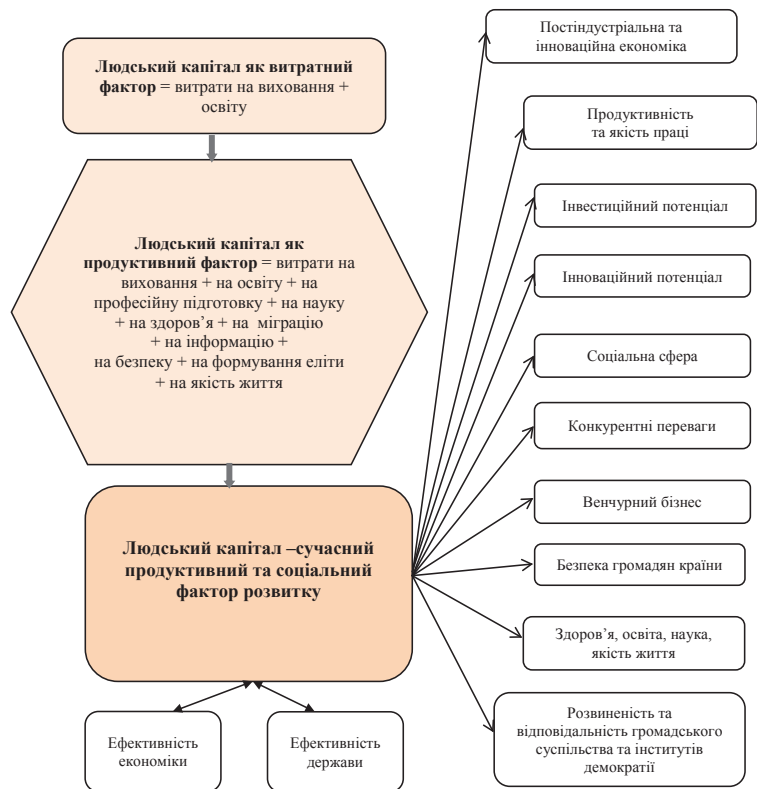


Рис. 2. Поширення спектра інноваційних чинників людського капіталу

лення та удосконалення високоякісних продуктивних характеристик людини, з якими вона виступає в суспільному виробництві. Фактори, від яких залежить формування людського капіталу доцільно об'єднати в групи: соціально-демографічна, інституційна, інтеграційна, соціально-ментальна, екологічна, економічна, виробнича, демографічна, соціально-економічна (рис. 1) [1, с. 41].

Інноваційну сутність людського капіталу як соціально-економічної категорії можна більш повно розкрити, якщо розглянути чинники його формування і розвитку з урахуванням особливостей якісних перетворень в сучасних умовах становлення постіндустріального суспільства.

Соціально-економічна категорія «людський капітал» формувалася поступово, що призвело до структурного наповнення та формулювання декількох визначень цього поняття (вужького, розширеного та широкого).

На першому етапі до складу людського капіталу науковці та економісти включали тільки інвестиції в спеціальну освіту (вужьке визначення). Іноді людський капітал у вужькому визначенні ототожнюють з освітнім капіталом.

На другому етапі до складу людського капіталу (розширене визначення експертів Світового банку при оцінках людського капіталу і національного багатства країн світу) поступово включили інвестиції у виховання, освіту, науку, у здоров'ї людей, в інформаційне обслуговування, в культуру і мистецтво.

На третьому етапі розвитку соціально-економічної категорії людського капіталу в її складові були додані інвестиції, що забезпечують безпеку людей, у підготовку ефективної еліти, у формування та розвиток громадянського суспільства, у підвищення ефективності інституціонального обслуговування людського капіталу, а також інвестиції в підвищення якості життя і в приплив капіталу ззовні в країну.

На рисунку 2 представлено авторську схему трансформації поняття людського капіталу під впливом інноваційних чинників з витратного фактора у продуктивний і соціальний фактор розвитку економіки та суспільства.

Вивчення досвіду зарубіжних країн свідчить про те, що сформувані якісний людський капітал можливо тільки при комплексному і системному підходах, коли одночасно формуються всі компоненти людського капіталу та ефективно функціонують всі фактори їхнього зростання.

В сучасній теорії та практиці дослідження розрізняють індивідуальний, корпоративний і національний людський капітал [6; 7; 8; 10]. *Індивідуальний людський капітал* трактується як накопичений запас особливих і спеціальних знань, професійних навичок індивідуума, що дозволяють йому отримувати додаткові доходи та інші блага в порівнянні з людиною без таких властивостей. Під *корпоративним людським капіталом* розуміють накопичений фірмою спеціальний та особливий, порівняно з конкурентами: індивідуальний людський капітал, ноу-хау, інтелектуальний капітал, особливі управлінські, соціальні, інтелектуальні технології, включаючи комп'ютерні та інформаційні технології, що підвищують конкурентоспроможність фірми. До *національного людського капіталу* відносять ту частину інноваційних (креативних) трудових ресурсів, провідних фахівців, накопичені конкурентоспроможні і високопродуктивні знання, накопичену креативну (інноваційну) частку національного багатства від інвестицій в освіту, культуру, здоров'я людей, інноваційну систему, інтелектуальний капітал, соціальний капітал,

а також якість життя, які забезпечують у сукупності розвиток конкурентоспроможність інноваційної частини економіки країни і держави на світових ринках в умовах глобалізації.

Таким чином, у широкому трактуванні сучасні дослідники до людського капіталу включають складові, пов'язані з наукою, інноваціями, венчурним бізнесом, інституційним і організаційним потенціалом, соціальною сферою, безпекою, інформаційним забезпеченням, на макрорівні – з формуванням еліти. І жодну із цих складових неможливо виключити з людського капіталу тому, що вони щільно взаємозалежні.

Вважаємо за необхідне акцентувати, що людський капітал як синтетичну та складну соціально-економічну категорію доцільно вивчати з врахуванням міждисциплінарного підходу, на перетині різних дисциплін і наук, а саме: економіки, психології, соціології, інформатики, історії, медицини, педагогіки, філософії, політології та інших.

Зауважимо, що базовими складовими національного людського капіталу слід враховувати: ментальність народу (традиції і культура населення, в тому числі, ставлення до праці, сім'ї, на які визначальним чином історично впливали релігія, ступінь економічної свободи та умови життя), якісну освіту, здоров'я, накопичені знання (рівень розвитку науки і конкурентоспроможність накопичених знань), конкурентоспроможна свобода, а також законотворчість громадян, верховенство законів, соціально-економічну безпеку бізнесу та громадян.

При дослідженні людського капіталу підприємства (фірми) важливо розглядати корпоративну культуру і етику персоналу, традиції та етику підприємництва самої фірми, сукупні знання, якими володіє організація в особі своїх співробітників, інтелектуальний капітал у формі патентів, програмних продуктів, ноу-хау, архітектури та взаємозв'язків усередині фірми, зовнішні зв'язки фірми, що сприяють підвищенню величини та якості її людського капіталу, інноваційний потенціал і організаційний потенціал фірми.

Визначальною характеристикою індивідуального людського капіталу потрібно оцінювати креативність як сукупність конструктивних здібностей і якостей талановитого і професійно підготовленого фахівця. В умовах інноваційного розвитку особливої цінності набувають: готовність фахівця до прийняття, розвитку та створення нових ідей, інновацій, його здатність знаходити оптимальні рішення в складних ситуаціях; здібності вирішувати проблеми прискорення розвитку суб'єкта або об'єкта, володіння системним і стратегічним мисленням. На продуктивність людського капіталу істотно впливають культура і пов'язані з нею етика праці й підприємництва.

У сучасній економіці креативна частина трудових ресурсів (креативний клас) і становить ядро накопиченого національного людського капіталу. До його складу входить також кваліфікована частина робочої сили, що забезпечує ефективне функціонування людського капіталу, середовище його функціонування та інструментарій інтелектуальної праці. Ядро національного людського капіталу складають кращі і конкурентоспроможні на світовому рівні фахівці, що визначають приріст і ефективність використання знань та інновацій, ефективність підприємницького ресурсу, розміри та ефективність інноваційного сектора економіки [6, с. 37]. До складу національного людського капіталу крім традиційних складових (корпоративний та індивідуальний людський капітал) також входить людський капітал домогосподарств.



Для забезпечення інноваційного розвитку людського капіталу важливі всі його компоненти. Низька якість будь-якого з них знижує загальну якість людського капіталу. У цьому випадку спрацюють негативні синергетичні і мультиплікативні ефекти послаблення ефективності загальнонаціонального людського капіталу, що є характерним в даний час для нашої країни.

На всіх рівнях людського капіталу – індивідуальному, корпоративному та національному – його основу складають особливі, специфічні знання, навички та інноваційні технології, що визначають конкурентні переваги людського капіталу. До його складу, також, включаються додаткові висококваліфіковані трудові ресурси, якісні умови життєдіяльності, новітній інструментарій та інноваційні технології, що забезпечують реалізацію конкурентних переваг національного людського капіталу, його ефективне функціонування як інтенсивного фактора інноваційної діяльності, інтелектуальної праці та забезпечення сталого розвитку.

Крім того, науковцями доведено, що існує кореляційна залежність між різними складовими людського капіталу. Так, наприклад, стан здоров'я як найважливішого капіталоутворюючого активу пов'язаний не тільки із зовнішніми чинниками, а і з рівнем освіти, культури, мотиваційними та ціннісними установками тощо. Варто зазначити, що витрати на охорону і зміцнення здоров'я не накопичуються, а виступають як частина поточних витрат, які здійснюються з метою відтворення людського капіталу певної якості і підтримки нормальної життєдіяльності його носія – людини.

Таким чином, з точки зору інноваційного розвитку людський капітал доцільно розглядати як частину креативних трудових ресурсів (креативний клас), їх матеріальне високоякісне забезпечення, накопичені якісні знання, інтелектуальні та високі технології, що створюють переважну частину інноваційної та наукоємної продукції, що забезпечує конкурентоспроможність національної економіки на світових ринках.

**Висновки.** Людський капітал – це інтенсивний синтетичний і складний продуктивний фактор розвитку економіки і суспільства, що включає креативні трудові ресурси, інноваційну систему, високопродуктивні накопичені знання, системи забезпечення професійною інформацією, інструменти інтелектуальної та організаційної праці, якість життя, середовище проживання і інтелектуальної діяльності, що забезпечують його ефективне функціонування.

Розуміння людського капіталу як сукупності суспільно доцільних виробничих знань, навичок, здібностей дає підстави для наступних важливих узагальнень:

– людський капітал – це сукупність природних здібностей та людської енергії з набутими загально-освітніми та професійними знаннями. Таке єднання відбувається в процесі формування людського капіталу за допомогою всіх видів набуття нових знань на основі певних витрат;

– людський капітал важливо розглядати на трьох рівнях: макроекономічному, на рівні підприємства та індивідуальному рівні;

– людський капітал поділяється на речову та нематеріальну форми. Речовою формою людського капіталу є витрати на фізичне формування людини, а до нематеріальної форми належать витрати на освіту, охорону здоров'я і переміщення робочої сили.

Виділені у результаті проведеного дослідження групи факторів людського капіталу у взаємозв'язку зі структурними елементами, з урахуванням багаторівневості поняття людського капіталу, можуть виступати основою для створення цілісного механізму формування національного людського капіталу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу / В.П. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 39-47.
2. Беккер Г. Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ / Г. Беккер. – М., 1964. – 234 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stepantsova.wordpress.com/2012/05/01/>.
3. Грішнова О., Тартична Л. Економічна природа і значення категорії людський капітал / О. Грішнова, Л. Тартична // Україна: аспекти праці. – № 7. – 2003. – С. 33-37.
4. Кендрик Д. Совокупный капитал США и его формирование. Пер. с англ. / Д. Кендрик. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.
5. Колот А.М. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / [Колот А.М., Грішнова О.А. та ін.]; за ред. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.
6. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и инновационная экономика России: монографія / Ю.А. Корчагин. – Воронеж, 2012. – 244 с.
7. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: монографія / [Антонюк В.П., Амоша О.І., Мельник Л.Г. та ін.]; за ред. О.І. Амоши. НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – 308 с.
8. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: кол. 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.
9. Лысков А.Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями / А.Ф. Лысков // «Менеджмент в России и за рубежом». – № 6. – 2004. – С. 3-11.
10. Мельдаханова М.К. Человеческий капитал и устойчивое развитие Казахстана: теория, приоритеты и механизмы реализации / М.К. Мельдаханова. – Алматы, 2011. – 341 с.
11. Подберезкин А.И. Национальный человеческий капитал. В 5-ти томах. // Том 1. Роль идеологии в модернизации России / А.И. Подберезкин. – М., 2012. – 469 с.

УДК 332.145:338.23:304.44

Бойко В.І.

доцент кафедри менеджменту  
Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв

## НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МОЖЛИВОСТІ НЕДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ

Сфера культури країни динамічно реагує на соціальні та економічні зміни в суспільстві, у тому числі і на поступове приведення технології менеджменту у відповідність з принциповою багатокладністю, гнучкістю та пластичністю самої сфери культури. Ті ж установи культури й ті ж працівники культури, як і завжди, власне, займаються підготовкою та проведенням виставок, конкурсів, фестивалів, концертних програм, вечорів тощо. Крім працівників культури, ніхто не має професійного досвіду проведення таких акцій. Інша розмова, що істотно змінюється замовник цих заходів та акцій. Деяко відходять з першого плану (разом з бюджетним фінансуванням) органи державної влади. Але діяльність комерційних структур, банків, промислових і сільськогосподарських підприємств та організацій, партій, громадських рухів проявляє все більшу зацікавленість у сфері культури.

**Ключові слова:** сфера культури, спонсорвання, благодійність, комерційні структури, організаційно-економічне співробітництво, соціально-культурна сфера, патронаж, фонди, ефективні комунікації, «комунальні відносини».

### Бойко В.І. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ

Сфера культуры страны динамично реагирует на социальные и экономические изменения в обществе, в том числе и на постепенное приведение технологии менеджмента в соответствии с принципиальной многоукладностью, гибкостью и пластичностью самой сферы культуры. Те же учреждения культуры и те же работники культуры, как и всегда, собственно, занимаются подготовкой и проведением выставок, конкурсов, фестивалей, концертных программ, вечеров и т.д. Кроме работников культуры, никто не имеет профессионального опыта проведения таких акций. Другой разговор, что существенно меняется заказчик этих мероприятий и акций. Несколько отходят с первого плана (вместе с бюджетным финансированием) органы государственной власти. Но деятельность коммерческих структур, банков, промышленных и сельскохозяйственных предприятий и организаций, партий, общественных движений проявляет все большую заинтересованность в сфере культуры.

**Ключевые слова:** сфера культуры, спонсирование, благотворительность, коммерческие структуры, организационно-экономическое сотрудничество, социально-культурная сфера, патронаж, фонды, эффективные коммуникации, «коммунальные отношения».

### Boyko V.I. DIRECTIONS IMPROVE CAPACITY OF NON-STATE SUPPORT CULTURAL SPHERE

The scope of the country's culture dynamically responds to social and economic changes in society, including the gradual reduction technology management in accordance with the principal stratification, flexibility and plasticity of the cultural sphere. Those cultural institutions and cultural workers the same as it always has, in fact, involved in the preparation and holding of exhibitions, competitions, festivals, concerts, parties and more. In cultural workers, no one has the professional experience of such shares. Another conversation that significantly changes the customer of these measures and actions. Slightly away from the first plan (with budget financing) authorities. But the activity of commercial structures, banks, industrial and agricultural enterprises and organizations, political parties, social movements showing increasing interest in culture.

**Keywords:** cultural sphere, sponsorship, charity, commercial structures, organizational and economic cooperation, socio-cultural sphere, patronage, funds, effective communication, «communal relations.»

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Спонсорство та благодійність сприяють вибудовуванню спільності інтересів, – роботі тонкій, тактовній й добре обміркованій. «Немає нічого кориснішого та ціннішого, ніж спонсорство в сфері культури», – говорив нантський підприємець – керівник франкової частини програми Нантського фестивалю незалежної культури Санкт-Петербурга. Та уточнював, що на кожен вкладений євро він має чотири прибуткових: від реклами, організації торгівлі, розваг під час фестивалю. Благодійність, спонсорвання відкривають нові додаткові можливості маркетингу в цілому

Так, фірми успішно спирається в своєму маркетингу на сучасне образотворче мистецтво. Унікальність й вигідність цієї стратегії полягає в тому, що вона являє собою єдиний арт-проект, реалізований по всьому світу. Мова йде не тільки про величезну колекцію сучасного мистецтва, що належить компаніям, які використовують при проведенні рекламних акцій. Головне в цій стратегії – ставка на ультрасучасних художників та закріплення у свідомості культурного споживача міцної асоціації бренду з мистецтвом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі представлені окремі напрями вдосконалення недержавної підтримки соціокультурної сфери. Вони ґрунтуються на різних концепціях і програм розвитку. Їх результати та проведені дослідження відображено у наукових працях В. Новато-

рів, Е. Шекова, С. Шишкін, Г. Тульчинський [1]. Основою дослідження послужили: праці Е.І. Пучкової [2], де вивчені принципи та умови застосування недержавної підтримки щодо установ культури, Е.Л. Шековой, де досліджено особливості маркетингу в сфері культури і менеджмент некомерційних організацій. У роботі С.Н. Андреева [3] проведено аналіз некомерційних суб'єктів та їх вплив на соціокультурну сферу. Враховуючи зазначені дослідження слід відмітити недостатність вивчення теоретико-методологічних аспектів соціокультури в сучасних умовах кризової національної економіки.

**Формулювання цілей статті.** Фірми мають бути не тільки пристойними, але й саме по собі привабливими із соціальним статусом. Спонсорство та благодійність створюють додаткові можливості у розвитку ділових контактів, розширенні їх кола. Реалізація деяких проектів може давати й додаткові доходи, а то і прибуток.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Комерційні структури виявляються більш зацікавленими у співпраці, ніж сама сфера культури та працівники культури, які звикли до державного фінансування та дотацій. Можна в зв'язку з цим навести приклад одного агропромислового об'єднання в Херсонській області, директор якого за допомогою дитячого музичного колективу свого Будинку культури здійснив успішну PR- кампанію (з виїздом до Німеччини та Франції).

Одним з підсумків його добротності стали сучасні технологічні лінії з виготовлення ковбас і консервів, своє виробництво, яке зняло болючу проблему здачі і доставки худоби на м'ясокомбінат. Причому, зроблено все це було буквально додатково до культурної програми підтримки господарством дитячого колективу та його міжнародних успіхів. Або можна привести приклад пропозиції одного з найбільш багатих нових українців у Вінниці фінансувати підготовку і проведення двох загально-міських свят. Обидва ці приклади (можна було б навести й багато інших) об'єднує одне: ці пропозиції – і з боку старого досвідченого господарника, і з боку підприємця-комерсанта – були повною несподіванкою для працівників культури, на яких вони були направлені.

Чутки про згубність ринкової економіки для сфери культури виявилися значно перебільшеними. Незважаючи на труднощі з бюджетним фінансуванням, наприклад, у Києві не закrywся жоден театр, навпаки, відкрились ще три. Став вже регулярним театральний фестиваль «Мельпомена Таврії» у Херсоні, який не має практично бюджетної підтримки. В Україні, як і в усьому світі, політика, економіка, комерція не можуть повноцінно та ефективно діяти без співробітництва з сферою культури. Крім того, бурхливо розвивається некомерційний маркетинг та діяльність відповідних неприбуткових (нон-профітних) організацій: фондів, організацій, рухів, агентств, бюро. Їх робота багато в чому полягає у підтримці культурних проєктів і програм, установ культури, творчих спілок, об'єднань, виконавців та колективів [4].

Ще одна специфічно українська риса. За кордоном прийоми, презентації, конференції, семінари проводяться, в основному, на базі готелів. Вона давно вже склалася в стійку частину готельного бізнесу. В Україні ж з її слабо розвинутою готельною мережею, низьким рівнем обслуговування, відсутністю в готелях необхідних для проведення подібних акцій конференц-залів, банкетних залів тощо, ця діяльність здійснюється на базі все тих же колишніх культурно-просвітніх установ. Навіть оренда прийомних та представницьких офісів фірмами, що не мають власних приміщень, в українських регіонах перспективна знову-таки саме на базі сформованої мережі клубних установ. Бібліотечні установи професійно підготовлені для інформаційного обслуговування, маркетингового аналізу преси найкраще. Сказане згадано з єдиною метою – аргументувати перспективи, і чималі, що відкриваються перед українською сферою культури, закладами культури та працівниками культури в плані можливостей недержавної підтримки культурної сфери.

В українській практиці часто переважають дві крайності. Або необхідність спільності інтересів береться до уваги і до «спонсора» йдуть фактично як до мецената, просячи у нього кошти на вирішення проблем, які зачіпають власні інтереси, а іноді – на факт існування. Такий собі «соціально-культурний рекет» окрім образ і взаємонерозуміння не несе нічого, він є наслідком елементарної неграмотності в плані неприбуткового маркетингу та менеджменту, PR. Іншою крайністю є відвертий цинізм і чисто комерційний підхід до соціально-культурної сфери, купівля в ній деяких рекламних та інших послуг.

Між тим сфера організаційно-економічного співробітництва бізнесу та соціально-культурної сфери досить багата формами. Принаймні, слід розрізняти три основних їх види: спонсорство, патронаж та благодійність. У першому випадку – це цільові субсидії для досягнення взаємних цілей, тобто взаємовигідне співробітництво, реалізація спільних проєктів. Недарма спонсорська підтримка оформляється договором, змістом якого є взаємні зобов'язання сторін (спонсорує і спонсорується).

Зазвичай мова йде про конкретні тимчасові, хоч і, можливо, масштабні проєктах. Спонсорство

може здійснюватися у вигляді виділення фінансових коштів (субсидування), оплати рахунків, зворотних або частково-зворотних платежів, закупівель устаткування, інструментів, інвентарю, заснування премій, стипендій, гонорарів, призів тощо. У будь-якому випадку умови, на яких надається спонсорська підтримка, повинні бути оформлені спеціальним договором та доданими до нього спеціальними протоколами.

Патронаж – заступництво, не тільки фінансове, а й організаційне, який чиниться на стабільній і довготривалій основі. Патронують переважно конкретні установи та організації, окремі особи. Патронаж може оформлятися довготривалим договором або навіть організаційними документами, коли патрон входить у коло співзасновників з певними правами та обов'язками. Прикладом може служити широко застосовуване в зарубіжній музейній справі «членство» (membership).

Йдеться про участь в опікунських та інших радах з наданням різних пільг та привілеїв таким патронам, залежно від рівня та масштабу наданої ними підтримки. Членство забезпечує законним музеям найчастіше основні надходження, дозволяючи робити вхід у музей практично безкоштовним. Фактично, membership – не що інше, як співзасновництво. Воно й оформляється відповідними організаційними документами (статутами та положеннями про опікунські та інші ради). По ряду цілком зрозумілих причин membership в сучасній Україні не має широкого розповсюдження [5].

Однак перші кроки вже робляться, здебільшого в основних напрямках, таких як спроби об'єднання бюджетних коштів. Так, в обласних центрах була здійснена робота по перезасновництву установ культури, працюючих, таким чином, в основному з жителями міста. Передбачається, що введення до складу їх засновників міської влади дозволить залучати кошти не тільки обласного, а й міського бюджетів. Аналогічні спроби роблять деякі установи культури національного підпорядкування в Києві, що намагаються ініціювати своє перезасновництво і ввести до складу засновників міську владу.

Іншим шляхом пішли у Військово-історичному музеї повітряних сил України (м. Вінниця). Там було створено «Коло друзів» з кількома рівними членами: Індивідуальне членство. У разі внеску в 50 дол. США – вручення персональної картки, запрошення на дві особи на відкриття виставок. У разі внеску 100 дол. США – до цих привілеїв додається участь за додаткову плату в спеціальних заходах клубу, включаючи ексклюзивні екскурсії (в тому числі – у вечірній і нічний час), демонстраційні бої, використання приміщень музею для корпоративних акцій тощо; Привілейовані члени клубу (внесок 200 дол. США) понад зазначені можливості отримують право брати участь у подіях життя музею, отримувати його друковану та сувенірну продукцію зі знижкою 10,0%;

Засновники кола друзів (500 дол. США), крім цього, отримують персональну срібну карту, знижку в 20,0% на продукцію і квитки музею. Внесок до 1000 дол. США дає право на отримання спеціального диплома та «золотої карти», режим найбільшого сприяння у всіх видах співробітництва, знижку 25,0% та запрошення на 2 особи на щорічний Бал-Асамблею VIP, що проводиться музеєм. Колективні члени здійснюють внесок до 1000 дол. США. Це дає право на отримання диплома, безкоштовного користування приміщенням музею 1 раз на рік, організацію культурної програми на пільгових умовах та запрошення керівників організації на згадуваний VIP-бал. Внесок 5000 дол. США дає право, крім іншого, ще на 5 іменних карток [6].

Більш поширена в сучасній Україні інша форма патронажу – foundation – створення фондів підтримки та розвитку відповідних установ культури. Такі фонди створені, наприклад, при Академічному оперному театрі у м. Донецьку. У правління

таких фундацій входять чільні представники великих комерційних організацій, банків, торгових фірм. Їх участь у фондах дає їм певні переваги: не тільки можливості формування привабливого іміджу, але і використання приміщень, залучення артистів для проведення корпоративних заходів. Такі відносини оформляються також організаційними документами – статутом фонду, засновницькими договорами.

Сама ж установа культури отримує додаткові можливості фінансового маневру. Благодійність сама є проявом філантропії, не припускаючи якихось фінансових та інших зобов'язань з боку тих, хто отримує підтримку. Добродієць демонструє акт вільної волі (з яких мотивів – тема особлива) при наданні підтримки. Тому її оформляється благодійність зазвичай актом дарування.

Перш за все, зрозуміло, це додаткові можливості реклами. Не випадково спонсорські відносини в Україні регулюються також Законом про рекламу. Іноді навіть виявляється більш вигідним та ефективним, а то й – дешевшим підтримати гучну акцію, до якої буде залучено увагу ЗМІ, ніж купувати рекламний ефірний час або рекламну площу у пресі, гнати рекламну хвилю. А вже просто додаткові можливості реклами спонсорства та благодійності дає поза всяким сумнівом. З цієї точки зору вони є частиною маркетингу та стратегії просування. Однак цією очевидною обставиною привабливість спонсорства та благодійності не вичерпується.

Є й більш глибокі мотивації. Наприклад, формування та просування привабливого позитивного іміджу фірми та її керівництва. Участь у реалізації соціально значущих проектів та програм демонструє не тільки спроможність, а й соціальну значущість фірми, формування образу (іміджу) фірми як хорошого члена суспільства. Гарного, значить – відповідального, що викликає повагу і довіру. Розвиток репутації фірми та її перших осіб також припускає конкретні справи, на яких репутація наростає. Спонсорство та благодійність взагалі можуть розглядатися як частина Public Relations, як один з напрямків розвитку суспільних відносин.

Вони дають можливість досягти publicity – набути слави, в деякому сенсі – популярності. Publicity може бути заснована й на скандальній популярності. Цим широко користуються в шоу-бізнесі, іноді в політиці. До PR відноситься виключно позитивна та конструктивна популярність. Але скандал, найчастіше, протипоказаний інтересам фірми і вже, принаймні, цілям її бізнесу. Ефективність комунікації досягається завдяки взаєморозумінню, взаємоповазі, взаємовідповідальності, в кінцевому рахунку, завдяки формуванню позитивної репутації, привабливого іміджу фірми, її перших осіб в очах суспільства. Але це якраз ті можливості, які відкриваються спонсорством і добродієм. Вони пов'язані з подіями, які самі виступають інформаційними приводами, новинами, залучаючи цікавість ЗМІ та громадськості.

У зв'язку з цим особливо цікаві можливості спонсорства та благодійності для розвитку «комунальних відносин», тобто забезпечення сприятливих відносин фірми з «ближнім» соціальним середовищем, пов'язаним з територією, на якій розташована фірма: місцевою владою, громадськими організаціями, мешканцями прилеглої району та мікрорайону. Можна провести пряму аналогію з особистим життям кожного – дуже багато що в ній залежить від ближнього оточення: відносин з сусідом по дому, по двору, з працівниками житлово-комунального господарства, соціального забезпечення, муніципальними органами влади тощо. Чутки, плітки, а то і просто нерозуміння суті діяльності фірми комунальним середовищем здатні нашкодити репутації фірми, створити на порожньому місці конфліктну ситуацію, непотрібну напругу і проблеми. І тут також необхідні добре продумані дії, гарним орієнтиром для яких може бути все та ж метафора – уявлення про фірму

як гарного члена суспільства. Все, що в цьому плані може бути запропоновано та реалізовано, піде тільки на користь справі.

Комунальні відносини надзвичайно тісно переплітаються, утворюючи досить цілісний і єдиний комплекс. Турбота про місцевих ветеранів, упорядкування території, допомога дитячим установам тощо, істотно полегшують вибудовування відносин з місцевими органами влади. Спонсорство та благодійність сприяють формуванню кола друзів фірми з авторитетних, відомих, шанованих та впливових політиків, вчених, діячів мистецтва, культури, освіти – відомих людей з порядною репутацією.

Крім прямої користі (в якості експертів, можливих провідників інтересів фірми, підтримка в пошуках інвесторів), шановані в суспільстві люди в якості друзів фірми, безсумнівно, сприяють зростанню її репутації. Варто тільки пам'ятати, що друзі не купуються за гроші. По-перше, за гроші це будуть вже не друзі, а щось інше. По-друге, в ряді країн запроваджено законодавчу заборону на фінансування з коштів фірм діючого політика. Та і в інших сферах суспільного життя авторитетна особа навряд чи захоче піти на ризик нанести шкоду своїй репутації, заслужить докір у корумпованості.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Співпраця та взаємодія сфери культури і бізнесу передбачає реальні конкретні справи в соціальній сфері, науці, освіті, культурі, нерідко далеко виходять за рамки сфери безпосередньої діяльності комерційних, промислових, торгових фірм, пов'язаних з організаційною, економічною, перш за все – фінансовою підтримкою діяльності установ культури, колективів, починань, ініціативних груп, окремих осіб. Причому не завжди мова йде про чистий альтруїзм. Нерідко подібна діяльність задовольняє взаємні інтереси, в тому числі і інтереси фірми, пов'язані з перспективою її розвитку.

Спонсорство переслідує великий комплекс цілей. Якщо для одержувача спонсорської допомоги його мета зазвичай ясна, то потенціальний спонсор (часто навіть не здогадується про існування шукаючих його підтримки до їх появи в офісі) зазвичай потребує роз'яснення його можливих інтересів та цілей їх у такій співпраці. І, напевно, вироблення такого роз'яснення, вибудовування аргументів на користь можливої співпраці – завдання шукає підтримку. При цьому можуть виявитися цікаві й нетривіальні перспективи, а то й виникнути нові, саме в процесі підготовки та обговорення проекту або навіть заявки на підтримку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тульчинський Г. Л. Менеджмент у сфері культури. – Санкт-Петербург-державний університет культури і мистецтв. – СПб.: Лань, 2001. – 382 с.
2. Пучкова Є. І. Принципи та умови застосування маркетингової інформації установами культури // Маркетинг у Росії і за кордоном. – 1998. – № 5.
3. Андрєєв С. Н. Маркетинг некомерційних суб'єктів. – М.: Финпресс, 2002. – 312 с.
4. Бичкова А. Н. Метод классификаций в ассортиментной политике [Електронний ресурс] / А. Н. Бичкова // Маркетинг в Росії і за рубежом. – 2000. – №4. – Електрон. дані. – Режим доступу до журн.: <http://www.mavriz.ru/articles/2000/4/4320.html>. – Назва з титул. екрана.
5. Богуцький Ю. П. Організаційні засади культурної політики в Україні: пріоритети, принципи та шляхи реалізації / Ю. П. Богуцький // Самоорганізація й динаміка культури та їх особливості в Україні: зб. наук. праць. – К.: ІКНАМУ, 2012. – Вип 2. – С. 8–18.
6. Діденко Н. Г. Державне управління і соціальне партнерство: актуальні проблеми теорії і практики: монографія / Н. Г. Діденко. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2007. – 404 с.

УДК 614(477.44)(045)

Говорко О.В.  
аспірант

Хмельницького національного університету

## СТАН ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ: ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ТА ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ

Громадське здоров'я вважається найважливішою якісною характеристикою населення, його ресурсом та інтегральним показником благополуччя території. У статті досліджено основні складові захворюваності та смертності населення Вінницької області, при цьому виділено окремі демографічні групи. Визначено основні економічні ризики у формуванні здоров'я населення Вінниччини. Як інструмент визначення ризиків запропоновано індикатори стану здоров'я.

**Ключові слова:** здоров'я населення, економічні ризики, захворюваність, смертність, репродуктивне здоров'я, очікувана тривалість життя, індикатори стану здоров'я.

### Говорко О.В. СОСТОЯНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ВИННИЦКОГО РЕГИОНА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ И ИХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Общественное здоровье считается важнейшей качественной характеристикой населения, его ресурсом и интегральным показателем благополучия территории. В статье исследованы основные составляющие заболеваемости и смертности населения Винницкой области, при этом выделены отдельные демографические группы. Определены основные экономические риски в формировании здоровья населения Винницкой области. В качестве инструмента определения рисков предложены индикаторы состояния здоровья.

**Ключевые слова:** здоровье населения, экономические риски, заболеваемость, смертность, репродуктивное здоровье, ожидаемая продолжительность жизни, индикаторы состояния здоровья.

### Govorko O.V. VINNYTSIA REGION HEALTH CARE STATE: ECONOMIC RISKS AND THEIR DEFINITIONS

Public health has been observed as the principal population characteristic, its resource and integral part of the local wealth. The basic components of Vinnytsia region population diseases and mortality, while underlining separate groups, have been analyzed. The basic economic risks in the process of Vinnytsia region population health formation have been identified. As the tool of risks' definition, the indicators of health state have been suggested.

**Keywords:** population health, economic risks, diseases, mortality, reproductive health, expected life length, health state indicators.

**Постановка проблеми.** Успіх держави майже у всіх сферах тісно пов'язаний зі сталим демографічним розвитком, що забезпечує суспільству відтворення людського потенціалу. Демографічний потенціал держави залежить від якісних характеристик населення, з яких найважливіше значення має показник здоров'я. Враховуючи різноманітність факторів, що впливають на формування громадського здоров'я та його значення як одного з найважливіших ресурсів, можна сказати, що здоров'я – це інтегральний показник благополуччя території, що відображає соціально-економічне становище населення, стан екології та медичної допомоги, що надається населенню, а також генетичний вантаж самого населення, з одного боку, а з іншого, – це об'єктивний критерій успішності проведених політичних, соціальних та економічних реформ. З цих позицій аналіз економічних ризиків у формуванні здоров'я населення та демографічного потенціалу окремого регіону є дуже важливим і актуальним завданням дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні традиційно велику увагу приділяють дослідженням можливостей та ефективності застосування різних напрямків наукового підходу до вивчення стану здоров'я людей. Зокрема над вивченням наслідків впливу на здоров'я людини природних чинників працювали та працюють В.С. Крисаченко, С.М. Соломіна, О.Л. Мостяев, І.І. Даценко, Р.Д. Габович, І.М. Прибиткова.

**Постановка завдання.** Дослідити основні складові захворюваності та смертності населення Вінницької області. Показати основні економічні ризики у формуванні здоров'я населення Вінниччини.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Протягом 1995-2014 рр. відбувається значне скорочення населення, що говорить нам про виникнення депо-

пуляції як у Вінницькій області, так і в країні в цілому. Але в Україні темпи скорочення населення переважають над Вінницькими: за 20 років населення в Україні скоротилося на 17,1%, а в Вінницькій області лише на 14,77%, тобто на 2,3% менше ніж в Україні в цілому (рис. 1).

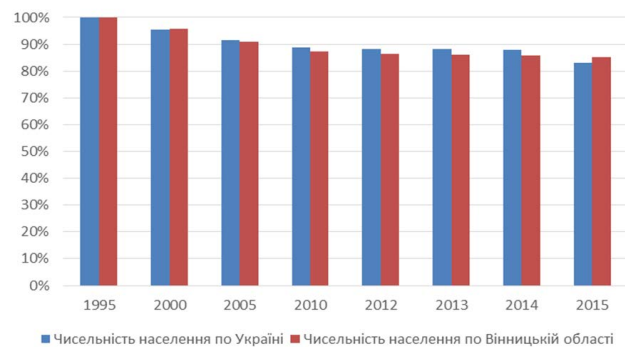


Рис. 1. Темпи скорочення населення України та Вінницької області протягом 1995-2014 рр.

До 2005 р. на піку зростання смертності загальний коефіцієнт смертності у Вінницькій області становив 18,1‰ (в Україні 16,6‰) – це майже удвічі (в Україні у 1,6 разів) перевищував рівень народжуваності.

Із 2006 р. ситуація почала дещо покращуватись. За останні три роки коефіцієнт смертності почав збільшуватись. За 2014 р. загальний коефіцієнт смертності в 1,5 рази перевищує народжуваність.

Розрахунки показують, що з 1995 р. в Україні щорічні втрати населення тільки від надсмертності становлять від 160 до 300 тис., у області цей показник коливається від 8 до 15 тис. В результаті сумар-

ний рівень смертності протягом 1995-2014 рр. склав 239 069 осіб в області та 5 580 900 осіб в Україні [1-2].

Цілком очевидна чітка і негайна реакція показника смертності на погіршення умов існування. Соціально-економічна криза 1990-х рр. призвела до розширення масштабів і поглиблення бідності, зuboжіння вітчизняної охорони здоров'я, погіршення санітарно-гігієнічної обстановки, зростання насильницької злочинності та числа самогубств. Кризові явища у суспільстві – одна з найважливіших причин зниження очікуваної тривалості життя, але не єдина. Продовжують діяти негативні довгострокові тенденції: забруднення навколишнього середовища, нездорове харчування, відсутність фізичної культури, взагалі зневага до свого здоров'я та шкідливі стереотипи поведінки.

Серед основних класів причин смерті населення Вінницької області виділяють: хвороби системи кровообігу (74% усіх смертей, в Україні – 67,3%), новоутворення (12%, в Україні – 13,3%) та зовнішні причини (7,9%, в Україні – 6,3%) (рис. 2). Смертність через ці три причини становить 92,3% від загального числа смертей [1-2].

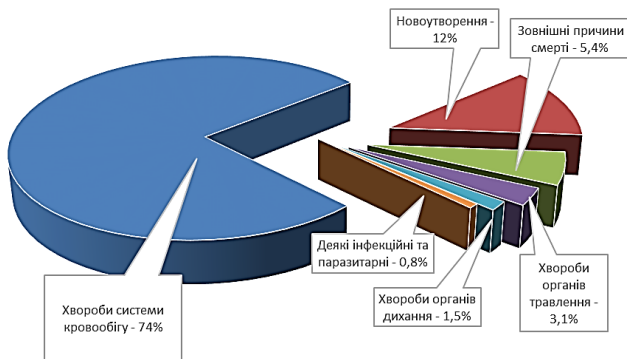


Рис. 2. Структура смертності за основними групами причин у Вінницькій області (2014 р.)

На фоні загального зростання рівня смертності у 2005-2014 рр. спостерігалися піки смертності за основними класами причин. Дуже висока смертність від хвороби системи кровообігу досить чітко «реагувала» на соціально-економічні події в країні. Загальне збільшення захворюваності супроводжувалось збільшенням важких ускладнень, таких як гіпертонічна хвороба та ішемічна хвороба серця. На жаль, у Вінницькій області смертність від хвороби системи кровообігу на 6,7% вища від українського показника у зв'язку з більш старшою, ніж в цілому по країні, структурою населення. Вкрай висока смертність від хвороби системи кровообігу в Чернігівській області – близько 73,3%; Рівненській області – 71,7%, у Київській, Тернопільській, Івано-Франківській областях – близько 71% [1].

Смертність від новоутворень у регіоні становить 12%, що на 1,3% менше ніж в Україні. Сьогодні у Вінницькій області хворих із новоутвореннями більше 78 тис. осіб, що становить 2% від загальної кількості захворювань та майже 5% від загальної чисельності населення [2].

Рівень смертності від зовнішніх причин у регіоні становить 5,4%, майже на 1% менший ніж в Україні та призвів до щорічних втрат близько 15 тис. осіб. (в Україні – більше 40 тис. осіб). При цьому в структурі зовнішніх причин смертності сьогодні перше місце посідають самогубства (близько 30%), друге – транспортні травми (12%), третє – отруєння алкоголем (10%) [1-2].

Внесок алкоголю у смертність полягає не тільки в алкогольних отруєннях, психозах, вбивствах і самогубствах, травмах, а й у впливі на смертність серцево-судинних захворювань, хвороби печінки та підшлункової залози тощо, пов'язаних із вживанням алкоголю.

Завершуючи аналіз рівня смертності за трьома основними групами причин смерті, необхідно зазначити, що смертність від онкологічних захворювань в Україні і Вінницькій області незначно відрізняється від показників розвинених країн. Смертність від захворювань серцево-судинної системи у 4-5 разів перевищує рівень смертності держав, що мають високу частку старого населення.

При загальній вкрай несприятливій картині смертності в Україні і Вінницькій області, починаючи з 2007 р., спостерігається тенденція до зниження рівня смертності: до 2014 р. в Україні смертність від хвороби системи кровообігу зменшилась на 13%, від зовнішніх причин – на 16% [1].

Серед інших видів причин смертності, що не увійшли в основну трійку, у 2005-2014 рр. у Вінницькій області особливе місце належить смертності через хвороби органів травлення, в результаті чого щороку гине близько 750 осіб. Від хвороби органів дихання – близько 400 осіб. Смертність від інфекційних і паразитарних захворювань в Вінницькій області зменшилась на 50%, в Україні – на 56% [1-2].

Первинна захворюваність населення Вінницької області у 2012-2014 рр. в цілому зменшилась на 8% і становить 0,7 випадків на 1 особу. Зазначимо, що зростання захворюваності спостерігається за такими групами хвороб: новоутворення, хвороби нервової системи та органів травлення на 0,1%, хвороби органів дихання на 2,7%. Зменшення захворюваності спостерігається серед хвороб системи кровообігу та гіпертонічної хвороби – 0,2%, ішемічної хвороби серця та хвороби кістково-м'язової системи – 0,1%, хвороби сечостатевої системи – 0,5% [2].



Рис. 3. Структура первинної захворюваності у Вінницькій області, %

Частка захворювань дорослого населення в первинній захворюваності зменшилась і становить 63,1% (0,7%), захворюваність підлітків 6% (0,6%). На жаль, показник первинної захворюваності дітей збільшився і сягає 30,9% (1,3%) [3-5].

Загальна захворюваність населення Вінницької області у 2012-2014 рр. зменшилась майже на 5%. Кількість захворювань на 1 особу становить 2,1 випадків. Тенденція до зростання проявляється серед таких захворювань: хвороби системи кровообігу – на 0,1%, новоутвореннях та хвороби сечостатевої сис-

теми – на 0,2%, хвороби органів дихання – на 0,6%, хвороби ендокринної системи – 0,5%, ішемічна хвороба серця – на 0,9%. Зменшилась кількість захворювань з гіпертонічної хвороби – на 0,8% [3-5].

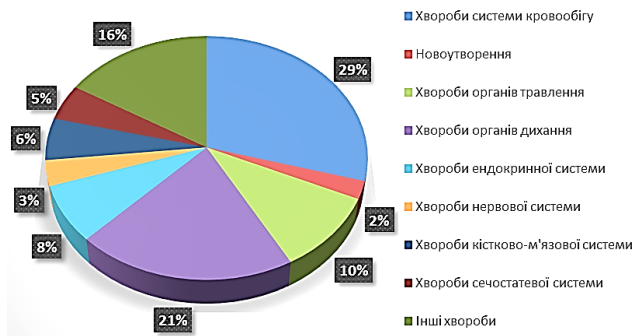


Рис. 4. Структура загальної захворюваності у Вінницькій області, %

Частка захворювань дорослого населення серед загальної захворюваності збільшилась на 0,1% і становить 81,5%, захворюваність дітей – на 0,2% (14,8%). Показник загальної захворюваності підлітків зменшився на 0,4% (3,6%) [3-5].

Число відвідувань лікарів поліклініки зменшилось і становить 7,2 відвідування на одну особу. Число відвідування лікарів поліклініки хворими дітьми зменшилось на 0,3 і становить 5,4 відвідувань на 1 особу відповідного віку. Число відвідувань лікарями дітей вдома в 2,3 рази більше ніж число відвідувань лікарями дорослих і становить 1,6 відвідування на одну особу [5].

Ще одне явище, яке досить негативно впливає на демографічний розвиток – це аборти, що не тільки істотно знижують поточну народжуваність, але й погіршують її в майбутньому через зростання захворюваності репродуктивної сфери, враховуючи безплідність та проблеми з виношуванням і народженням дітей в наступному, послаблюють здоров'я майбутніх матерів та їхніх новонароджених дітей. У 2014 р. в Вінницькій області, тільки за офіційною неповною статистикою, було перервано 6 197 вагітностей. Абсолютне число пологів зменшилось на 0,1% і складає 17 087 (2012 р. – 18 061). Кількість абортів серед числа пологів становить 36% [5].

Доповнює обсяг втрат здоров'я жителів Вінницької області інвалідизація населення. У категорію інвалідів щорічно потрапляє близько 7 тис. осіб. У 2012-2014 рр. кількість виходів на первинну інвалідність зменшилась, їх частка становила 0,41% серед загальної чисельності населення. Кількість виходів на первинну інвалідність осіб працездатного віку збільшилась на 0,6% та складає 4 824, що становить 0,52% у загальній чисельності населення працездатного віку. Серед дітей рівень інвалідизації збільшився і становить 0,29% серед загальної чисельності населення відповідного віку [3-5].

**Висновки.** Для дослідження стану здоров'я населення регіону необхідно визначити індикатори, тобто функціональні характеристики окремих сторін процесу захворюваності та смертності населення, що відображають стан здоров'я (захворюваності) населення у розрізі окремих захворювань або груп захворювань [6]. Їх умовно можна поділити на три групи:

#### Здоров'я дітей та підлітків:

1. Частка немовлят з низькою масою тіла (менше 2 500 г), %.
2. Питома вага дітей першої і другої груп здоров'я серед загальної чисельності дітей (0-14 років), %.
3. Частка дітей першого року життя із вродженими аномаліями, %.
4. Дитяча та підліткова інвалідність, частка осіб в загальній кількості населення відповідного віку, %.

#### Репродуктивне здоров'я:

1. Поширення безпліддя серед сімей, %.
2. Кількість абортів серед числа пологів, %.
3. Дитяча смертність, число померлих у віці до 1 року дітей на 1 000 народжених живими.

#### Здоров'я всього населення:

1. Очікувана тривалість життя при народженні, років.
2. Захворюваність населення хворобами системи кровообігу, %.
3. Захворюваність населення на онкологічні хвороби, %.
4. Захворюваність населення, пов'язана з нещасливими випадками, %.
5. Коефіцієнт смертності населення працездатного віку, ‰.
6. Інвалідизація населення, %.

Розроблені індикатори дозволять діагностувати стан здоров'я населення регіону на сьогодні та в майбутньому і можуть вважатися орієнтирами для розробки і реалізації регіональної політики у сфері охорони здоров'я і демографії.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.
3. Основні показники діяльності установ охорони здоров'я Вінницької області за 2012 рік // Довідник Вінницького обласного медико-статистичного інформаційно-аналітичного центру / . – Вінниця, 2012.
4. Основні показники діяльності установ охорони здоров'я Вінницької області за 2013 рік // Довідник Вінницького обласного медико-статистичного інформаційно-аналітичного центру. – Вінниця, 2013.
5. Основні показники діяльності установ охорони здоров'я Вінницької області за 2014 рік // Довідник Вінницького обласного медико-статистичного інформаційно-аналітичного центру. – Вінниця, 2014.
6. Проект нової системи рейтингової оцінки регіонів [Електронний ресурс]. – Київ, 2011. – Режим доступу: [http://www.moz.gov.ua/docfiles/New\\_rating.pdf](http://www.moz.gov.ua/docfiles/New_rating.pdf).

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.64

Анзін Р.О.

*аспірант кафедри фінансів  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКИХ ЕМІТЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ КАПІТАЛІВ

Стаття присвячена проблемам, з якими доводиться стикатися українським емітентам у процесі виходу на міжнародний ринок капіталів. Визначено основні законодавчі, організаційні та структурні перепони на шляху українських емітентів до залучення іноземних інвестицій. Зауважено на особливостях формування вітчизняного фондового ринку та необхідності забезпечення гарантій прав іноземних інвесторів як передумови їх залучення.

**Ключові слова:** емітент, міжнародний ринок капіталів, Закон України, публічна компанія, іноземний інвестор, фондовий ринок, андеррайтинг, приватизація.

#### Анзін Р.А. ПРОБЛЕМЫ УКРАИНСКИХ ЭМИТЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ВЫХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК КАПИТАЛОВ

Статья посвящена проблемам, с которыми приходится сталкиваться украинским эмитентам в процессе выхода на международный рынок капиталов. Определены основные законодательные, организационные и структурные преграды на пути украинских эмитентов к привлечению иностранных инвесторов. Подчеркнуты особенности формирования отечественного фондового рынка и необходимость обеспечения гарантий прав иностранных инвесторов как предпосылка к их привлечению.

**Ключевые слова:** эмитент, международный рынок капиталов, Закон Украины, публичная компания, иностранный инвестор, фондовый рынок, андеррайтинг, приватизация.

#### Anzin R.O. PROBLEMS FACED BY UKRAINIAN ISSUERS UNDER GOING PUBLIC ON THE INTERNATIONAL CAPITAL MARKET

The article is devoted to the problems faced by Ukrainian issuers under going public on the international capital market. The main legislative, institutional and structural obstacles to Ukrainian companies on the way attract international investments were defined. Commented on peculiarities of the stock market formation and the need to guarantee the rights of international investors as a prerequisite for their involvement.

**Keywords:** issuer, international capital market, Law of Ukraine, publicly-traded company, international investor, stock market, underwriting, privatization.

**Постановка проблеми.** У контексті фінансової глобалізації перед вітчизняними компаніями стає завдання пошуку альтернативних джерел фінансування власної операційної діяльності. У контексті особливостей розвитку фондового ринку України, вітчизняні емітенти не мають можливості реалізувати потребу у достатніх обсягах фінансування на внутрішньому ринку, що є передумовою до пошуку шляхів залучення іноземних інвестицій. Варто визначити, що у процесі виходу на міжнародний ринок капіталів компанії стикаються з низкою обмежень продиктованих кон'юктурою економіки, законодавчими обмеженнями, бізнесовою практикою тощо. Саме тому визначення перешкод на шляху виходу вітчизняних емітентів на міжнародний ринок капіталів набуває значної актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Долучення вітчизняних емітентів до міжнародного ринку капіталів є значну актуальність та предметом багатьох досліджень. Так, зокрема, І.О. Лютий [7; 8] у своїх працях визначає особливості формування та сучасного стану фондового ринку України, зосереджуючи свою увагу на процесах фінансової лібералізації.

У свою чергу, О.В. Любкіна [7, с. 123-124] вивчає розвиток фінансових ринків у контексті глобалізації, визначаючи сучасні тенденції у сфері фінансових послуг: фінансова інтеграція; універсалізація фінансового бізнесу; зміна способів надання фінансових послуг; зміни у структурі ринків фінансових послуг; поширення вертикально інтегрованих компаній, які надають фінан-

сові послуги; консолідація та глобалізація системи торгівлі. Це все є сучасними макроекономічними умовами функціонування вітчизняних компаній та дає поштовх до участі у міжнародному ринку капіталів.

Вітчизняний науковець Л.М. Алексеєнко [1, с. 12] зауважує на новітніх підходах до філософії бізнесу, основою до якої виступають «глобальні фінанси» як передумова важливості фінансового капіталу в економічній системі держави.

В.Д. Базилевич [2, с. 6] у своїй статті «Посилення ролі фінансів в трансформаційній економіці» констатує вплив фінансового ринку на процес економічного відтворення; посилення ролі державних і ринкових фінансових інститутів у механізмі реалізації економічних інтересів як держави й окремих соціальних груп населення, так у окремих індивідуумів; зростання впливу глобалізації на національні економічні системи, що визначається передовсім інтеграційними процесами.

Все вищезазначене є підґрунтям до важливості вивчення проблеми залучення додаткових фінансових ресурсів за допомогою інструментів міжнародного ринку капіталів.

Незважаючи на широке висвітлення проблем функціонування фінансового ринку України у контексті фінансової глобалізації, на окрему увагу заслуговує вивчення проблем, з якими стикаються вітчизняні емітенти при виході на міжнародний ринок капіталів.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є визначення ключових законодавчих, організаційних та структурних перешкод виходу українських



емітентів на міжнародний ринок капіталів. Виходячи із зазначеної мети, завданнями дослідження є визначення особливостей вітчизняного фондового ринку, аналіз законодавчої бази, яка регулює дії емітентів у процесі виходу на міжнародний ринок капіталів, та визначення основних проблем на шляху залучення іноземних інвестицій для вітчизняних компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фондовий ринок України знаходиться на початковій стадії свого розвитку, що обумовлено специфікою його формування (у першу чергу, через приватизаційні процеси). Враховуючи дану специфіку, на сьогодні, фондовому ринку притаманні наступні ознаки:

- низький рівень капіталізації та ліквідності;
- відносна недоступність іноземних інвесторів (законодавчі перепони, бюрократія, корупція тощо);
- великий ступінь системного (суверенного) ризику, особливо політичного.

Але, незважаючи на вищезазначені особливості, вітчизняний ринок залишається привабливим для інвесторів, що прагнуть високого довгострокового доходу із низькою кореляцією з іншими ринками, не зважаючи на поточну низьку капіталізацію та ліквідність. Співвідношення «ризик-дохідність» відображає можливий рівень зростання доходності інвестицій для іноземного інвестора.

Як було зазначено вище, одним із головних ризиків залучення іноземних інвесторів є обмеженість доступу до інвестицій з огляду на законодавчі обмеження. Державне регулювання ринку цінних паперів здійснює Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а також інші державні органи у межах своїх повноважень, визначених законом.

Питання емісії та обігу цінних паперів в Україні до 13 травня 2006 року регулювався трьома Законами: «Про цінні папери і фондову біржу», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» та «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». З 13 травня 2006 р. в силу вступив новий Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» [4]. Але навіть із прийняттям нового Закону правові засади функціонування фондового ринку не відповідали його сучасному стану та вимогам розвитку, хоча і супроводжувалися певними суттєвими змінами.

Новим законом про цінні папери було розмежовано емісію цінних паперів на публічне та приватне розміщення (у попередній редакції Закону існували лише відкрита та закрита підписка на акції). Після прийняття Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», по-перше, порядок розміщення акцій вже не залежить від виду акціонерного товариства, а по-друге, відкритому або закритому розміщенню також підлягають інші емісійні цінні папери [4].

Важливим є відсутність обмеження кількісного складу осіб серед яких має бути здійснено публічне або приватне розміщення цінних паперів. Емітент може здійснювати публічне розміщення цінних паперів, але, якщо пропозиція щодо придбання таких цінних паперів була завершена до невизначеного кола осіб, то таке розміщення відповідає вимогам Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» визнається приватним.

Особливістю організації відкритого випуску акцій є законодавча вимога щодо надання інформації про випуск акцій. Інформація про випуск акцій підлягає реєстрації. Для реєстрації інформації про випуск акцій подаються такі документи:

- заява про реєстрацію інформації про випуск акцій.

- нотаріально засвідчена копія установчого договору (у разі здійснення першого випуску акцій);
- інформація про випуск акцій відкритого акціонерного товариства згідно з вимогами законодавства у двох примірниках [10].

Визначено, що перше розміщення акцій відкритого акціонерного товариства може бути винятково приватним, між засновниками. Відкрите розміщення здійснюється емітентом самостійно або через андеррайтера. Закон передбачає затвердження Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку типового договору про андеррайтинг. Окремо передбачено, що приватне розміщення не може тривати більше двох місяців, а публічне більше одного року.

У результаті таких змін в основному законодавчому акті, що регулює відносини, які виникають у зв'язку зі здійсненням емітентом діяльності по організації випуску та розміщення цінних паперів, виник цілий ряд суперечностей між Законом та правовими актами Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, що породило ряд проблем вже після набрання чинності законом.

Усе вищезазначене вказує на значні недоліки законодавства, що є серйозною перешкодою для компаній, що бажають провести публічне первинне розміщення акцій. Це перш за все:

- недосконалість законодавчої бази з питань регулювання діяльності публічних компаній (тобто тих, що котирують акції на біржі);
- недосконалість системи оподаткування (з питань оподаткування емісійного доходу та дивідендів);
- відсутність законодавчих норм з гарантій прав інвесторів;
- відсутність стандартів та культури корпоративного управління.

Отже, виходячи з проведеного аналізу законодавчого врегулювання процедури емісії, обігу акцій, а також публічного та первинного їх розміщення, які безпосередньо впливають на процедуру виходу на міжнародний ринок капіталів, можна зробити висновок щодо великої кількості законодавчих перешкод для українських компаній при виході на міжнародний ринок капіталів.

Недосконалість законодавчої бази призводить до збільшення ризиків емітента, якому доводиться в основному покладатися на добре ім'я та ділової репутації андеррайтерів. Особливості андеррайтингу в Україні, пов'язані з недостатнім розвитком інфраструктури, недоліками регулювання, обмеженим обсягом українського ринку. Великі українські компанії воліють проводити розміщення цінних паперів повністю на західних ринках при мінімальному присутності на українському ринку. Ці розміщення – це фактичний відхід фінансового ринку за кордон.

Проте можна сміливо констатувати той факт, що рух назустріч фінансовій глобалізації відбувається, і хотілося б, щоб законодавці в тісній взаємодії з учасниками фондового ринку здійснювали побудову ефективної і внутрішньо несуперечливої законодавчої бази – основи для зростання показників первинних публічних розміщень на українському фондовому ринку.

Ще однією ключовою особливістю є те, що для всіх учасників існує обмеження одночасного проведення первинного розміщення акцій і початку вторинних торгів на біржі. Через це у первинних інвесторів виникають надмірні курсові ризики.

Аналіз українського ринку цінних паперів свідчить про неготовність частини компаній і підприємств до організації емісії. Серед основних причин варто зазначити такі:

- недостатні та недосконалість врегулювання відносин з державними органами з питань фіксації прав власності, податкових платежів, антимонопольного регулювання тощо;

- фінансово-економічна невідповідність емітента до випуску цінних паперів (недостатня публічність, невідповідність фінансової звітності до міжнародних стандартів тощо);

- відсутність стандартів та культури корпоративного управління: відсутність стратегії розвитку; просування продукції на ринок, недостатній рівень маркетингу; внутрішньо-корпоративна боротьба; конфлікти інтересів; незацікавленість менеджменту компанії в емісії цінних паперів тощо.

Ці причини ведуть до подовження процедур, зростанню витрат емісії. У цих умовах зростають роль і масштаби практичної діяльності андеррайтера.

Основними причинами гальмування розвитку ринку публічних запозичень в нашій країні, а також і андеррайтингу, як «провідника» емітентів в пошуках інвестиційних ресурсів є те, що, оскільки, андеррайтер виступає гарантом первинного розміщення інвестиційних цінних паперів за заздалегідь узгодженою ціною, то в разі відсутності достатньої кількості конкурсних заявок він зобов'язаний викупити пакет нерозміщених цінних паперів. Наявність даного зобов'язання гарантує емітенту приплив інвестиційних коштів, однак, в разі низької активності інвесторів в процесі розміщення випуску цінних паперів, призводить до значного відволікання ресурсів з боку банку-андеррайтера і може негативним чином позначитися на його платіжній позиції. Таким чином, шлях на міжнародні ринки для розміщення цінних паперів відкритий дуже обмеженому колу вітчизняних інвестиційних компаній, хоча вигоди і переваги такого розміщення очевидні.

Аналізуючи процес становлення емісійних цінних паперів варто зазначити, що у період дев'яностих років левова частка емісій цінних паперів припадала на емісію акцій під час проведення приватизації державних підприємств, які в значній своїй частині приватизувались шляхом корпоратизації, тобто шляхом перетворення державних підприємств в акціонерні товариства, акції якого належали державі з подальшим продажем державних пакетів акцій.

Окремою проблемою, з якою стикаються вітчизняні емітенти є недостатній розвиток фондового ринку, що обумовлюється специфікою його формування, яка пов'язана із процесами приватизації. Процес приватизації державного майна розпочався у 1992 р. після затвердження Верховною Радою першої Державної програми приватизації [3, с. 280].

У ході приватизації одними із пріоритетних завдань було встановлено перетворення у відкриті акціонерні товариства всіх підприємств державного сектора економіки, крім «казенних», а також створення сприятливих умов для участі стратегічних інвесторів у приватизації. Необхідно передбачити можливість отримання інвесторами на пільгових умовах пакетів акцій підприємств, що приватизуються, в обмін на виконання інвестиційних зобов'язань перед державою. Треба відмовитися від практики проведення некомерційних конкурсів загального характеру, натомість запроваджуючи інвестиційні та комерційні конкурси.

Органи приватизації станом на 1996 рік повинні були реалізувати акції відкритих акціонерних товариств, створених у процесі приватизації та корпоратизації шляхом пільгового продажу акцій працівникам підприємств та особам, які мають на це право, згідно з діючим законодавством, через комісію по

продажу акцій; відкритого продажу акцій громадянам України за приватизаційні папери через центри проведення сертифікатних аукціонів; продажу за грошові кошти пакетів акцій, які не продані на сертифікатних аукціонах [8].

Першим способом приватизації для України була сертифікатна приватизація, яка тривала до 1999 року. За 1993–1999 роки під час приватизації державного майна було використано приватизаційних майнових сертифікатів на 10,32 мільярдів гривень і компенсаційних сертифікатів на 919 мільйонів гривень. Другий метод приватизації в Україні полягає у продажу пакетів акцій підприємств за грошові кошти [3, с. 283].

Якщо казати про особливості здійснення приватизаційних заходів, увагу варто приділити державним корпораціям, що виникали у ході приватизації для збереження повного контролю Уряду над більшістю великих та середніх підприємств, оскільки така форма власності була переважною для акціонерних товариств. Після чого держава реалізовувала контрольний пакет акцій та випускала їх у вільний продаж.

Варто також зазначити, що у ході приватизації український бізнес потребує іноземних приватних інвестицій, які несли б із собою найновішу техніку і технології, досвід менеджменту і банківської справи. Але в умовах гіперінфляції та співвідношення купоно-карбованця і вільноконвертованої валюти вільна участь іноземних інвесторів у процесі української приватизації призвела б до того, що переважну частину великих підприємств було б за безцінь скуплено іноземцями, а також можливість використання тільки-но випущених у вільний обіг акцій українських компаній для масштабного скуповування акцій за допомогою значної частини валюти, яка належала комерційним структурам та осіла у західних банках.

Усі вищезазначені факти не сприяли інвестиційним вливанням в українську економіку, а саме для українських компаній, що потребували розвитку. Рівень інвестиційної активності перебуває у прямій залежності від стану економіки держави, функціонування фінансово-кредитної системи, прибутковості підприємства, дохідної політики бюджетів всіх рівнів і доходів населення. Тому великий вплив на інвестиційну привабливість справляють процеси роздержавлення та приватизації в Україні.

Іншою проблемою ненадходження інвестиційних засобів до підприємств є слабкий професіоналізм керівників акціонерних товариств, що відштовхує іноземних інвесторів. Становище ускладнювалося відсутністю перспективи. Роздавання паїв численним дрібним власникам шляхом використання приватизаційних сертифікатів не забезпечило збільшення ліквідних засобів.

Для українських акціонерних товариств, які у 1997 році мали контрольний пакет акцій, виходом із становища, що склалося, міг би стати вторинний ринок цінних паперів через Українську фондову біржу, але не були сформовані правові, економічні, соціально – політичні засади для власників акцій [3, с. 285].

Але варто зазначити, що у ході приватизації, після здійснення роздержавлення у 1997 році питома вага підприємств, що здійснювали емісію акцій, складає 75% закритих акціонерних товариств, а вже у 1998 році найбільша питома вага припадає на відкриті акціонерні товариства і складає 53%, що вказує на зародження позитивних тенденцій у ході приватизації, оскільки акції більше половини приватизованих підприємств здійснюють емісію та є відкритими акціонерними товариствами [3, с. 288].

Отже, виходячи із цих положень, акції відкритих акціонерних товариств, створених в процесі приватизації та корпоративізації, повинні були реалізовуватись шляхом пільгового продажу акцій працівникам підприємства та особам, які мають на це право, згідно з діючим законодавством, через комісію по продажу акцій або відкритого продажу акцій громадянам України за приватизаційні папери через центри проведення сертифікатних аукціонів, а також продажу за грошові кошти пакетів акцій, які не продані на сертифікатних аукціонах.

Так, у результаті склалася ситуація розпорощення прав власності серед широкого кола людей, тому небезпечним був випуск іноземних інвесторів на український ринок, що призвело б до скуплення приватизованих підприємств не за реальною їх вартістю, а майже за безцінь, а отже не призвело б до інвестування у виробництво.

Іншою проблемою, що постала, була проблема нагромадження коштів в ході приватизації, які не мали на меті інвестування їх у виробництво та його розширення, що було нагальною проблемою для українських підприємств. Тому у період активної приватизації постала проблема нагромадження коштів, що йшли не на розвиток виробництва, а на скуповування предметів розкоші.

Неефективність приватизації в Україні зумовлена обраною моделлю. Як показав досвід, масова сертифікатна приватизація, орієнтована на систему пільг і аукціонів, не здатна створити фондовий ринок, механізм вторинного перерозподілу власності, що стало на заваді реструктуруванню та розвитку більшості підприємств.

Крім вищезазначених перешкод, існують певні фактори, які обмежують фінансовий потенціал вітчизняних компаній на міжнародних ринках. Їх можна умовно поділити на суверенні й корпоративні. Комплексним показником, що характеризує групу суверенних факторів, є суверенний рейтинг країни, який визначається політичними ризиками, ризиками зміни податкового законодавства, ризиками зміни умов регулювання діяльності та ведення бізнесу, ризиками коливання курсу національної валюти. Суверенний рейтинг суттєво обмежує інвестиційну вартість вітчизняного емітента в очах західних інвесторів. Наступна складова «знижок» на інвестиційну привабливість пов'язана з недоліками вітчизняної бізнесової практики. До таких насамперед належать відносно невеликі розміри компаній (обсяг продажу до 1 млрд дол. США), неpubлічний тип власності, низька якість фінансової інформації, що подається (несвоечасність подання, неповнота, помилки, відсутність регулярної проміжної звітності), ускладненість організаційної структури, неприйнятні стандарти корпоративного управління (угоди з афілійованими компаніями, відсутність у структурі централізованого казначейства).

У перспективі досить високий потенціал залучення коштів на міжнародних фінансових ринках зберігатимуть компанії агропромислового комплексу, непогані перспективи щодо можливостей залучення ресурсів на міжнародних ринках також мають компанії важкої промисловості за рахунок розмірів бізнесу та вертикальної інтеграції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Виходячи із всього вищезазначеного, треба зробити висновок, що в продовж дев'яти років найбільша частка емісійних цінних паперів припадала на підприємства, що здійснювали приватизацію. Результатом такої статистики була неможливість залучення для українських підприємств інвестиційних коштів за допомогою розміщення акцій, оскільки за даної моделі

приватизації, лівова частка акцій розпорощувалася серед власників, що робило неможливим допуск іноземних інвесторів для підприємств, щоб запобігти скупленню підприємств за безцінь. Виходячи з цього, українські підприємства були позбавлені значного джерела фінансування бізнесу за рахунок розміщення акцій. Виходячи з цього, гальмувався загалом розвиток фондового ринку України. Унеможливлення залучення достатніх обсягів фінансування вітчизняними емітентами за рахунок ресурсів локального фінансового ринку, виникла потреба у виході на міжнародний ринок капіталів. На сьогодні серед вітчизняних емітентів використання інструментів міжнародного ринку капіталів набуває все більшої популярності. Але, незважаючи на високу зацікавленість українських корпоративних структур у залученні іноземного капіталу, постають проблеми, які мають бути поборені для реалізації такої можливості. В Україні існує прогалина у нормативно-законодавчій базі, яка регулює функціонування емітентів на фондовому ринку. Це обумовлює високий рівень бюрократії, а також відсутність врегулювання прав та гарантій іноземних інвесторів, що постає першою проблемою для виходу на міжнародний ринок капіталів. Поряд з цим недостатній розвиток фондового ринку породжує високу вартість фінансових послуг та спонукає українських емітентів до залучення іноземних андеррайтерів у процесі використання інструментів фінансового ринку. Особливості формування фондового ринку України (здебільшого процесу приватизації) стають підґрунтям до виникнення проблем вітчизняних емітентів при залученні іноземного фінансування: системний ризик; високий рівень волатильності; низькі капіталізація та ліквідність; обмеженість доступу інвесторів на ринок тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеенко Л.М. Фінансовий капітал в економічній системі держави / Л.М. Алексеенко // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 7-12.
2. Базилевич В.Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 5-9.
3. Гранцев І.В. Приватизація, інвестиції та фондовий ринок: правові засади та практика: У 4 т. / Відкрите акціонерне товариство «Укртелеком» / Станіслав Олексійович Довгий (ред.), Володимир Михайлович Литвин (ред.) / І.В. Гранцев, С.О. Довгий, В.А. Коляденко, В.М. Литвин, Т.І. Лозова. – К.: Укртелеком, 2001. – Т. 4: Цінні папери та фондовий ринок. – К.: Укртелеком, 2001. – 725 с.
4. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV.
5. Карась П.М. Цінні папери в системі корпоративного управління: навч. посібник для вищих навч. закл. / П.М. Карась, О.Ю. Прямков, Л.Л. Сотниченко. – Л.: Новий Світ-2000, 2007. – 164 с.
6. Любіна О.В. Фінансові ринки в контексті глобалізації / О.В. Любіна // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 122-128.
7. Лютий І.О. Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 24-29.
8. Лютий І.О. Національні фінансові системи в умовах глобалізації: монографія / За заг. ред. проф. Лютого І.О. – м. Івано-Франківськ: Галицька Академія, 2008. – 308 с.
9. Лютий І.О. Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 24-29.
10. Миськів, Г.В. Деякі аспекти визначення сутності ринкової капіталізації акціонерних промислових підприємств / Г.В. Миськів, Н.В. Шевченко // «Європейський вектор економічного розвитку». – № 1(8). – 2010. – С. 141-145.
11. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Змін до Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів» від 20.10.2011 р. № 1482.

УДК 336

Анзіна Г.В.

аспірант кафедри фінансів  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## ЗАХОДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА СПРАВЕДЛИВУ ВАРТІСТЬ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ГРАНИЧНИХ РИНКІВ

Стаття присвячена проблемам підвищення якості корпоративного управління у контексті максимізації справедливої вартості компанії. Було доведено необхідність застосування заходів управлінського впливу на справедливу вартість компанії в умовах граничних ринків. Визначено канали реалізації корпоративного управління відповідно до ключових бенефіціарів. Висвітлено проблеми та позитивні тенденції розвитку корпоративного управління в Україні.

**Ключові слова:** корпоративне управління, справедлива вартість компанії, граничні ринки, бенефіціари, очікування.

### Анзина А.В. МЕРЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ НА СПРАВЕДЛИВУЮ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ПОГРАНИЧНЫХ РЫНКОВ

Статья посвящена проблемам повышения качества корпоративного управления в контексте максимизации справедливой стоимости компании. Было доказано необходимость применения мер управленческого влияния на справедливую стоимость компании в условиях пограничных рынков. Определены каналы реализации корпоративного управления в соответствии с ключевыми бенефициарами. Освещены проблемы и позитивные тенденции развития корпоративного управления в Украине.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, справедливая стоимость, пограничные рынки, бенефициары, ожидания.

### Anzina H.V. MANAGEMENT DRIVERS OF INTRINSIC COMPANY VALUE UNDER FRONTIER MARKETS

The article is devoted to the problems of improving the corporate governance quality in the context of maximizing the company intrinsic value. Need for management drivers of the intrinsic value under frontier marginal markets was proved. Defined channels of the corporate governance realization in accordance with the key beneficiaries. The problems and the positive trends in the development of corporate governance in Ukraine were highlighted.

**Keywords:** corporate governance, company's intrinsic value, frontier markets, beneficiaries, expectations.

**Постановка проблеми.** В умовах фінансiалiзацiї свiтової економiки якiснi фактори впливу на справедливу вартiсть компанії частiше мають навіть бiльше значення, нiж кiлькiснi. Якiснi фактори складно врахувати при оцiнцi вартостi компанії, а отже, непередбачуваним є вплив на неї. Для публiчних компанiй, якi є повноправними гравцями мiжнародного ринку, такi фактори, як iмiдж, якiсне корпоративне управління, формування позитивних очiкувань iнвесторiв мають ще бiльше значення. Усi якiснi фактори формування справедливої вартостi компанії можуть бути визначенi одним поняттям «корпоративне управління». Саме тому визначення заходiв управлiнського впливу на справедливу вартiсть компанії набуває все бiльшого значення.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Заходи управлiнського впливу на вартiсть компанії є предметом багатьох досліджень як зарубiжних, так i вiтчизняних науковцiв. Першi здобутки з проблем розвитку практичних пiдходiв до менеджменту, спрямованого на максимiзацiю вартостi компанії, пов'язують з появою концепцiї А. Раппапорта [15], який вперше опублiкував статтю з основними положеннями розробленої моделi в серединi 1980-х рокiв. Вже у подальшому розвитку концепцiї, пiдвищення вартостi компанії пов'язують iз зниженням ступеня впливу вже здiйснених iнвестицiй на майбутню ефективнiсть стратегiї для забезпечення врахування iнтересiв усiх стейкхолдерiв компанії.

Класиками корпоративних фiнансiв Т. Коуплендом та Долгофом [4; 10; 11] була запропонована модель управління вартiстю компанії на основi очiкувань (Expectations-Based Management), яка базується на стверженнi, що на вартiсть компанії впливають корпоративнi та ринковi очiкування. Саме модель Коупленда-Долгофа стала основою для формування поглядiв щодо пошуку можливостей покращення очiкувань iнвесторiв через комплекс якiсних факторiв з метою максимiзацiї вартостi компанії.

Одним iз найважливиших здобуткiв у сферi корпоративного управління стало визначення категорiї «додана економiчна вартiсть» (Economic Value Added- EVA), яка вiдображає зростання добробуту акцiонерiв та iнвесторiв та основи створення додаткової вартостi. Категорiю доданої економiчної вартостi, або пiдприємницького доходу (залишкового прибутку), запропонував Альфред Маршал у 1890 році [3]. Концепцiя EVA є передумовою до поглиблення досліджень у сферi корпоративного управління та низки якiсних факторiв, якi здiйснюють безпосереднiй вплив на вартiсть компанії.

М. Фокс i М. Хеллер [12] розробили класифiкацiю наслiдкiв поганого корпоративного управління для реальної економiки використовуючи росiйськi приклади. Як i iншi автори, Фокс i Хеллер вдаються причиною поганого корпоративного управління переважанню внутрiшнiх власникiв, що пiдтверджено численними прикладами з росiйської економiки.

Результатом емпиричного дослідження М. Амана [9] є стiйкий та позитивний зв'язок мiж рiвнем корпоративного управління та оцiнкою фiрми, а також мiж соцiальною поведiнкою компанiєю та вартiстю компанії. Це дає пiдстави стверджувати, що краща практика корпоративного управління впливає на пiдвищення ринкової вартостi пiдприємства.

Каналами впливу корпоративного управління на ринкову вартiсть пiдприємства А.М. Турило та Т.В. Мар'юк [8] визначають iмiдж, iнвестицiйну привабливiсть та iнновацiї. Для ефективної дiяльностi пiдприємства необхідно змiнити та удосконалити деякi елементи корпоративного управління: удосконалити механiзм управління ризиками i систему внутрiшнього контролю; полiпшити соцiальну вiдповiдальнiсть; удосконалити полiтику прозоростi й розкриття достовiрної iнформацiї; налагодження спiвпрацi пiдприємств з органами державної та мiсцевої влади; налагодження стосункiв пiдприємства; надання пiльг iнвесторам тощо.

О.В. Нусiнова [5] узагальнює рiвнi впливу корпоративного управління на вартiсть компанії на пря-

мий (поряд із показниками фінансових результатів) та непрямий (як складова репутації товариства та як фактор інвестиційної привабливості).

Але, незважаючи на численність наукових здобутків та розроблені концепції, на окрему увагу заслуговує проблема визначення заходів управлінського впливу на справедливую вартість компанії.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є визначення ключових заходів управлінського впливу на справедливую вартість компанії в умовах волатильності, яка притаманна граничним рынкам.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У контексті глобалізації корпоративне управління, його якість та система вдосконалення набуває все більшого значення. Впровадження сучасних стандартів корпоративного управління, спрямованого на максимізацію справедливої вартості бізнесу, є запорукою успішності при публічних розміщеннях, забезпеченням залучення фінансування в умовах волатильності на міжнародному ринку капіталів, підвищення ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання в економіці. Саме тому проблема визначення місця корпоративного управління у формуванні справедливої вартості компаній є доволі складною та вкрай актуальною проблемою.

Якісне корпоративне управління є запорукою забезпечення очікуваного рівня доходності для інвесторів та акціонерів. В умовах фінансової глобалізації, стратегічні цілі діяльності будь-якого суб'єкта господарювання змінюють з концепції отримання прибутків до вартісно-орієнтованої. На сьогодні, корпоративне управління покликане максимізувати вартість об'єкта інвестування для акціонерів компанії (див. рис. 1). Тобто стратегічною метою діяльності компанії є зростання цінності її активів для основних бенефіціарів. Відображенням зростання цінності є максимізація її вартості (як справедливої, так і, як наслідок, ринкової). На основі цього, можна дійти висновку, що якісне корпоративне управління є максимізація вартості компанії є ключовою стратегічною ціллю, а корпоративне управління шляхом її досягнення.

Цілі діяльності компанії	
Створення економічної цінності	<ul style="list-style-type: none"> <li>• збільшення активів</li> <li>• розширення бізнесу</li> </ul>
Створення багатства	<ul style="list-style-type: none"> <li>• підвищення доходності</li> <li>• збільшення дивідендів</li> </ul>
Збільшення вартості компанії	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зростання справедливої вартості</li> </ul>
Зростання вартості акцій	<ul style="list-style-type: none"> <li>• підвищення ринкової капіталізації компанії</li> <li>• формування очікувань інвесторів</li> </ul>

Рис. 1. Розмежування цілей діяльності компанії

А. Шлайфер і Р. Вішни [16, с. 737] запропонували визначення корпоративного управління: «це операції, які забезпечують постачальників фінансів для корпорації доходністю власних інвестицій».

Найбільш повне визначення було запропоновано Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК): «корпоративне управління – це структури і процеси спрямування і контролю над діяльністю компаній. Корпоративне управління стосується взаємин між керівництвом вищої ланки, радою директорів, контролюючими акціонерами, міноритарними акціонерами та іншими заінтересованими особами.

Належне корпоративне управління сприяє стійкому економічному розвитку за рахунок підвищення економічної ефективності підприємств та спрощення доступу до зовнішнього капіталу» [1; 13]. Запропоноване визначення корпоративного управління є досить комплексним та вказує на значущість підвищення його ефективності в контексті участі компанії у міжнародних фінансових ринках. Це дає підґрунтя стверджувати, що корпоративне управління є одним з ключових факторів оцінки вартості холдингових компаній саме в умовах фінансіалізації економіки, яка характеризується фінансовою лібералізацією та підвищення значення корпоративної структури у визначенні ефективності діяльності компанії.

Задля досягнення якісного корпоративного управління компанії вагомим є фактори, що збільшують її ринкову вартість та інвестиційну привабливість, гарантує керованість бізнесу і наявність дієвого механізму контролю за роботою менеджменту.

За даними дослідження компанії McKinsey [14] для багатьох інвесторів при виборі об'єктів інвестування рівень корпоративного управління має не менше значення порівняно із фінансовими показниками (розміром прибутку, потенціалом зростання компанії тощо). При цьому розмір премії, яку інвестори готові платити за краще корпоративне управління, змінюється від країни до країни.

Можна виділити наступні заходи управлінського впливу, що здійснюють безпосередній вплив на підвищення його якості:

– система корпоративних фінансів. За умови ефективно організації системи корпоративних фінансів, кожен з бенефіціарів отримує вигоду пропорційно до частки володіння та функціонує система запобігання ворожого поглинання частки корпоративних прав іншого акціонера;

– управлінська звітність. Розмір премії за високу якість корпоративного управління хвилює багато інвестиційних та консалтингових компаній. Так недавнє опитування більше 200 інвестиційних компаній в 31 стані світу проведене компанією McKinsey показав, що інвестори готові платити більше за акції компаній, прозорих в управлінському плані і провідних звітність відповідно до світових стандартів;

– вільний продаж корпоративних прав. Можливість прозорої купівлі частини акцій компанії формує його позитивні очікування. За умови обмеження прав володіння (коли контрольний пакет акцій належить одному з акціонерів), інвестор втрачає права голосу з огляду на статус міноритарного акціонері, а, як наслідок, зменшує вартість компанії.

Багато хто вважає, що оцінка корпоративного управління в компанії зводиться лише до оцінки рівня прозорості, стандартів розкриття інформації, аналізу складу ради директорів, оцінці відносини менеджменту компанії до акціонерів тощо. Однак корпоративне управління має безпосередній вплив на інвестиційну політику компанії, політику фінансування, дивідендну політику. Як правило, рівень корпоративного управління в розвинених країнах більш високий у порівнянні з компаніями з ринків, що розвиваються. Директори цих компаній завжди націлені на збільшення вартості.

Корпоративне управління є комплексним процесом, тому потребує систематизації можливих шляхів її реалізації (див. рис. 2).

Корпоративне управління є важливою складовою успішного розвитку будь-якої компанії. У сучасних умовах корпоративне управління займає особливе місце. На сьогодні ключовими бенефіціарами

корпоративного управління на рівні з акціонерами та гравцями ринку капіталів, постає і суспільство. Для інвесторів, які планують фінансування компанії важливим є залучення компанії до суспільних процесів. Власне, усі бенефіціари відносно у рівній мірі отримують вигоду від реалізації якісного корпоративного управління. На сьогодні показниками результативності корпоративного управління стає прибуток, дохідність інвестицій та вартість капіталу.

Корпоративне управління		
Бенефіціари		
Акціонери	Інвестори	Суспільство
– існуючі акціонери	– прямі	– працівники компанії
– потенційні інвестори	– портфельні	– суспільство
Канали реалізації корпоративного управління		
– ефективність корпоративного управління	– імідж	– соціальна відповідальність
– дохідність вкладеного капіталу	– кредитна історія	– соціальна політика
– EVA тощо.	– репутация	– кадрова політика
	– симетричність інформації	– благодійність тощо.
	– публічність тощо.	

**Рис. 2. Канали реалізації корпоративного управління відповідно до ключових бенефіціарів**

Джерело: складено автором на основі: [2; 6]

Ефективне корпоративне управління стає вирішальним фактором успішної роботи компаній в умовах ринку. Для багатьох компаній, фінансових інститутів, бірж і урядів ця вимога ринку є на сьогодні ключовою. Без ефективної структури, що визначає взаємини ради директорів, виконавчого органу та акціонерів, розвиток українських компаній та економіки в цілому буде постійно стримуватися нестачею капіталу.

У даний час український ринок капіталу перебуває на стадії становлення і є вкрай обмеженим. Тому основна частина капіталу повинна надходити від іноземних інвесторів і кредиторів. У недалекому минулому деякі іноземні інвестори закривали очі на слабкість корпоративного управління в Україні, оскільки їх вабили високі прибутки та інвестиційні можливості, що здавалися їм безмежними. Сьогодні через високий рівень ризику ситуація змінилася. Тому необхідно істотно розширити коло потенційних інвесторів шляхом залучення серйозного капіталу. Для відкриття дороги великому капіталові необхідно, щоб українські компанії опанували ефективні процедури корпоративного управління.

Відповідно до MSCI Index станом на вересень 2014 року, Standard & Poor's класифікували Україну як країну з граничними ринками капіталу, де ринкова капіталізація становить 89 мільйонів доларів [7]. Граничні ринки капіталу характеризуються наступними ознаками:

- граничні ринки капіталу, на відміну від ринків, що розвиваються, мають низький рівень капіталізації та ліквідності;
- відносна недоступність іноземних інвесторів на граничні ринки капіталу;
- на відміну від ринків капіталу, що розвиваються, граничні ринки мають низьку кореляцію із розвинутими ринками, а отже, відображають менший ризик інвестування;
- велика ступінь систематичного ризику, особливо політичного;
- граничні ринки капіталу мають значно більший потенціал зростання, ніж ринки, що розвиваються.

Саме тому граничні ринки капіталу є привабливими для інвесторів, що прагнуть високого довгострокового доходу із низькою кореляцією з іншими ринками, не зважаючи на поточну низьку капіталізацію та ліквідність. Країни з граничними ринками

капіталу через певний час мають можливість стати більш ліквідними та демонструвати співвідношення «ризик-дохідність» на рівні розвинутих ринків.

За умов високої волатильності українського ринку, корпоративне управління виступає найважливішим джерелом створення справедливої вартості компанії, що має значний потенціал реалізації.

Враховуючи особливості кон'юнктури ринку, варто визначити низку ключових факторів, які здійснюють значний вплив на практику корпоративного управління в Україні. У першу чергу, кон'юнктура ринку особливості формування корпоративного сектора (приватизація, переважання важкої промисловості) в Україні не дала можливості сталого розвитку системи корпоративного управління. По-друге, негативні очікування іноземних інвесторів, що пояснюються високим рівнем системного ризику та загальною недовірою через бюрократію та корупцію. По-третє, відсутність гарантій прав іноземних інвесторів, яка проявляється навіть через випуск незначної частки акцій в обіг на ринку.

Сучасний етап розвитку української економіки, який характеризується глобалізацією та глибокими інтеграційними процесами, не оминув і сфери корпоративного управління. Отже, серед позитивних тенденцій розвитку корпоративного управління в Україні можна виділити такі:

- формування довгострокової стратегії розвитку компанії;
- залучення сторонніх менеджерів для адміністрування бізнес-процесів;
- орієнтація українських менеджерів на зарубіжні стандарти корпоративного управління;
- введення процедур щодо захисту прав міноритарних інвесторів у складі акціонерів тощо;
- впровадження внутрішнього корпоративного кодексу поведінки, формулювання цілей, місія та цінностей;
- запровадження систем корпоративного контролю.

Корпоративне управління є якісною складовою формування справедливої вартості будь-якої компанії, але для холдингової компанії воно має особливе значення. Корпоративне управління холдингової компанії може бути ефективним за умови здійснення ефективного корпоративного управління кожної одиниці в межах холдингу.

**Висновки з проведеного дослідження.** За сучасних умов розвитку світової економіки все більша увага приділяється якісним факторам впливу на розвиток суб'єктів господарювання. Одним із ключових якісних факторів є корпоративне управління, яке являє собою систему взаємовідносин в середині компанії. На сьогодні, корпоративне управління охоплює майже всі взаємовідносини в компанії та підвищення її ефективності є однією з ключових завдань менеджменту. Якісне корпоративне управління є підґрунтям до розширення компанії у майбутньому, а як наслідок і покращення добробуту основних бенефіціарів (акціонерів, інвесторів, фінансового ринку та суспільства). Показником, яка відображає потенціал майбутнього зростання бізнесу компанії є її справедлива вартість – можливість компанії генерувати доходи у майбутньому. Якісне корпоративне управління покликане забезпечити стійке зростання очікуваних доходів компанії. Саме тому корпоративне управління, яка спрямоване на покращення добробуту акціонерів та інвесторів, відіграє важливу роль у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Фінансовий ринок України характеризується високою волатильністю, системним ризиком та низьким

розвитком фонового ринку (що відносить українську економіку до граничних ринків). За таких умов, якісне корпоративне управління є сигналом до позитивних очікувань інвесторів, як потенційна можливість сталого розвитку у майбутньому. На сьогодні українська практика корпоративного управління має позитивні зрушення та характеризується запозиченням світового досвіду. Саме покращення корпоративного управління стає підґрунтям максимізації справедливої вартості вітчизняних компаній через забезпечення її сталого зростання. Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити однозначний висновок, що за умови граничного ринку корпоративне управління відіграє важливу роль у формуванні справедливої вартості компанії.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаренко О. Про особливості систем корпоративного управління в країнах «великої сімки» / О. Гончаренко // Євроінтеграція вітчизняної системи Корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFUBulitenPagesListInstance/Attachments/1798/bull\\_9\\_1092014\\_1\\_40\(3\).pdf](http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/SPFUBulitenPagesListInstance/Attachments/1798/bull_9_1092014_1_40(3).pdf).
2. Купе Т. Качественное корпоративное управление влияет на стоимость компании / Деловая газета «Капитал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.capital.ua/ru/publication/24769-kachestvennoe-korporativnoe-upravlenie-vliyaet-na-stoimost-kompanii#ixzz3WRet3p7b>.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Marshall/>.
4. Никитушкина И.П. Модификация оригинальной модели управления стоимостью компании с учетом ожиданий (евм) на динамичном рынке капитала / И.П. Никитушкина, Н.И. Козлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/sr\\_ecop/2011/1/3\\_2011\\_1.pdf](http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/sr_ecop/2011/1/3_2011_1.pdf).
5. Нусінова О.В. Корпоративне управління як стратегічний фактор розвитку акціонерного товариства / О.В. Нусінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Ann/Desktop/esnof\\_2013\\_10\(4\)\\_10.pdf](file:///C:/Users/Ann/Desktop/esnof_2013_10(4)_10.pdf).
6. Офіційний сайт сучасного практика з інвестиційної оцінки А. Дамодарана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/>.
7. Сайт «MSCI Frontier Markets Indexes» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.msci.com/products/indexes/country\\_and\\_regional/fm/](http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/fm/).
8. Турило А.М. Вплив корпоративного управління на зростання вартості підприємства / А.М. Турило, Т.В. Мар'юк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/224>.
9. Ammann M. Corporate Governance and Firm Value: International Evidence / M. Ammann, D. Oesch, M. Schmid // Working Paper Swiss Institute of Banking and Finance. – 2009. – № 1. – P. 12-25.
10. Copeland T., Dolgoff A. Expectations-based Management / Applied Corporate Finance, 2006. – Vol. 18. – No. 2.
11. Copeland T., Dolgoff A. Outperform with Expectations-Based Management: A State – of – the – Art Approach to Creating and Enhancing Shareholder Value. – New Jersey: John Wiley & Sons, 2005. – 358 p.
12. Fox M., M. Heller. Lessons From Fiascos in Russian Corporate Governance / New York University Law Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=203368](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=203368).
13. International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ifcn1.ifc.org/ifcext/corporate\\_governance.nsf/Content/WhyCG.McKinsey, 2002](http://ifcn1.ifc.org/ifcext/corporate_governance.nsf/Content/WhyCG.McKinsey, 2002).
14. Global investor opinion survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com/practices/corporategovernance>.
15. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors. – New York: The Free Press, 1997. – 224 p.
16. Shleifer, A., and R. Vishny. 1997. A Survey of Corporate Governance // Journal of Finance, vol. 52, no. 2 (June):737-783.

УДК 336.71

**Васильчук І.П.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, податків і страхової справи  
Криворізького економічного інституту  
Криворізького національного університету*

## ВІДПОВІДАЛЬНЕ КРЕДИТУВАННЯ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розгляду теоретичних і методичних засад механізму відповідального банківського кредитування корпорацій, що відповідає сучасній стратегії комерційних банків і корпорацій в умовах сталого розвитку. Вперше запропоновано авторське трактування дефініції «відповідальне кредитування», структурно-логічну схему механізму відповідального кредитування і процесу ухвалення управлінських рішень з урахуванням чинників сталого розвитку. Розглянуто особливості етапів процесу відповідального кредитування, виділено результатуючі показники для комерційного банку – фінансова результативність і репутація банку, та для корпорації-позичальника – вартість боргового фінансування і фінансова результативність, що підпадають під вплив політики КСВ.

**Ключові слова:** відповідальне кредитування, комерційний банк, сталий розвиток, корпоративна соціальна відповідальність, банківські ризики, скоринг.

### **Васильчук И.П. ОТВЕТСТВЕННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена рассмотрению теоретических и методических основ механизма ответственного банковского кредитования корпораций, который соответствует современной стратегии коммерческих банков и корпораций в условиях устойчивого развития. Впервые предложена авторская трактовка дефиниции «ответственное кредитование», структурно-логическую схему механизма ответственного кредитования и процесса принятия управленческих решений с учетом факторов устойчивого развития. Рассмотрены особенности этапов процесса ответственного кредитования, выделены результирующие показатели для коммерческого банка – финансовая результативность и репутация банка, и для корпорации-заемщика – стоимость долгового финансирования и финансовая результативность, подпадающих под влияние политики КСО.

**Ключевые слова:** ответственное кредитование, коммерческий банк, устойчивое развитие, корпоративная социальная ответственность, банковские риски, скоринг.

### Vasylchuk I.P. RESPONSIBLE LENDING TO CORPORATIONS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The article is devoted to the theoretical and methodological foundations of responsible bank lending that is in line with the current strategy of commercial banks and corporations, which are moving in the direction towards sustainable development. It provides a discussion about 1) author's definition of «responsible lending», 2) logical chain for responsible lending and 3) managerial decision-making mechanism that accounts for sustainable development. Furthermore it summarizes the characteristic features of the main stages of responsible lending and identifies the key performance indicators that could be influenced by the CSR policies in place, which are financial performance and reputation, in case of commercial banks, and the cost of debt and financial performance, in case of corporations (their borrowers).

**Keywords:** responsible lending, commercial bank, sustainable development, corporate social responsibility, bank risks, scoring.

**Постановка проблеми.** Банки відіграють провідну роль у фінансовому забезпеченні відтворювальних процесів в економіці на макро- і мікрорівнях. За банкоцентричної моделі вітчизняного фінансового ринку саме банківські установи є основними поставальниками фінансового капіталу для переважної більшості вітчизняних нефінансових корпорацій. Водночас через механізм кредитування банки мають суттєвий вплив на корпоративну поведінку та стратегію корпорацій-позичальників. Прийняття комерційними банками парадигми сталого цивілізаційного розвитку як основи для формування власних стратегій сталого розвитку зумовлює перегляд організаційно-методичних засад здійснення кредитних операцій згідно нових вимог.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам функціонування банківської системи, організації банківського кредитування присвячені численні

дослідження провідних вітчизняних і закордонних вчених. Зокрема у працях А.М. Арістової, О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюка, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, Н.П. Шульги [1-5] та багатьох інших вітчизняних науковців висвітлюються теоретичні основи банківського менеджменту і проведення банківських операцій. Особливості організації кредитного менеджменту у комерційних банках та аналізу банківської діяльності детально досліджували М.Д. Алексеєнко, О.В. Васюренко, А.М. Герасимович [6-7]; ефективність кредитного механізму висвітлена в працях І.С. Гуцала [8]. У сукупності теоретико-методологічні та методичні напрацювання вчених складають основу сучасного банківського менеджменту, насамперед, в частині проведення кредитних операцій. Водночас залишаються недостатньо дослідженими питання імплементації принципів сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності (КСВ)

у політику та стратегію вітчизняних комерційних банків, не розглядаються проблеми інкорпорації чинників сталого розвитку у процес прийняття кредитних рішень та вдосконалення методик скорингової оцінки позичальників з урахуванням цих вимог.

**Постановка завдання.** Мета статті – розглянути теоретико-методологічні засади та запропонувати модель відповідального кредитування корпорацій і процесу ухвалення управлінських рішень з урахуванням чинників сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Імплементація принципів сталого розвитку і практик КСВ у кредитну діяльність комерційних банків зумовила виникнення явища і поняття «відповідальне кредитування» за аналогією з поняттям «відповідальне інвестування» (див. [9]), у процесі здійснення якого основна увага приділяється запобіганню ризиків, які виникають у сферах соціальної, екологічної діяльності та корпоративного управління. Це досягається за рахунок переважно негативного скринінгу. Банківське кредитування суб'єктів господарювання передбачає надання коштів у кредит на певних умовах та відображає економічні, кредитні відносини, які виникають між банками і суб'єктами господарювання в процесі надання (отримання) і використання позикових коштів. Відповідно, у контексті банківського кредитування слід використовувати поняття «відповідальне кредитування» з огляду на особливості боргової угоди – переважно фіксована процентна ставка та використання філософії зниження ризиків, а не максимізації доходності. Запобігання ризиків при відповідальному кредитуванні має досягатися за рахунок процедур скорингу та моніторингу з урахуванням чинників сталого розвитку.

Нами формалізовано процедуру ухва-



**Рис. 1.** Механізм відповідального кредитування та процесу ухвалення управлінських рішень з урахуванням чинників сталого розвитку

Джерело: Складено автором



лення кредитних рішень та механізму відповідального кредитування корпорацій з урахуванням чинників КСВ і сталою розвитку та запропоновано модель у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 1). На відміну від звичайної практики, такий підхід дозволяє відстежити особливості етапів процесу відповідального кредитування, які подано із зазначенням впливу політики і практики КСВ банку і корпорації-позичальника. До етапів і процедур, які підпадають під необхідність врахування чинників сталою розвитку, нами віднесено: збір інформації про проект з виявленням його екологічних/соціальних ризиків; оцінка ризиків, зокрема екологічних/соціальних, процедура скорингу з обов'язковим урахуванням чинників сталою розвитку у інтерпретації СЕЕ-чинники: соціальні, екологічні, етичні; моніторинг дотримання кредитної угоди. Вважаємо за необхідне зазначити, що процес прийняття рішень з відповідального кредитування, по-перше, має ґрунтуватися на засадах політики комерційного банку щодо КСВ, по-друге, обов'язково враховувати стан імплементації принципів КСВ у місію і стратегію корпорації-позичальника та його успіхи у заходах за напрямками сталою розвитку, які виявляється ще на етапі збору інформації про позичальника.

Крім того, нами виділено результуючі показники для комерційного банку – фінансова результативність та репутація банку, та для корпорації-позичальника – вартість боргового фінансування і фінансова результативність, що підпадають під вплив політики КСВ. Для пояснення особливостей механізму відповідального банківського кредитування слід зупинитися на окремих важливих аспектах, а саме на зв'язку КСВ позичальника та вартості позик (вартості боргового капіталу), впливі КСВ позичальника на його кредитний рейтинг; особливостях методик оцінки кредитоспроможності позичальника з урахуванням чинників сталою розвитку.

У низці наукових публікацій емпірично обґрунтовано і доведено, що активні практики позичальників у різних формах КСВ та соціальні інвестиції бізнесу позитивно сприймаються кредитором, що позначається на сприйнятті меншого рівня ризиків позичальника. Внаслідок цього банки відносять корпорацію до категорії позичальників з вищим кредитним рейтингом, що проявляється у наданні кращих умов кредитування. Зокрема, С. Чава (Chava, 2014) [10] доводить, що компанії з екологічними проблемами платять підвищені процентні ставки за кредитами. Спираючись на судження Фама і Френча, автор висловлює міркування, що уподобання інвесторів щодо соціально-відповідальних інвестицій можуть вплинути на ціну активів, і виводить гіпотези щодо впливу КСВ на вартість акціонерного та боргового капіталу. Чава знайшов емпіричне підтвердження своїм гіпотезам. Це дозволило йому стверджувати, що екологічний профіль позичальника впливає на вартість боргового і акціонерного капіталу, тому банки мають проводити «екологічно чутливу» кредитну політику. К. Менз (Menz, 2010) [11] досліджував зв'язок між КСВ і кредитним спредом на облігації у Європі, що у підсумку дозволило йому виявити позитивний зв'язок і стверджувати, що політики і практики у КСВ впливають на вартість боргового капіталу. Ель Гуль зі співавторами (El Ghoul et al., 2011) [12] також знайшли емпіричне підтвердження тезі, що практики з КСВ пов'язані з більш низькою вартістю капіталу. А. Госс і Г. Робертс (Goss, Roberts, 2011) [13] вивчали залежність між екологічною і соціальною результативністю корпорацій та вар-

тістю банківського кредитування. На думку авторів, центральне місце в аргументації на захист ідеї КСВ є теза, що ініціативи корпорації з КСВ впливають на зниження ризиків, що з нею асоціюють. Автори стверджують, якщо інвестиції в КСВ призводять до зниження ризиків і поліпшення фінансових показників, то банки будуть надавати більш привабливі умови кредитування соціально відповідальним корпораціям. За результатами дослідження науковцями отримано, що корпорації з невисоким рівнем екологічної і соціальної результативності будуть отримувати підвищені процентні ставки з урахування премії за ризик, хоча ці надбавки є незначними [13].

Розвиваючи ідею щодо впливу КСВ на вартість боргового капіталу Н. Аттіг зі співавторами (Attig et al., 2013) [14] розширили предметне поле дослідження за рахунок вивчення впливу КСВ на кредитні рейтинги корпорацій. За основу для вивчення практик складання кредитних рейтингів вчені взяли методику оцінки провідної рейтингової агенції Standard&Poor's (S&P), яка передбачає формування рейтингів на підставі оцінювання двох категорій ризику – бізнес-ризик та фінансового ризику. В результаті дослідження виявлено, що у методиці немає прямого використання поняття «корпоративна соціальна відповідальність», але критерії оцінювання включають широкий спектр аспектів соціально-відповідальної діяльності та корпоративного управління. Базуючись на результатах аналізу вибірки з 1585 компаній США за період 1991–2010 рр. автори зробили висновок про те, що інвестиції у КСВ асоціюються з вищим кредитним рейтингом, що призводить до зниження фінансових витрат і більшої прибутковості. Автори висунули тезу, що кредитні аналітики розглядають інвестиції в КСВ в якості страхівки від «драматичних» витрат, які можуть виникнути в результаті соціально безвідповідальної поведінки корпорацій. Водночас вчені знайшли підтвердження, що не всі чинники і критерії сталою розвитку однаково впливають на кредитні рейтинги, зокрема такий соціальний критерій як захист людських прав спричиняє незначний ефект на відміну від взаємодносин з працівниками і місцевою громадою та екологічними аспектами. Вчені виділяють три основні канали поліпшення кредитного рейтингу корпорації за рахунок діяльності у КСВ: 1) поліпшення відносин зі стейкхолдерами і орієнтація на збільшення довгострокової сталості; 2) надсилання сигналів про ефективність використання внутрішніх ресурсів і збільшення фінансових результатів; 3) зниження витрат, що виникають як наслідки негативної реакції на безвідповідальну поведінку [14, с. 681].

На думку дослідників, отримані докази мають важливі наслідки для ефективного управління фінансами корпорацій. Врахування корпораціями при розробці фінансової стратегії зв'язку між КСВ і кредитними рейтингами дозволяє зменшити вартість капіталу та фінансові витрати і в такий спосіб підвищити їх довгострокову конкурентоспроможність за рахунок поліпшення соціальної діяльності [14, с. 680].

За результатами теоретичного аналізу можна стверджувати, що позитивні практики у КСВ корпорацій-позичальників прихильно оцінюються кредиторами і кредитними аналітиками рейтингових агенцій, що проявляється у меншій вартості боргового фінансування. Від такої ситуації виграють усі сторони угоди:

1) позичальники, оскільки отримують: вищі кредитні рейтинги; нижчі фінансові витрати і внаслідок цього підвищену фінансову результативність; конку-

рентну перевагу у можливостях щодо залучення капіталу у порівнянні з невідповідальними корпораціями;

2) кредитори, оскільки можуть зменшити кредитні та репутаційні ризики; підвищити власну репутацію як соціально-відповідальної корпорації і збільшити вартість бренду; залучити більше ресурсів у вигляді депозитів від соціально-вмотивованих громадян і корпорацій, що в сукупності також призведе до зростання фінансової результативності комерційного банку;

3) місцева громада і суспільство в цілому, внаслідок фінансування проектів і програм зі сталого розвитку, що спрямовані на поліпшення умов життєдіяльності та якості життя.

Щодо інкорпорації критеріїв сталого розвитку у процес прийняття кредитних рішень та методики оцінки кредитоспроможності позичальника також існують дослідження, проте поки нечисленні. Зокрема, заслуговують на увагу пропозиції Р. Зідана зі співавторами (Zeidan et al., 2015) [15] щодо вдосконалення системи кредитного скорингу на основі критеріїв сталого розвитку. Автори розглядають кредитний скоринг як інструмент прийняття рішень щодо інвестування та підвищення якості рішень за рахунок зниження інформаційної асиметрії. Науковці пропонують вдосконалення системи кредитного скорингу на основі підходу, який передбачає: вибір і аналіз галузі: економічний огляд; аналіз життєвого циклу продукту; ланцюг створення вартості; законодавство і державна політика, саморегулювання в галузі; інновації; розробка сценаріїв розвитку для середньостатистичної фірми: бізнес як звичайна практика, сталий бізнес, майбутній сталий бізнес; розробка індивідуальних варіантів для конкретної фірми за 6 основними вимірами сталого розвитку: економічне зростання, охорона навколишнього середовища, соціальний прогрес, соціально-економічний розвиток, екоефективність, соціально-екологічний розвиток; відсікання несуттєвої інформації щодо середньої фірми плюс ризики і можливості сталого розвитку галузі; поєднання отриманої вище інформації для отримання питань щодо кредитного скорингу з урахування критеріїв сталого розвитку; визначення питомої ваги кожного виміру сталого розвитку. Кінцевим підсумком є кредитна скорингова система, що ранжує компанії і поєднує інформацію у шість матриць залежно від виділених перспектив та на цій основі складання фінальної матриці за перспективами сталого розвитку. До переваг даної методики, на нашу думку, слід віднести розгляд потенціалу розвитку галузі в перспективі за напрямками сталого розвитку. Я. Еріна та Н. Лаці (Erina, Lase, 2012) [16] розглядають можливість включення екологічних критеріїв щодо оцінки ризиків позичальника у кредитний процес на прикладі діяльності латвійських банків і поділяють всі сектори економіки країни на дві категорії – ті, що впливають на навколишнє середовище, і ті, що не впливають. На підставі такого поділу для оцінки екологічного ризику в процесі кредитування автори пропонують виділяти три групи секторів залежно від рівня екологічного ризику – з низьким рівнем впливу на навколишнє середовище, середнім та високим рівнем.

На нашу думку, вищевказані підходи до вдосконалення методик оцінки кредитоспроможності позичальників та ризик-менеджменту з урахуванням критеріїв сталого розвитку здійснюють свій позитивний внесок у методологію і практику кредитного менеджменту у комерційних банках. Крім того, при запровадженні комерційними банками підходу відповідального кредитування корпорації-позичальники

отримують орієнтири для формування власної фінансової стратегії і підвищення ефективності управління фінансами на основі розуміння зв'язку між КСВ та вартістю капіталу, який визнається кредитними аналітиками, та проявляється у підвищенні кредитних рейтингів позичальника. У свою чергу, підвищення кредитних рейтингів впливає на зниження вартості боргового капіталу, що дозволяє підвищити фінансову результативність діяльності корпорацій та їх ринкову вартість за рахунок поліпшення практик КСВ у напрямках сталого розвитку.

**Висновки.** На підставі вищевикладеного можна зробити такі висновки, що засвідчують авторський внесок у приріст наукових знань:

1. Аргументовано, що імплементація принципів сталого розвитку і практик КСВ у кредитну діяльність комерційних банків зумовила виникнення явища і поняття «відповідальне кредитування». Вперше запропоновано авторське трактування поняття у такій інтерпретації: відповідальне кредитування – це технологія надання комерційними банками та іншими фінансовими установами коштів суб'єктам господарювання у кредит на умовах, що передбачають, на додаток до звичайної практики, урахування чинників сталого розвитку (соціальні, екологічні, етичні – СЕЕ-чинники) з метою запобігання кредитного та репутаційного ризиків при кредитуванні позичальників, які здійснюють діяльність, що підпадає під категорію етично-сумнівної чи екологічно-небезпечної. Запобігання ризиків досягається за рахунок процедур скорингу та моніторингу, в які інкорпоровано чинники сталого розвитку.

2. Вперше запропоновано структурно-логічну схему механізму відповідального кредитування та процесу ухвалення управлінських рішень з урахуванням чинників сталого розвитку. Розглянуто особливості етапів процесу відповідального кредитування, які подано із зазначенням впливу політики і практики КСВ банку і корпорації-позичальника. Виділено результуючі показники для комерційного банку – фінансова результативність та репутація банку, та для корпорації-позичальника – вартість боргового фінансування і фінансова результативність, що підпадають під вплив політики КСВ.

**Пропозиції щодо подальших розвідок.** Пошук напрямів вдосконалення механізму відповідального кредитування має ґрунтуватися на відборі адекватних критеріїв та оцінних показників, релевантних для конкретної галузі й особливостей діяльності позичальника.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції: [підручник] / А.М. Мороз та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2010. – 384 с.
2. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа / О.Д. Вовчак та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uchebnikionline.com/bankovskoe-delo/kredit\\_i\\_bankivska\\_sprava\\_-\\_vovchak\\_od/html](http://uchebnikionline.com/bankovskoe-delo/kredit_i_bankivska_sprava_-_vovchak_od/html).
3. Арістова А.М. Фінансовий менеджмент у банку. Опорний конспект лекцій / А.М. Арістова, Н.П. Шульга. – К.: КНТЕУ, 2011. – 123 с.
4. Дзюблук О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки: [монографія] / О.В. Дзюблук. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
5. Примостка Л.О. Сучасний стан та тенденції банківського кредитування / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – К.: КНЕУ, 2010. – № 15. – С. 163-170. 6. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: навч. посібн. / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К.: Знання, 2009. – 464 с.
6. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2010. – 599 с.

7. Гуцал І. Оцінка кредитоспроможності суб'єктів господарювання з урахуванням кредитного ризику / І. Гуцал // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка. – 2003. – № 14. – С. 101-106
8. Васильчук І.П. Теоретико-методологічні засади й еволюція концепції соціально відповідального інвестування / І.П. Васильчук // Бізнес Інформ: наук. журнал. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2015. – № 8. – С. 21-28.
9. Chava, S. (2011). Socially responsible investing and expected stock returns / Working Paper, 2011, Georgia Institute of Technology.
10. Menz, K. M. (2010). Corporate social responsibility: Is it rewarded by the corporate bond market? A critical note / Journal of Business Ethics, 2010. – Vol. 96. – P. 117-134.
11. El Ghoul, S., Guedhami, O., Kwok, C.C., Mishra, D. (2011). Does corporate social responsibility affect the cost of capital? / Journal of Banking & Finance, 2011. – Vol. 35. – P. 2388-2406.
12. Goss, A., Roberts, G.S. (2011). The impact of corporate social responsibility on the cost of bank loans / Journal of Banking and Finance, 2011. – Vol. 35(7). – P. 1794-1810.
13. Attig, N., El Ghoul, S., Guedhami, O., Suh, J. (2013). Corporate Social Responsibility and Credit Ratings / Journal of Business Ethics, 2013. – Vol. 117. – P. 679-694.
14. Zeidan, R., Boechat, C., Fleury, A. (2015). Developing a Sustainability Credit Score System / Journal of Business Ethics, 2015. – Vol. 127. – P. 283-296.
15. Erina, J., Lace, N. (2012). Environmental Question Impact for Lenders and the Risk Management Process / Economics and Management, 2012. – Vol. 17(2). – P. 733-739.

УДК 658.16.012

**Височіна Л.В.***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту**Харківського інституту фінансів**Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

## ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ РІЗНИХ ВИДІВ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито сутність реорганізації підприємств та наведена характеристика її видів: укрупнення (злиття, приєднання, поглинання), подібнення (поділ, виділення), перетворення діючого підприємства. Проаналізовано загальний механізм проведення реорганізації підприємств та окремо за видами реорганізації та формами власності підприємств. Наведено вимоги, яких повинні дотримуватись власники під час реорганізації підприємства. Надано характеристику основних причин, які спонукають власників та контрагентів підприємства до реорганізації. Відображено загальний механізм проведення реорганізації за кожним із видів.

**Ключові слова:** реорганізація, реструктуризація, юридична особа, акціонерне товариство, укрупнення, розукрупнення, перетворення.

### **Височина Л.В. ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РАЗНЫХ ВИДОВ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье раскрыта сущность реорганизации предприятий и приведена характеристика ее видов: укрупнение (слияние, присоединение, поглощение), уменьшение размеров (разделение, выделение), без изменения размеров действующего предприятия. Проанализирован общий механизм проведения реорганизации предприятий и отдельно по видам реорганизации и формам собственности предприятий. Приведены требования, которых должны придерживаться владельцы во время реорганизации предприятия. Предоставлена характеристика основных причин, которые побуждают владельцев и контрагентов предприятия к реорганизации. Отображен общий механизм проведения реорганизации по каждому из видов.

**Ключевые слова:** реорганизация, реструктуризация, юридическое лицо, акционерное общество, укрупнение, уменьшение размеров предприятия, преобразование.

### **Visochina L.V. FEATURES OF REALIZATION OF DIFFERENT TYPES OF REORGANIZATION OF ENTERPRISES**

In the article the exposed essence of reorganization of enterprises and the brought description over of her kinds: enlargement (confluence, joining, absorption), growing (division, selection), transformation of operating enterprise shallow. The general mechanism of realization of reorganization of enterprises is analysed and separately after the types of reorganization and patterns of ownership of enterprises. Requirements over, that proprietors must adhere to during reorganization of enterprise, are brought. Description of principal reasons that induce proprietors and contractors of enterprise to reorganization is given. The general mechanism of realization of reorganization is represented after each of kinds.

**Keywords:** reorganization, restructuring, legal entity, joint-stock company, enlargement, reduction of sizes of enterprise, transformation.

**Постановка проблеми.** Реорганізація є однією із форм як створення, так і ліквідації юридичної особи, причому одночасно можуть створюватися і ліквідуватися кілька юридичних осіб. При реорганізації відбувається заміна суб'єктів, які мають певні права та обов'язки. При всьому цьому реорганізація підприємства – дуже складна процедура, пов'язана з безліччю тонкощів і нюансів, які обов'язково необхідно врахувати для дотримання інтересів всіх учасників цієї процедури, а також вимог чинного законодавства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У наш час підприємств, що збереглися у своєму первісному вигляді, зовсім небагато, так як закони ринкової економіки змушують багатьох з них постійно «змінюватися».

Серед фахівців, що зробили істотний внесок у дослідження цієї тематики, необхідно відзначити таких учених: Л. Абалкіна, О. Алімова, В. Амітана, І. Ансоффа, С. Аптекаря, І. Булеєва, О. Віханського, В. Гейця, І. Герчикова, П. Друкера, З. Елекоєва, М. Портера, Й. Петровича, Л. Ситник, Ф. Тейлора, А. Файоля, В. Федоровського, Л. Червову, М. Чумаченка.

**Невирішені частини проблеми.** Сутність поняття реструктуризації у 80-х роках минулого століття розкривалася у працях таких зарубіжних науковців, як М. Портер, Т. Пітерс, А. Стрікленд, А. Томсон, М. Хаммер та інші. Реструктуризація розглядалася ними як сукупність кардинальних стратегічних заходів щодо перетворення структури диверсифікованої компанії шляхом продажу одних напрямів діяльності (бізнесів)

і придбання інших. На сьогодні проблему реструктуризаційних процесів на підприємствах також досліджує чимало вітчизняних науковців, серед них: М. Аістова, Є. Андрущак, М. Білик, К. Гайдук, В. Гриньова, Л. Ежкін та інші. Це привело до виникнення низки сучасних тлумачень поняття реструктуризації та суміжних цьому процесу категорій. Проте, незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів здійснення реструктуризації розкрито не повною мірою, що ускладнює розуміння сутності реструктуризаційних процесів.

**Мета дослідження** полягає у визначенні особливостей проведення реорганізації підприємств різних форм власності.

**Основні результати дослідження.** Вгадати довготривалу структуру та оптимальний вид діяльності підприємства з самого його народження дуже складно, так як бувають «злети» і «падіння», пов'язані як з внутрішніми причинами (безпосередньо на підприємстві), так і з зовнішніми (в регіоні, державі в цілому). Негативні моменти в діяльності підприємств спонукають власників шукати вихід зі сформованої ситуації перетворенням або навіть ліквідацією підприємства.

У процесі реорганізації може бути задіяний один або кілька суб'єктів господарювання. Рішення щодо реорганізації підприємств варто розглядати у контексті стратегічного менеджменту.

Створити підприємство набагато простіше, ніж потім його ліквідувати. Найчастіше власники підприємств не займаються ліквідацією лише тому, що цей процес не лише тривалий за часом, але і вимагає чималих матеріальних витрат. Можливо, тому більшість власників вирішують проблему з припиненням діяльності підприємства його реорганізацією.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [4] реорганізація підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

До реорганізації підприємства власників, кредиторів спонукають різні причини, мотиви, основні з яких зображені на рисунку 1 [8].

Зрозуміло, що причини та мотиви, які спонукають власників і керівництво підприємства до прийняття рішення щодо реорганізації, визначають і форму майбутньої реорганізації.

Відповідно до чинного законодавства України здійснення будь-якої форми реорганізації підприємства віднесено до компетенції власника (уповноваженого ним органу), засновників суб'єкта господарювання або його правонаступників, а у випадках, передбачених Господарським кодексом України [1] – за рішенням суду. У разі прийняття рішень про реорганізацію підприємства державними чи іншими органами, які не є власниками майна або не мають від них відповідних повноважень, вони за позовами самих підприємств або одного чи кількох їх засновників визнаються недійсними.

Постанови, прийняті Антимонопольним комітетом України чи його територіальними відділен-

нями стосовно примусового поділу монопольних утворень є не рішеннями про реорганізацію, а лише підставами для її здійснення на розсуд самого підприємства за умови усунення його монопольного становища на ринку. Здійснення реорганізації підприємства, заснованого на колективній формі власності, за рішенням одного чи кількох його структурних підрозділів (стосовно поділу підприємства, виділення з його складу тощо) без згоди на це вищих органів управління також не є легітимним, оскільки порушує права колективного власника.

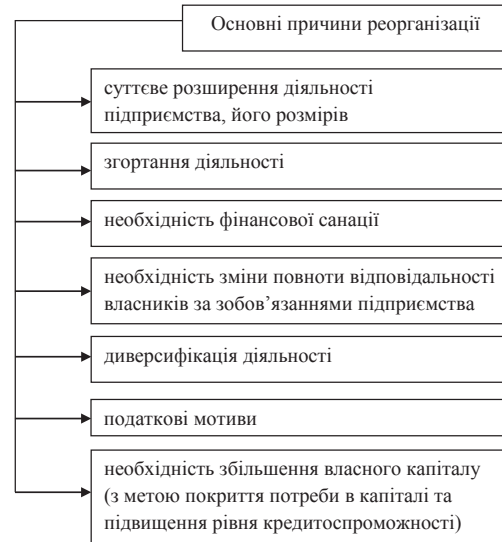


Рис. 1. Основні причини реорганізації

Узагальнення вимог законодавства стосовно проведення реорганізаційних процедур дає можливість сформулювати зазначені нижче загальні принципи їх здійснення

Рішення про проведення реорганізації приймає власник підприємства (або) його вищий орган відповідно до прийнятої процедури прийняття рішень, визначеної у Статуті.

Юридична підстава проведення реорганізації – відповідна корпоративна угода, в якій мають бути обумовлені організаційні та фінансові питання проведення реорганізації.

При реорганізації товариства вся сукупність прав та обов'язків товариства переходить до його правонаступників. Нові підприємства, до яких у результаті реорганізації перейшли майнові зобов'язання, несуть по них матеріальну відповідальність навіть тоді, коли прийняте майно не покриває вимог кредиторів (у межах, визначених установчими документами про реорганізацію правопередника).

Момент переходу майна та відповідних прав і обов'язків до нових підприємств визначається днем підписання передавального або розподільного акта чи балансу.

Необхідною умовою проведення реорганізації підприємств є дотримання антимонопольного законодавства. Реорганізація підприємства, яка може призвести до екологічних, демографічних та інших негативних наслідків, що зачіпають інтереси населення території, повинна погоджуватися з відповідною Радою народних депутатів.

Узагальнення світового досвіду проведення та державного регулювання реорганізаційних процесів дозволяє визначити основні фінансово-економічні аспекти цих процесів, що потребують відповідного законодавчого закріплення.

Підприємство- правонаступник повинно відповідати встановленим вимогам до діяльності підприємств відповідного профілю. Підприємства-юридичні особи, створені внаслідок реорганізації, зобов'язані отримати ліцензії на здійснення операцій, якщо їх діяльність ліцензується.

З метою оперативного та якісного проведення реорганізації та запобігання можливого приховуванню зловживань доцільно в трудових контрактах з посадовими особами господарських товариств (головною правління та головним бухгалтером та іншими необхідними співробітниками) передбачати, що термін розгляду поданих ними заяв на звільнення за власним бажанням при реорганізації призупиняється до повного її завершення.

Під час реорганізації підприємства сторонами-учасниками реорганізації мають гарантуватись збереження відомостей, що становлять комерційну таємницю відповідно до чинного законодавства України.

Підприємство, що реорганізується, до моменту передачі за передавальним розподільним актом (балансом) майнових прав і обов'язків повинно надавати бухгалтерську та статистичну звітність згідно зі встановленим порядком.

В установчих документах підприємства- правонаступника в обов'язковому порядку має бути зафіксовано, що їх створення відбулося в порядку реорганізації і що вони прийняли на себе права та зобов'язання учасників реорганізації. Як додаток до угоди про реорганізацію доцільно складати повний перелік боргових зобов'язань, які приймають на себе правонаступники.

Повинна бути передбачена обов'язкова аудиторська перевірка фінансового стану та платоспроможності учасників реорганізації, підтвердження достовірності балансу та відомостей про боргові зобов'язання.

Обов'язковим слід вважати письмове повідомлення про реорганізацію кожного з кредиторів. При цьому кредитори повинні мати право вимагати в 30-денний термін припинення чи дострокового виконання зобов'язань та компенсації збитків при реорганізації у формі злиття, приєднання і в 60-денний термін – при реорганізації у формі виділення чи поділу.

У процесі реорганізації підприємства слід виконати низку необхідних передумов та вимог, а саме:

- 1) провести аналітичну роботу щодо оцінювання доцільності реорганізації;
- 2) відповідно до законодавства оформити рішення щодо реорганізації;
- 3) скласти реорганізаційну угоду та план реорганізації;
- 4) узгодити план реорганізації з податковими органами;
- 5) урахувати в плані реорганізації законодавчі вимоги щодо захисту інтересів кредиторів підприємства;
- 6) урахувати вимоги Порядку реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств (у разі реорганізації АТ);
- 7) урахувати законодавчі вимоги щодо державної реєстрації реорганізованих суб'єктів господарювання;
- 8) узгодити план реорганізації з вимогами анти-монопольного законодавства.

На основі аналізу робляться висновки про санаційну спроможність, і розробляється план заходів реорганізації (рис. 2) [6].

Таким чином, реорганізація підприємства – це припинення діяльності підприємства злиттям, приєднанням, поділом, виділенням, перетворенням з наступним переходом до новостворених підприємств усіх майнових прав та обов'язків підприємства, що реорганізується.



Рис. 2. План заходів реорганізацій

Згідно із ч. 2 ст. 19 Закону «Про господарські товариства» припинення товариства проводиться призначеною учасниками, судом або уповноваженим органом комісією з припинення товариства (комісією з реорганізації, ліквідаційною комісією) або ліквідатором. Виконання функцій комісії з припинення товариства (комісії з реорганізації, ліквідаційної комісії) може бути покладено на орган управління товариства.

У разі припинення товариства вся сукупність прав та обов'язків товариства переходить до його правонаступників. Акціонерне товариство, товариство з обмеженою і товариство з додатковою відповідальністю створюються і діють на підставі статуту, повне і командитне товариство – установчого договору. Господарське товариство може створюватися та діяти на підставі модельного статуту. Тобто порядок реорганізації повинен бути прописаний в їх установчих документах.

Рішення про реорганізацію юридичної особи здійснюється за рішенням власника (власників, засновників) або органів, уповноважених на це установчими документами (органи управління громадськими організаціями, відповідальні державні органи управління тощо).

Згідно із ч. 8 ст. 59 ГК України оголошення про реорганізацію господарської організації протягом 10 робочих днів з дня внесення відповідного запису в Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб (ЄДР) підлягає опублікуванню у виданні спеціально уповноваженого органу з питань державної реєстрації, в якому зазначаються відомості з ЄДР.

При реорганізації підприємств злиттям всі майнові права та обов'язки кожного учасника злиття переходять до суб'єкта господарювання (с/г), що утворений внаслідок такого злиття. У підсумку виникає нова юридична особа, а об'єднані підприємства припиняють свою діяльність.

При реорганізації підприємства поділом усі його майнові права і обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках (частинах) до кожного з нових суб'єктів господарювання, створених у результаті поділу.

При цьому у разі виділення одного або декількох нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частинах майнові права і обов'язки реорганізованого суб'єкта.

У разі реорганізації підприємства приєднанням одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів. У результаті такого приєднання форма власності та організаційно-правова форма приєднаних підприємств можуть змінитися.

Реорганізація підприємства приєднанням здійснюється в наступному порядку [9]:

1) приймається рішення про реорганізацію як приєднання, так і приєднується суб'єкти господарювання;

2) проводиться зібрання (для господарських товариств);

3) у установчі документи підприємства, що приєднується вносяться положення про правонаступництво, збільшення статутного капіталу, зміну складу засновників і їх частки в статутному капіталі;

4) підписується передавальний акт (баланс);

5) приєднаний суб'єкт господарювання виключається з ЄДР.

У разі якщо в результаті приєднання змінюється організаційно-правова форма або форма власності суб'єкта господарювання, зміни в засновницькі документи не вносяться, а проводиться перереєстрація підприємства.

При реорганізації підприємства перетворенням одного суб'єкта господарювання в інший до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права та обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Зміна назви суб'єкта господарювання, а також внесення змін до її статуту або затвердження статуту в новій редакції зовсім не означають реорганізацію цього суб'єкта.

Важливим процесом при реорганізації підприємства є правильне проведення погашення всіх грошових зобов'язань та податкових боргів, який передбачений ст. 98 гл. 9 розд. II ПК України. Згідно зі ст. 98 гл. 9 розд. II ПК України під реорганізацією платника податків розуміється зміна його правового статусу, яка передбачає будь-яку з таких дій або їх поєднання [2]:

1) для господарських товариств – зміна організаційно-правового статусу суспільства, яке тягне за собою зміну коду згідно з ЄДРПОУ;

2) злиття платників податків, а саме передача майна платника податків до статутних капіталів інших платників податків, унаслідок чого відбувається ліквідація платника податків, який зливається з іншими;

3) поділ платника податків на декілька осіб, а саме поділ його майна між статутними капіталами новоутворених юридичних осіб та/або фізичними особами, внаслідок якого відбувається ліквідація юридичного статусу платника податків, який поділяється;

4) виділення з платника податків інших платників податків, а саме передача частини майна платника податків, що реорганізується в статутні капітали інших платників податків в обмін на їх корпоративні права, внаслідок якого не відбувається ліквідація платника податків, що реорганізується;

5) реєстрація фізичної особи суб'єктом господарювання без скасування її попередньої реєстрації в якості іншого суб'єкта господарювання або з таким скасуванням.

Якщо власник або уповноважений ним орган приймає рішення про реорганізацію платника податків, то грошові зобов'язання або податковий борг підлягає врегулюванню в такому порядку [2]:

1) якщо реорганізація здійснюється шляхом зміни найменування, організаційно-правового статусу або місця реєстрації платника податків, після реорганізації такий платник податків набуває усіх прав і обов'язків щодо погашення грошових зобов'язань чи податкового боргу, які виникли до його реорганізації;

2) якщо реорганізація здійснюється шляхом об'єднання двох або більше платників податків в одного платника податків з ліквідацією платників податків, що об'єдналися, то об'єднаний платник

податків набуває усіх прав і обов'язків щодо погашення грошових зобов'язань чи податкового боргу всіх платників податків, що об'єдналися;

3) якщо реорганізація здійснюється шляхом поділу платника податків на дві або більше особи з ліквідацією такого платника податків, який поділяється, то усі платники податків, які виникнуть після такої реорганізації, набувають усіх прав і обов'язків щодо погашення грошових зобов'язань чи податкового боргу, які виникли до такої реорганізації.

Слід зазначити, що зазначені зобов'язання чи борг розподіляються між новоутвореними платниками податків пропорційно часткам балансової вартості майна, отриманого ними у процесі реорганізації згідно з розподільним балансом. У разі якщо одна чи більше новостворених осіб не є платниками податків, щодо яких виникли грошові зобов'язання або борг платника податків, який був реорганізований, зазначені грошові зобов'язання чи податковий борг повністю розподіляються між особами, є платниками таких податків, пропорційно часткам отриманого ними майна, без урахування майна, наданого особам, які не є платниками таких податків.

Згідно з п. 98.3 ст. 98 гл. 9 розд. II ПК України реорганізація платника податків виділення з його складу іншого платника податків або внесення частини майна платника податків до статутного капіталу іншого платника податків без ліквідації платника податків, що реорганізується не тягне за собою розподілу грошових зобов'язань чи податкового боргу між таким платником податків та особами, утвореними у процесі його реорганізації, чи встановлення їх солідарної відповідальності за порушення податкового законодавства, крім випадків, коли за висновками органу ДПП така реорганізація може призвести до неналежного погашення грошових зобов'язань чи податкового боргу платником податків, який реорганізується. При цьому рішення про застосування солідарної або розподільної відповідальності за порушення податкового законодавства може бути прийняте органом ДПП у тому випадку, якщо майно платника податків, що реорганізується, перебуває у податковій заставі на момент прийняття рішення про таку реорганізацію.

Платник податків, майно якого передане в податкову заставу, або той, що скористався правом реструктуризації податкового боргу, зобов'язаний завчасно повідомити орган ДПП про прийняття рішення щодо проведення будь-яких видів реорганізації та подати йому план такої реорганізації. Якщо ж орган ДПП встановить, що план реорганізації призводить або може у майбутньому призвести до неналежного погашення грошових зобов'язань чи податкового боргу, він має право прийняти рішення про:

1) розподіл суми грошових зобов'язань або податкового боргу між платниками податків, що виникають у результаті реорганізації, з урахуванням очікуваної прибутковості (ліквідності) кожного такого платника податків без застосування принципу пропорційного розподілу, встановленого п.п. 98.2 і 98.3 ст. 98.2 гл. 9 розд. II ПК України;

2) погашення грошових зобов'язань або податкового боргу, забезпечених податковою заставою, до проведення такої реорганізації;

3) встановлення солідарної відповідальності за сплату грошових зобов'язань платника податків, який реорганізується, стосовно всіх осіб, утворених у процесі реорганізації, що тягне за собою застосування режиму податкової застави щодо всього майна таких осіб;

4) поширення права податкової застави на майно платника податків, який створюється шляхом об'єднання інших платників податків, якщо один або більше з них мали грошові зобов'язання або податковий борг, забезпечений податковою заставою.

При цьому такі рішення можуть бути оскаржені в порядку та у строки, визначені ПК України для оскарження грошового зобов'язання, нарахованого контролюючим органом (п. 98.5 ст. 98 гл. 9 розд. II ПК України). Варто врахувати, що, згідно з п. 98.6 ст. 98 гл. 9 розд. II ПК України, проведення реорганізації з порушенням правил тягне за собою відповідальність, встановлену законом.

Реорганізація платника податків не змінює строків погашення грошових зобов'язань або податкового боргу платниками податків, створеними в результаті такої реорганізації. При цьому, якщо платник податків, що реорганізовується, має суми надміру сплачених грошових зобов'язань, такі суми підлягають заліку в рахунок його непогашених грошових зобов'язань або податкового боргу за іншими податками. Зазначена сума розподіляється між бюджетами та державними цільовими фондами пропорційно загальним сумах грошового зобов'язання або податкового боргу такого платника податків.

**Висновки.** Аналізуючи вище викладене, можна вказати, що на даний час в Україні недостатньо розроблена методологічна основа управління процесами реорганізації на підприємстві, через яку не можливо сформулювати систему «правил» проведення реорганізації, її послідовність.

У зв'язку з економічними змінами в країні держава повинна активно приймати участь в процесі

реорганізації підприємств, проводити регулятивну політику для подальшого збереження життєдіяльності важливих підприємств на ринку та уникненню реформуванню економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бекетова О.Н. Исследование проблем реструктуризации предприятий: генезис и современное состояние / О.Н. Бекетова // Управление экономическими системами. – 2012. – № 7.
2. Бондар Н.М. Поняття та види реорганізації підприємств / Н.М. Бондар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trn.ua/articles/2771>.
3. Воропаєва О.О. Реструктуризація підприємства як економічна категорія / О.О. Воропаєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rusnauka.com / 31\\_ONBG\\_2009/Economics / 54584.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2009/Economics/54584.doc.htm).
4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
5. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T365900.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T365900.html).
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
7. Кашчєєва І. Сутність та цілі реорганізації підприємства / І. Кашчєєва // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Інноваційні і правові засади розвитку економіки і підвищення добробуту в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/56-conferencia-29-12-2012.html>.
8. Петрищева А. Реорганізація підприємства: нюанси проведення та оподаткування / А. Петрищева // Експрес Аналіз. – 2012. – № 43-44.
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

УДК 336.143

**Гнидюк І.В.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ

Стаття присвячена дослідженню механізму формування та виконання місцевих бюджетів за доходами на прикладі бюджету міста Вінниці. Для аналізу фінансових можливостей місцевого бюджету розглянуто ступінь його виконання за останні три роки. У статті проаналізовано елементи наповнення бюджету м. Вінниця.

**Ключові слова:** місцевий бюджет, доходи, виконання бюджету, місцевий податок, загальний фонд, спеціальний фонд.

### Гнидюк И.В. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ПО ДОХОДАМ

Статья посвящена исследованию механизма формирования и исполнения местных бюджетов по доходам на примере бюджета Винницы. Для анализа финансовых возможностей местного бюджета рассмотрено степень его выполнения за последние три года. В статье проанализированы элементы наполнения бюджета г. Винница.

**Ключевые слова:** местный бюджет, доходы, исполнение бюджета, местный налог, общий фонд, специальный фонд.

### Hnydiuk I.V. ANALYSIS OF THE FORMATION AND EXECUTION OF LOCAL BUDGET REVENUES

The article investigates the mechanism of formation and execution of local budgets incomes on the example of Vinnitsa budget. To analyze the financial capacity of local government to consider the extent of its performance over the past three years. The article analyzes the content of the budget items of Vinnitsa.

**Keywords:** local budget revenues, budget execution, local tax, the general fund, special fund.

**Постановка проблеми.** Фінансовою базою органів місцевого самоврядування та важливим фактором регіонального розвитку є місцеві бюджети, наявність яких закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування що передбачено Конституцією та Зако-

ном України «Про місцеве самоврядування в Україні», активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів. У кінце-

вому підсумку все це розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення. Тому саме місцеві бюджети, як основна фінансова база органів місцевого самоврядування, є однією із двох складових бюджетної системи нашої держави. Забезпечення ефективності фінансової політики та економічного зростання регіонів значною мірою залежить від розв'язання проблем формування місцевих бюджетів і вдосконалення міжбюджетних відносин, що, в свою чергу, вимагає її наближення до головних принципів та засад функціонування систем міжбюджетних трансфертів у економічно розвинутих країнах, враховуючи при цьому національні, регіональні особливості та умови формування місцевих бюджетів.

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** В Україні науковими дослідженнями з питань формування і використання коштів місцевих бюджетів займалися І. Адаменко, В. Грушко, О. Дроздовська, І. Запаріна, А. Кулай, І. Луніна, Ц. Огонь, К. Павлюк, С. Слухай та ін. Активно працюють у напрямі вивчення міжбюджетних відносин зарубіжні вчені, зокрема В. Аллан, Ш. Бланкарт, Б. Гурне, К. Кронваль, Г. Райт, Г. Холліс, А. Шах, А. Яругова. Проте, незважаючи на значну кількість публікацій з означеної проблематики, а також проведення реформ у бюджетній сфері, багато питань функціонування місцевих бюджетів залишаються невирішеними.

**Метою статті** є дослідження механізму формування та виконання місцевих бюджетів за доходами на прикладі бюджету м. Вінниці.

**Основний матеріал.** У розвинутій ринковій економіці бюджет міста являє собою один із головних фінансових документів територіальної громади, план утворення та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюють органи місцевого самоврядування протягом бюджетного року.

Міський бюджет м. Вінниці розробляється відповідно до положень Бюджетного кодексу України, показників міжбюджетних трансфертів, затверджених для міста Законом України про Державний бюджет України та рішенням обласної ради про обласний бюджет на відповідний рік, очікуваних надходжень доходів до бюджету відповідно до Податкового кодексу України, бюджетних запитів головних розпорядників коштів, на виконання заходів програми економічного і соціального розвитку міста та стратегії розвитку «Вінниця-2020» [5].

Основними завданнями міського бюджету є створення умов для сталого функціонування галузей, гарантований соціальний захист та розвиток соціально-культурної сфери, житлово-комунального господарства та міського транспорту в межах реальних фінансових можливостей.

Для аналізу фінансових можливостей бюджету м. Вінниці розглянемо ступінь виконання бюджету за 2010–2014 рр. (рис. 1).

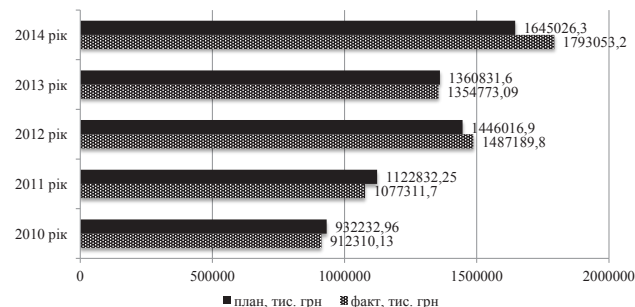


Рис. 1. Виконання бюджету м. Вінниці за доходами у 2010–2014 рр., тис. грн

За даними рисунка 1 видно, що планові і фактичні показники з кожним роком зростають. Доходи бюджету м. Вінниці в цілому з кожним роком зростали, але у 2013 році зменшилися порівняно з 2012 роком. Абсолютне виконання бюджету можна проаналізувати і у відносних показниках. Так, у 2010–2011 рр. спостерігається недовиконання бюджету за доходами. У 2010 році бюджет недовиконано на 2,1%, в порівнянні у 2011 році – на 4,1%. 2012 рік характеризується перевиконанням бюджету на 2,8%, у 2013 році спостерігається недовиконання плану лише на 0,5%, а у 2014 році спостерігається найбільше перевиконання плану, тобто на 9%. Перевиконання плану характеризується високим рівнем бюджетним прогнозуванням на місцевому рівні.

Існує велика кількість критеріїв згідно яких аналізуються доходи місцевих бюджетів. Проте доцільно перш за все проаналізувати рівень надходжень до місцевого бюджету м. Вінниці за критерієм способу зарахування, тобто надходження до загального та спеціального фондів. Структура зарахування доходів (в розрізі фондів) наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Структура доходів бюджету м. Вінниці (в розрізі фондів), 2010–2014 рр.

Доходи	Роки									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	Сума, млн. грн	%	Сума, млн. грн	%	Сума, млн. грн	%	Сума, млн. грн	%	Сума, млн. грн	%
загального фонду	778,8	85,4	924,7	85,9	1262,9	85	199,3	85,3	1269,5	70,8
спеціального фонду	133,5	14,6	152,5	14,1	224,3	15	1155,6	14,7	523,6	29,2

Таблиця 2

Структура доходів бюджету м. Вінниці, 2010–2014 рр.

Доходи	Роки									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Податкові надходження	448,3	49,61	515,9	48,38	458,5	34,17	508,4	43,3	554,5	33,7
Неподаткові надходження	544,8	6,03	52,3	4,91	103,1	7,68	574,7	4,9	201,6	12,2
Доходи від операцій з капіталом	20,26	2,24	11,3	1,06	14,9	1,11	153,2	1,29	27,4	1,66
Цільові фонди	8,9	0,99	11,15	1,05	7,4	0,55	6,9	0,59	7,9	0,52
Офіційні трансферти	371,6	41,13	475,7	44,61	757,8	56,48	592,5	50,2	854,6	51,9
Всього доходів	903,5	100	1066,5	100	1341,8	100	1180,6	100	1644,8	100



У структурі доходів бюджету м. Вінниці у 2010–2014 роках спостерігалось переважання надходжень загального фонду всередньому 85%. За даними табл. 1 можемо спостерігати тенденцію поступового збільшення частки доходів зарахованих до спеціального фонду (у 2010 році даний показник становив 14,6%, проте вже у 2014 – 29,2% по відношенню до усіх доходів). Дане зростання зумовлене зарахуванням єдиного податку до спеціального фонду та зростання власних надходжень бюджетних установ.

Наступним критерієм аналізу доходів місцевих бюджетів є їх розмежування відповідно до бюджетної класифікації. Щодо структури доходів місцевих бюджетів, то можна стверджувати, що спостерігається збільшення частки офіційних трансфертів (табл. 2).

З таблиці видно, що найбільшу частку надходжень до бюджету становлять офіційні трансферти (51,9%) та податкові надходження (33,7), а найменшу цільові фонди (0,52%). Щодо доходів від операцій з капіталом то їх частка складає 1,66%, для порівняння у 2010 році – 2,24%, основною причиною такого скорочення доходів стало, зокрема, зменшення надходжень коштів від відчуження майна. Частка неподаткові надходження становлять 12,22% за 2014 рік, найбільшу складову у структурі неподаткових надходжень займають власні надходження бюджетних установ.

Офіційні трансферти включають невідплатні, безповоротні платежі, отримані від інших органів державного управління, недержавних джерел або міжнародних організацій. Офіційні трансферти можуть поступати:

- від органів державного управління;
- від урядів зарубіжних країн та міжнародних організацій;
- з іншої частини бюджету [6, с. 109-110].

Податкові надходження до бюджету становили найбільший відсоток структурі усіх доходів, тому у таблиці 3 розглянуто динаміку податкових надходжень до бюджету м. Вінниці за 2012–2014 роки.

Аналізуючи таблицю 3, видно, що податкові надходження м. Вінниці мають тенденцію до збільшення протягом 2010–2014 років. В абсолютному вираженні збільшилися податкові надходження на

49822,04 тис. грн у 2013 році. Зі структури податкових надходжень мають прогресивний абсолютний приріст найбільше податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості у 2013 році на 20771,1 тис. грн, податок з доходів фізичних осіб у 2014 році на 22196,65 тис. грн. По платі за землю яка є третім за величиною джерелом власних і закріплених доходів бюджету (20,0 відсотки у загальному обсязі власних і закріплених доходів), надходження за 2014 рік склали 87894,601 тис. грн, що на 1574,601 тис. грн, або на 1,8 відсотки більше за показник уточненого плану звітного періоду. Порівняно з попереднім роком надходження збільшилися на 8553,257 тис. грн, або на 10,8 відсотки, що пояснюється запровадженням з 01.01.2014 року нової нормативної грошової оцінки землі.

У 2014 році Вінницька міська рада надала пільги по сплаті земельного податку 22 підприємствам, установам та організаціям міста на загальну суму 7443,912 тис. грн. Основною метою при наданні пільг було покращення фінансового стану цих підприємств, забезпечення стабільних умов діяльності для надання якісних послуг населенню [2]. Частка кожного з податків у загальній структурі податкових надходжень наведена на рисунку 2 на прикладі 2014 року.



Рис. 2. Питома вага показників в структурі податкових надходжень за 2014 рік бюджету м. Вінниці

Таблиця 3

Динаміка обсягу податкових надходжень до бюджету м. Вінниці за 2012–2014 рр.

Найменування показника	Роки			Відхилення	
				Абсолютне, тис. грн	
	2012	2013	2014	2014/2013	2014/2013
	тис. грн	тис. грн	тис. грн		
Податкові надходження	458566	508388,04	554538,52	49822,04	46150,48
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	299628,7	320399,8	337334,12	20771,1	16934,32
Податок з доходів фізичних осіб	298597,17	314729,6	336926,25	16132,43	22196,65
Податок на прибуток підприємств	1031,5	5670,28	407,86	4638,78	-5262,42
Податок на власність	8246,3	7381,7	5053,82	-864,6	-2327,88
Плата на землю	77162,7	79341,3	87894,6	2178,6	8553,3
Місцеві податки і збори	73023,3	100080,9	122857,9	27057,6	22777
Комунальний податок	-7,6	-1,25	0,156	6,35	1,406
Єдиний податок	66164,73	92477,3	114880,12	26312,57	22402,82

Таблиця 4

Питома вага ПДФО у структурі всіх доходів бюджету міста Вінниці, 2010–2014 рр., млн грн

Показник	Роки									
	2010		2011		2012		2013		2014	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
ПДФО	339,2	37,5	396,2	37,1	298,6	22	314,7	26,6	336,9	20,4
Всього доходів	903,5	100	1066,5	100	1341,8	100	1180,6	100	1644,8	100

По податку на доходи фізичних осіб (без врахування фіксованого податку на доходи фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю, нарахованого до 01 січня 2012 року), який залишається основним доходним джерелом у власних і закріплених доходах надходження за 2014 рік склали 336926,258 тис. грн, що на 3805,364 тис. грн, або на 1,1 відсотки більше уточненого плану 2014 року та на 22196,596 тис. грн, або на 7,1 відсотки більше проти фактичного показника 2013 року.

Збільшення надходжень пояснюється тим, що є ряд підприємств, які постійно забезпечують своєчасну виплату заробітної плати своїм працівникам, не допускають заборгованості, вишуковують можливості підвищення розміру заробітної плати, відповідно своєчасно розраховуються з бюджетом, наповнюючи його за рахунок податку на доходи фізичних осіб. Це:

– ТОВ «Барлінек», яке до місцевого бюджету з початку року сплатило 7620,9 тис. грн податку на доходи фізичних осіб (2013 р. – 4818,6 тис. грн);

– ПАТ «Вінницягаз» – відповідно 4065,2 тис. грн (2013 р. – 2415,5 тис. грн);

– ТОВ «Вінінтерактив» – відповідно 4627,5 тис. грн (2013 р. – 2825,3 тис. грн);

– ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» – відповідно 22106,3 тис. грн (2013 р. – 20551,2 тис. грн).

По єдиному податку надходження становлять 114880,129 тис. грн, що на 1248,760 тис. грн, або на 1,1 відсотки більше від уточненого плану 2014 року.

План, доведений Міністерством фінансів України на 2014 рік, перевищено на 16663,029 тис. грн, або у 1,2 рази [4].

Проте основні доходи отримуються від оподаткування у джерела заробітної плати відповідно до принципу реєстрації певного підприємства. Доходи від податку на доходи фізичних осіб розподіляються між різним рівнем бюджетів відповідно до Бюджетного кодексу.

У таблиці 4 зображено надходження ПДФО до бюджету м. Вінниці за нормативом ПДФО 50% зарахувань в бюджет міста – учасника медичної реформи.

По податку на доходи фізичних осіб (код 11010000) (без врахування фіксованого податку на доходи фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю, нарахованого до 01 січня 2012 року), який залишається основним доходним джерелом у власних і закріплених доходах (76,7 відсотків в загальній сумі), надходження за 2012 рік склали 298596,721 тис. грн, що на 6069,583 тис. грн, або на 2,1 відсотки більше уточненого плану на 2012 рік та на 95843,835 тис. грн, або на 24,3 відсотки менше, ніж за відповідний період 2011 року.

Зменшення надходжень порівняно з попереднім періодом минулого року пояснюється тим, що з 01.01.2012 року відповідно до змін, внесених до Бюджетного кодексу України Законом України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 06.10.2011р. № 3828-VI, зменшено з 75 відсотків до 50 відсотків норматив зарахування податку на доходи фізичних осіб до бюджетів міст обласного значення пілотних регіонів, в яких проводиться реформування системи охорони здоров'я згідно з Законом України «Про порядок проведення реформування системи охорони здоров'я у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві» від 07.07.2011 року № 3612-VI.

Згідно із Законом України Про Державний бюджет України на 2015 рік та зміни до законодавства України, спрямовані на реалізацію Програми Кабінету Міністрів України «Відновлення України»,

нормативи розмежування податку на доходи фізичних осіб для бюджетів міст обласного значення становить 60%, тому варто розглянути який вплив здійснила ця норма закону на надходження ПДФО до бюджету м. Вінниці.

Таблиця 5  
Горизонтальне вирівнювання по податку на доходи фізичних осіб у м. Вінниці за I квартал 2015 року

Показник	ПДФО 60%, тис. грн.	ПДФО грн./на 1 жителя	Індекси податко-спроможності грн./на 1 жителя до середнього по Україні
м. Вінниця	377 722,7	1 015,1	1,261
Разом по бюджетах районів	505 971,9	459,5	-
Разом по бюджетах міст і районів	1 049 538,1	648,6	-
Зведений бюджет Вінницької області	1 049 538,1	648,6	-

По податку на доходи фізичних осіб, який є основним бюджетоутворюючим податком – (більше 52,0% загальних надходжень), надійшло до бюджету області за I квартал 2015 року 1049538,1 тис. грн, що складає 109,8 відсотків до показників, затверджених місцевими радами. Понад план надійшло 28,3 млн грн. Тому можна сказати, що внаслідок запровадження процесу децентралізації відбулися позитивні зміни, щодо наповнення місцевих бюджетів зокрема і бюджету м. Вінниці. Враховуючи, що податок на доходи фізичних осіб займає значну частину в доходах міського бюджету, зусилля щодо наповнення бюджету повинні бути зосереджені саме на цьому доходному джерелі. До факторів зростання надходжень до міського бюджету належить підвищення розміру заробітної плати. Стимулюючи цей процес, одночасно вирішується питання зростання доходів населення та збільшення суми сплати податку на доходи фізичних осіб до міського бюджету.

По платі за землю (код 13050000), яка є другим за величиною джерелом власних і закріплених доходів бюджету (19,8 відсотків у загальному обсязі власних і закріплених доходів).

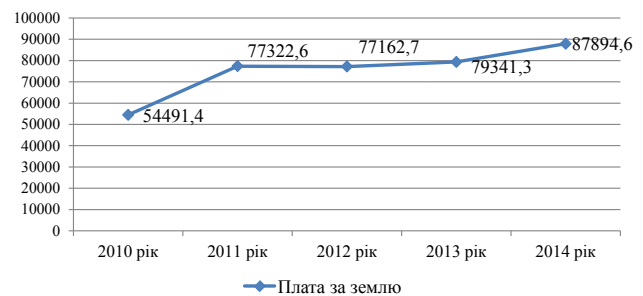


Рис. 3. Динаміка надходжень плати за землею до бюджету м. Вінниці, 2010–2014 рр., тис. грн

Надходження плати за землю стрімко зросли у 2011 році, порівняно із 2010 роком на 22831,2 тис. грн, надходження за 2012 рік склали 77162,695 тис. грн, що на 22851,965 тис. грн, або на 22,8 відсотки менше за показник уточненого плану звітної періоду. Невиконання планового показника пояснюється тим, що не відбулося оновлення нормативної грошової оцінки землі, яка була запланована у 2012 році. Порівняно з попереднім роком надходження зменши-

лись на 159,906 тис. грн, або на 0,2 відсотки за рахунок зменшення кількості укладених договорів оренди земельних ділянок. Надходження за 2013 рік склали 79341,344 тис. грн, що на 19861,292 тис. грн, або, на 20,0 відсотків менше за показник уточненого плану звітного періоду. Надходження за 2014 рік склали 87894,601 тис. грн, що на 1574,601 тис. грн, або на 1,8 відсотки більше за показник уточненого плану звітного періоду. Порівняно з попереднім роком надходження збільшилися на 8553,257 тис. грн, або на 10,8 відсотки, що пояснюється запровадженням з 01.01.2014 року нової нормативної грошової оцінки землі.

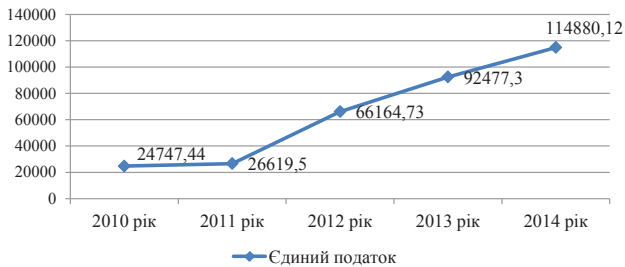


Рис. 4. Динаміка надходжень єдиного податку до бюджету м. Вінниці, 2010–2014 рр., тис. грн

Протягом 2010–2011 років надходження єдиного податку збільшуються у незначній кількості. У 2012 році надходження становлять 66164,731 тис. грн., що на 2509,112 тис. грн, або на 3,9 відсотки більше від річного плану та на 39545,226 тис. грн, або у 2,5 рази більше за показник 2011 року. План, доведений Міністерством фінансів України на 2012 рік, перевищено на 37727,531 тис. грн, або у 2,3 рази. Збільшення надходжень пояснюється тим, що з 01.01.2012 року відрахування до міського бюджету складають 100% проти 43%.

За 2013 рік надходження становлять 92477,320 тис. грн, що на 6963,242 тис. грн, або на 8,1 відсотки більше від уточненого плану 2013 року. План, доведений Міністерством фінансів України на 2013 рік, перевищено на 29200,920 тис. грн, або у 1,5 рази. Порівняно з аналогічним періодом 2012 року надходження по єдиному податку збільшилися на 26312,589 тис. грн, або у 1,4 рази. Збільшення надходжень пов'язано з внесеними змінами до Податкового кодексу України, платники єдиного податку – фізичні особи поділені на IV групи, для I і II групи встановлена відповідна ставка до мінімальної заробітної плати, а для III та V груп базою оподаткування встановлено обсяг доходу, і передбачено відповідну ставку у розмірі 3% та 5% доходу, що є значно більшим а ніж максимальна ставка для фізичних осіб, яка діяла до прийняття змін до Податкового кодексу України.

За 2014 рік надходження становлять 114880,129 тис. грн, що на 1248,760 тис. грн, або на 1,1 відсотки більше від уточненого плану 2014 року.

План, доведений Міністерством фінансів України на 2014 рік, перевищено на 16663,029 тис. грн, або у 1,2 рази.

Порівняно з показником 2013 року надходження по єдиному податку збільшилися на 22402,809 тис. грн, або у 1,2 рази, що пов'язано з збільшенням кількості фізичних осіб – підприємців, які працюють на III групі, базою оподаткування для яких встановлено обсяг доходу, і передбачено відповідну ставку у розмірі 3% або 5% доходу.

Також збільшилася кількість фізичних та юридичних осіб, які працюють і для яких передбачено ставку 5% та 7% доходу, а саме:

Таблиця 6  
Кількість працюючих на III, V та VI групах по м. Вінниці; осіб

Показник	Станом на 01.01.2014 р.	Станом на 01.01.2015	+/-
Кількість фізичних осіб – підприємців, які працюють на III-ій групі	4468	4794	326
Кількість фізичних осіб – підприємців, які працюють на V-ій групі	2	6	4
Кількість юридичних осіб, які працюють на VI-ій групі	3	9	3

Далі можна проаналізувати місцеві податки і збори, динаміка яких показана на рисунку 5. Із графіка видно, з кожним роком спостерігається позитивний приріст місцевих податків і зборів, вони є складовою частиною системи оподаткування держави. Частка надходжень місцевих податків і зборів є незначною у дохідній частині бюджету, проте згідно з останніми редакціями Бюджетного і Податкового кодексу, в Україні з 2016-го року вводиться податок на нерухомість, щодо ставок якого приймає рішення міська рада. Ці платежі повинні забезпечувати реальну фінансову автономію органів місцевого самоврядування і місцевих органів державної влади.

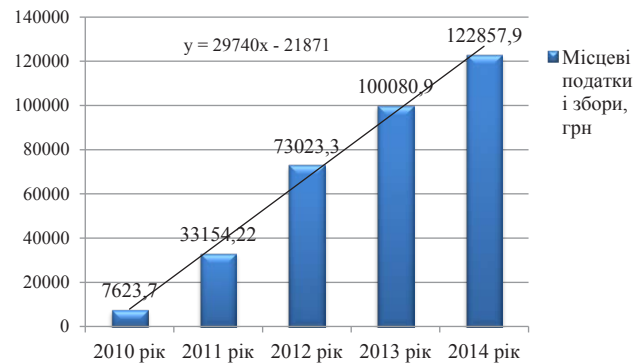


Рис. 5. Лінія тренду фактичних надходжень місцевих податків і зборів м. Вінниці

Підвищення ролі місцевих податків і зборів та збільшення частки доходів за їх рахунок є головним напрямком зміцнення місцевих бюджетів, розширення їх фінансової автономії. Ефективне використання інституту місцевих податків і зборів є важливим інструментом зміцнення усієї фінансової системи України [1, с. 27-30].

**Висновки.** Здійснивши аналіз бюджету м. Вінниці, можна зробити висновок про наявність проблеми самостійного формування і виконання бюджету, але доречно відзначити, що, незважаючи на низку проблем, в м. Вінниці, порівняно з іншими містами України, здійснення повноважень органів місцевої влади різниться своєю ефективністю та дієвістю.

Протягом 2010–2014 рр. бюджет міста мав збалансований характер. Доходи бюджету протягом даних років зростали, співвідношення планових і фактичних показників виконувалося майже на 100%, у 2014 році бюджет за доходами було виконано на 109%. У структурі доходів бюджету м. Вінниці спостерігається переважно надходження, що зараховуються до загального фонду (в середньому 85%). Проте у 2014 році частка доходів спеціального фонду становила

29,2%, дане зростання пояснюється зарахуванням єдиного податку до спеціального фонду та зростання власних надходжень бюджетних установ.

Найбільшу частку надходжень бюджету м. Вінниці становлять офіційні трансферти – в середньому протягом періоду 52% та податкові надходження – 43%. Податок на доходи фізичних осіб є основним доходним джерелом у власних і закріплених доходах бюджету. Найбільші підприємства, що забезпечують своєчасну виплату заробітної плати та не допускають заборгованості, відповідно своєчасно розраховуються з бюджетом, наповнюючи його за рахунок податку на доходи фізичних осіб.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Осадча І. Бюджетна політика держави на перехідних етапах: досвід індустріально розвинутих країн / І.М. Осадча //

Світова економіка і міжнар. відносини. – 2014. – № 8. – С. 23-34.

2. Пояснювальна записка до звіту про виконання бюджету м. Вінниці за 2012 рік: Департаменту фінансів Вінницької міської ради від 06.02.2013 р. № 10-00-012-5502 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vmr.gov.ua>.
3. Пояснювальна записка до звіту про виконання бюджету м. Вінниці за 2013 рік: Департаменту фінансів Вінницької міської ради від 08.02.2014 № 10-00-012-6189 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vmr.gov.ua>.
4. Пояснювальна записка до звіту про виконання бюджету м. Вінниці за 2014 рік: Департаменту фінансів Вінницької міської ради від 05.02.2015 р. № 10-00-012-4153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vmr.gov.ua>.
5. Стратегія розвитку Вінниці – 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vmr.gov.ua>.
6. Чікіта І.Б. Ефективність формування коштів місцевих бюджетів в контексті трансфертної політики: матер. міжн. наук.-практ. конф. [Формування єдиного наукового простору Європи], (Тернопіль, 16-17 жовтня 2013 р.). – Тернопіль, 2013. – С. 109-110.

УДК 368.02

**Горулев Д.А.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри страхування та управління ризиками*

*Санкт-Петербурзького державного економічного університета*

**Тринчук В.В.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри фінансов*

*Київського національного торговельно-економічного університета*

## АНДЕРАЙТИНГ КАК ЗЕРКАЛО ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Статья посвящена исследованию термина «андеррайтинг» с позиций управления рисками в страховании. Проанализированы и обобщены существующие в экономической литературе подходы к трактовке сущности андеррайтинга в страховании. Систематизированы уровни андеррайтинга, функции, виды. Выяснена важность селекции рисков для обеспечения эффективности андеррайтинга и выработки соответствующей андеррайтинговой политики. Подчеркнута необходимость анализа факторов влияющих на андеррайтинговую политику страховой компании. Построена модель андеррайтинговой политики страховщика.

**Ключевые слова:** андеррайтинг, виды и функции андеррайтинга, информационная асимметрия, уровни андеррайтинга, модель андеррайтинговой политики.

### Горульов Д.О., Тринчук В.В. АНДЕРАЙТИНГ ЯК ДЗЕРКАЛО ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Стаття присвячена дослідженню терміна «андеррайтинг» з позицій управління ризиками у страхуванні. Проаналізовано та узагальнено існуючі в економічній літературі підходи до трактування сутності андеррайтингу у страхуванні. Систематизовано рівні андеррайтингу, функції, види. З'ясовано важливість селекції ризиків для забезпечення ефективності андеррайтингу та розробки відповідної андеррайтингової політики. Підкреслена необхідність проведення аналізу факторів, що впливають на андеррайтингову політику страхової компанії. Побудовано модель андеррайтингової політики страховика.

**Ключові слова:** андеррайтинг, види і функції андеррайтингу, інформаційна асиметрія, рівні андеррайтингу, модель андеррайтингової політики.

### Gorulev D.O., Trynchuk V.V. UNDERWRITING PROBLEMS AS A MIRROR OF RISK MANAGEMENT

The article investigates the term «underwriting» from the standpoint of risk management in insurance. Analyzed and summarized existing economic literature approaches to the interpretation of the essence of insurance underwriting. Systematized levels of underwriting, its functions, types. It clarified the importance of the selection of risks to the effectiveness of underwriting and developing appropriate underwriting policy. They stressed the need to analyze the factors affecting to the insurance company underwriting the policy. Have modelled of the underwriting policy of the insurer.

**Keywords:** underwriting, types and functions of underwriting, information asymmetry, levels of underwriting, underwriting policy model.

**Постановка проблеми.** Развитие и усложнение мирохозяйственных связей влечет кумуляцию рисков перерывов в производстве в результате экономических, организационных и структурных проблем у одного из субъектов, основанной на более сложной интеграции и кооперации вызванной разделением труда и производственной специализацией как территорий, так и отдельных хозяйствующих

субъектов. Это порождает необходимость более системного анализа как самих рисков, традиционно присущих хозяйственной деятельности, в т.ч. и новых кумулятивных рисков, так и инструментов работы с ними, включая обоснованность решений по формам финансирования риска и управлению ими на всех уровнях его возникновения и потенциальной реализации.

Современное состояние финансового рынка порождает структурные изменения форм фондирования от централизованных в направлении большей локализации. Несмотря на макроэкономические процессы предыдущих 20 лет, которые отражали интеграцию и кооперацию как на страновом уровне (примером чего являются и Евросоюз и ряд иных межгосударственных объединений), так и на уровне предприятий и корпораций; в настоящий момент, мы наблюдаем преддверие дезинтеграционных процессов, вызванных оппортунистическими настроениями как на уровне национальных экономик (и правительств), так и на уровне кооперационных связей в рамках корпораций. Одной из причин, вызывающих дезинтеграцию, является усложнение кооперационных связей и, как следствие, снижение управляемости интегрированной системой в связи с ростом рисков внутренне ей присущих. Это приводит к необходимости более широкого взгляда на возможности и ограничения локализации уровней работы с рисками. В связи с этим весомую роль в обеспечении гарантий страховщика перед страхователями по осуществлению страховых выплат играет андеррайтинг.

**Анализ последних исследуемых публикаций.** Научно-практическая литература охватывает широкий круг вопросов по управлению рисками страховыми компаниями. Разносторонние аспекты страхового андеррайтинга представлены в работах ученых: А. Архипова, В. Веретнова, О. Водолазской, А. Губар, С. Деминского, Т. Кривошлик, Н. Николенко, Н. Никулиной, Н. Харитоновой, Н. Щуклиновой, Р. Юлдашева и других.

**Не решенные ранее части общей проблемы.** В то же время комплексные исследования в данной предметной плоскости недостаточно глубоко освещают особенности андеррайтинга как ключевого бизнес-процесса любой страховой организации. Поскольку основной функцией любого страховщика является эффективное управление рисками страхователей. В этой связи важным является проведение соответствующих исследований с учетом специфики функционирования отечественного и зарубежных страховых рынков.

**Целью статьи** является определение экономической сущности андеррайтинга и особенностей проведения оценки рисков страховыми компаниями. В связи с чем были сформулированы задания исследования: анализ подходов ученых к трактовке понятия «андеррайтинг», классификации андеррайтинга, особенностей андеррайтинговой политики страховщика.

**Изложение основного материала исследования.** Управление рисками, включающее принятие решения о передаче рисков на страхование, избегания рисков или, наоборот, работе с рисками с целью формирования рискованной маржи, в условиях все более усложняющейся рискологической основы деятельности экономических агентов, порождает необходимость выявления неявных факторов андеррайтинга рисков. Расхождение между номинальными и реальными причинами принятия на себя субъектом (человеком, организацией, государством, страховым фондом, рынком и т.д.) того или иного риска, порождает процесс рискованной трансформации и высоких транзакционных издержек, базирующихся, прежде всего на информационной асимметрии.

Методы финансирования риска, так же, как и способы работы с риском могут быть совершенно различны, однако, важным вопросом организации риск-менеджмента, так же, как и страхового менеджмента, является андеррайтинговая политика, выстраиваемая на каждом из уровней работы с риском – на уровне страхователя, страховщика и

перестраховщика. При этом именно работа по доставочному андеррайтингу рисков (т.е. на уровне потенциального страхователя, т.е. любого экономического агента), является, на наш взгляд, основой ключевого понимания и, как следствие, развития самого института страхования как системы защиты от риска финансовых потерь, посредством внешнего (по отношению к страхователю) фондирования, а никак не защиты от каких-либо иных рисков.

Объективная ограниченность возможностей развития российского страхового рынка в современных социально-экономических условиях, а также все более жесткие правила регулирования деятельности субъектов страхового дела, включая значительный контроль за финансовой устойчивостью страховщиков, высокий уровень монополизации страхового рынка, и, как следствие, значительные издержки страховщиков, связанные с удержанием и тем более расширением имеющихся страховых портфелей, ведут к снижению рентабельности страховых операций. Все большая организационная, структурная и экономическая аффилированность страховщиков с иными хозяйствующими субъектами, все большая институциональная предпосылка (необходимость) для страхователей к приобретению страховой защиты, порождает новую парадигму работы с рисками и принципов принятия решения по передаче этих рисков на страхование или в перестрахование (от цедентов).

К большому сожалению, приходится признать, что часто мы сталкиваемся с приравниванием андеррайтинга к тарифной политике, что приводит к системной неосознанности всего потенциала экономических возможностей страховой организации и, как следствие, к значительному уровню альтернативных издержек. При этом, на наш взгляд, ключевой проблемой как развития страхового рынка в целом, так и выстраивания адекватной андеррайтинговой политики конкретного страховщика, является на сегодняшний день высокий уровень оппортунистических настроений, сохраняющийся между ключевыми субъектами страховых отношений: страхователем, страховщиком и страховым посредником. А с учетом специфики структуры основных рисков, которые принимаются страховщиками, и преобладания кэптивного и квазикэптивного канала в структуре привлечения рисков, мы имеем абсолютно нетривиальную парадигму принятия решений по работе с рисками.

В экономической литературе дается несколько определений андеррайтингу. Приведем некоторые из них.

В контексте страховой деятельности андеррайтинг выступает основным бизнес-процессом, целью андеррайтинга является управление финансовыми рисками страховой компании и обеспечение прибыльного страхового портфеля. Основной задачей андеррайтинга является отбор рисков путем принятия на страхование объектов определенного типа на соответствующих условиях страхования или отказа от принятия на страхование объектов, не соответствующих установленным критериям [1, с. 72-73].

Андеррайтинг – деятельность страховщика, направленная на оценку рисков, принимаемых в страхование, определение адекватного страхового тарифа и условий страхования, формирование прибыльного страхового портфеля [2, с. 5].

Т. Кривошлик утверждает, что механизм оценки риска при заключении договоров страхования имущества граждан должна включать ряд последовательных этапов, а именно: выявление (определение) риска, отбор рисков и количественную оценку риска [3, с. 53].

Довольно узко рассматривает Н. Харитонова андеррайтинг как процесс оценивания риска с целью принятия его на страхование [4, с. 17].

Андеррайтинг – процесс анализа рисков; принятие рисков на страхование (перестрахование) или отклонение, включающий: их оценку; классификацию на страховые или нестраховые; определение сроков, условий и размеров покрытия; расчет размеров премии. В личном страховании андеррайтинг подразделяется на медицинский и финансовый, так считает В. Веретнов [5].

Традиционно андеррайтинг (underwriting) понимается как «подписание под» чем-либо, под какими-либо условиями, т.е. принятие решения [6, с. 13].

Андеррайтинг как процесс трансформации рисков, заявленных на страхование, в страховые риски, которые приняты на страхование, осуществляемый благодаря селекции рисков с учетом возможностей их перестрахования и принятия превентивных мер по ненаступлению страховых случаев, и позволяет достичь максимальной доходности страхового портфеля по приемлемому уровню риска, с таким подходом соглашается О. Водолазская [7, с. 83].

Ученые Н. Никулина и Н. Эриашвили [8, с. 242] определяют это понятие как метод управления рисками, одну из составляющих бизнес-процесса, основу принятия управленческих решений о возможности страхования потенциального риска.

Андеррайтинг является управленческим процессом по формированию страхового портфеля, включающего в себя управление процессом заключения договоров страхования, управление процессом урегулирования убытков и управления страховым портфелем [9, с. 48].

Более всеобъемлющим считаем высказывание Р. Юлдашева о том, что андеррайтинг – процедура анализа и отбора рисков для принятия их на страхование (перестрахование), включает их идентификацию, оценку, классификацию по источникам и степеням опасности, на страховые или нестраховые, распределение сроков, условий и размеров покрытия, расчет размеров премии [10, с. 39].

По своей сути, страховой андеррайтинг – это принятие страховщиком на себя ответственности за компенсацию заявляемых в будущем убытков (с учетом вероятностного характера их наступления) на условиях, оговоренных в договоре страхования, включая ответственность за достаточность страховой премии (и как следствие, страховых резервов), получаемой страховщиком, для исполнения этих обязательств.

Андеррайтинг необходимо рассматривать как «приговор риску», подписывая который, страховщик осуществляет ресурсное преобразование неопределенности (наступления или момента наступления) у страхователя будущих издержек (связанных с возможным убытком) в определенность издержек в настоящий момент времени (выраженных в определенности размера страховой премии, заданной в договоре страхования). Однако на практике мы сталкиваемся с двумя дополнительными «преобразованиями», которые можно, по сути, отнести к дополнительным транзакционным издержкам, возникающим у страхователя:

- во-первых, страхователь, передавая страховщику за вознаграждение (страховую премию) риск события, «принимает» на себя (получает обратно от страховщика) риск некомпенсации (не полной компенсации) возникающего по событию ущерба; а страховщик, принимая риск события, принимает на себя дополнительно риск неполноты информированности о риске и, как следствие, неадекватности (как правило, заниженности) страховой премии по сравнению с объективной ценой передачи риска;

- во-вторых, страхователь, передавая страховщику риск события, «получает» от страховщика риск значительных временных и организационных издержек, связанных с получением компенсации возникающего по событию ущерба. А страховщик, получает дополнительный риск издержек, связанных с расследованием и урегулированием случаев необоснованного заявления страховых событий.

Данная ситуация характерно для современного состояния российского страхового рынка и возникает в т.ч. в связи с тем, что риск, передаваемый страховщику, как правило, не адекватно больше того вознаграждения (страховой премии), которую получает страховщик. При этом расхождение номинальной премии (брутто-премии) и реально получаемой страховщиком премии в целях фондирования (нетто-премии), весьма значительное в связи со значительностью аквизиционных расходов как номинальных, так и напрямую не учитываемых страховщиком, как аквизиционные.

В итоге мы сталкиваемся с двумя видами неопределенности, которые, как правило, не номинированы в договоре страхования и напрямую не учитываются сторонами при андеррайтинге риска:

- неопределенность страхователя, состоящая в вероятностном характере полноты компенсации возникающего по событию ущерба;

- неопределенность страховщика, состоящая в несоответствии страховой премии тому риску, который был получен от страхователя (недостаточности информированности о риске и возможности тарификации риска в соответствии с его характеристиками).

Данная ситуация порождена неоднозначностью и неотрафлексированностью ответов на вопросы об истинных причинах «подписания» рисков, поскольку возникает как минимум три вопроса (фактора), номинально (а часто и реально) не учитываемых при андеррайтинге, которые порождают расхождение между «Underwriting» (западным пониманием андеррайтинга) и «Андеррайтинг» (российской спецификой подписания рисков):

- Под чем мы подписываемся (насколько каждая из сторон договора, а так же посредники договора, отдадут себе отчет о наличии или отсутствии расхождений между номинальным и реальным качеством страхового покрытия, а так же дополнительными бонусами и издержками, заложенными в договор страхования, без их номинации в нем);

- Зачем мы подписываемся (что является истинной причинной принятия страховщиком на себя ответственности по определенному договору страхования, каково влияние посредников, контрагентов и собственников страховщика, на подписание им риска на означенных условиях, в т.ч. по означенной цене);

- В связи с чем мы подписываемся (каково влияние прямой и косвенной экономической, структурной, административной аффилиации, мультипликативной, «надзорной» и иной целесобразности, и как они влияют на саму возможность и необходимость принятия риска и условия этого принятия, как по цене, так и по оговоркам и условиям дальнейшей ретрансляции риска в перестрахование).

Андеррайтинг выполняет четыре функции: аналитическую, методическую, практическую и контрольную [11; 6, с. 16]. Существует также два вида андеррайтинга: первичный (типовой, стандартный) и индивидуальный (специализированный) [6, с. 66].

Андеррайтинг можно представить как бизнес-процесс, выраженный в наборе необходимых и достаточных мероприятий (действий), позволяющих принять взвешенное (обоснованное) решение о возможности и

условиях принятия риска на страхование, при котором будет формироваться равновесный и доходный страховой портфель. Данная идентификация андеррайтинга дает нам возможность сформировать представление о процессуально-целевой функции андеррайтинга в общем случае.

Рассматривая андеррайтинг как принятие решения о цене и условиях страхования риска, встает вопрос о соотношении и влиянии на цену трех ключевых показателей: взносы, выплаты, аквизиционные расходы. Важным вопросом является трансформация этих составляющих в цене договора по мере его возобновления и пролонгации в среднесрочном периоде (3-5 лет) с учетом потенциальной ротации страхователей.

В связи с этим возникает ключевой вопрос о соотношении средств и целей такого инструмента, как андеррайтинг. Сталкиваясь с методическим противоречием между средствами и целями, ввиду ограниченности первых и не четкой детерминированности последних, специалисты страховых организаций вынуждены существенно подменять андеррайтинг рисков их тарификацией. При этом даже тарификация рисков, отраженная в тарифных руководствах, разрабатываемых страховщиками, зачастую весьма односторонне дает представление об экономической целесообразности принятия риска на страхование.

Принятие решения о работе с риском может и должно, на наш взгляд, осуществляться на трех уровнях: достраховой (решение о том, почему определенные риски целесообразно страховать); страховой (решения о том, почему и на каких условиях определенные риски могут быть приняты на страхование); перестраховочный (решение о возможности и условиях принятия риска в перестраховании).

Как правило, первый (достраховой) уровень андеррайтинга у нас практически отсутствует. На втором уровне андеррайтинг носит значительную неопределенность и подменяется тарификацией. И только на третьем уровне, где идет работа с «рафинированным» риском, присутствует более-менее цельная андеррайтинговая политика.

Достраховой уровень характерен следующими факторами: наиболее широкий спектр рисков; наличие нестрахуемых рисков; значительная доля собственно управленческих и коммерческих рисков, передача которых на страхование хотя и возможна, но экономически не целесообразна для предпринимателя, т.к. посредством работы с ними, предприниматель формирует свою маржу; необходимость выявления рисков, по которым экономически и организационно целесообразно применение страхования, включая определение причин этой целесообразности; возможность формирования наиболее полной информации об имеющихся и передаваемых на страхование рисках; влияние контрагентов, бенефициаров и институциональных основ, предопределяющих организационную необходимость осуществления страхования.

Достраховой андеррайтинг рисков заключается в отборе тех рисков, которые могут и должны быть (с точки зрения организационной, экономической, финансовой и институциональной целесообразности и необходимости) защищены именно посредством страхования (переданы на страхование), с одновременным обоснованием причин и условий отказа от оставления данных рисков на собственном удержании. При этом должно быть четко сформировано представление о том, что страхование не может защитить субъекта от риска как такового, а выступает лишь инструментом компенсации финансовых потерь, возникающих в связи с реализацией риска.

Наличие у страхователя дострахового андеррайтинга дает представление о том, насколько подготовленным к работе со страховщиком является данный страхователь. К большому сожалению, необходимо признать, что даже в случаях наличия в организациях системы общего риск-менеджмента собственно достраховому андеррайтингу как методу осознанного принятия решения о передачи рисков на страхование уделяется крайне мало внимания.

Страховой андеррайтинг представляет собой (в общем случае) работу по формированию сбалансированного и доходного страхового портфеля, посредством принятия тех рисков, которые экономически и организационно отвечают этой задаче, либо иной задаче, поставленной собственником страховой организации. Данная работа включает в себя: селекцию рисков; установление условий страхования, включая тарификацию и оговорки; методическую работу по обоснованию означенных условий страхования; обеспечение дальнейшей защиты рисков посредством перестрахования.

Перестраховочный андеррайтинг является – формой работы с достаточно четко определенным и, как правило, собственно финансовым риском, когда обе стороны договора являются профессиональными участниками, а сам риск «очищен» от неопределенностей, задаваемых не точной идентифицированностью риска. При этом размер аквизиционных издержек перестраховщика ниже, чем у прямого страховщика и более точно предопределен. Как правило, в перестраховании гораздо большее влияние прямой экономической целесообразности и более четко может быть рассчитана экономическая эффективность перестраховочных операций с учетом всей совокупности издержек. Перестраховочный андеррайтинг – это: принятие решения о балансе денежных (финансовых) потоков в объеме и времени; решение о достаточности информации для достоверного суждения о сбалансированности портфеля или «чистоте» риска, по которому предоставляется перестраховочная защита; принятие решения о возможности сохранения (обеспечения) финансовой устойчивости компании при принятии на себя определенного объема риска; принятие решения об экономической целесообразности (рациональности) принятия предлагаемого риска.

Если в достраховом андеррайтинге главным вопросом является неопределенность события и величины ущерба по событию, в прямом страховании андеррайтер сталкивается с риском неточности информации о принимаемом риске и несбалансированности портфеля, то в перестраховании андеррайтер, подписывая риск, принимает решение о балансе потоков денежных средств между цедентом и перестраховщиком.

Формируя принципы андеррайтинга и построения андеррайтинговой политики страховщика, необходимо его рассмотреть в контексте риска и страхования как объекта андеррайтинга. А для этого необходимо уточнить специфику страхования как продукта (услуги). И здесь можно выделить ряд ключевых моментов:

– во-первых, страхование – это продажа «обещаний» и, как следствие, исполнение обязательств перед конкретным потребителем всегда отложено во времени по сравнению моментом оплаты услуги. Как следствие, посредством андеррайтинга риска мы принимаем решение о возможности исполнения «гарантии» в условиях неопределенности будущего, на базе имеющейся у нас информации о прошлом и настоящем;

– во-вторых, страховая услуга обладает номинальным и реальным качеством. «Номинальное» отражается в договоре страхования и рекламной продукции

страховщика, а «реальное» качество познается только на стадии урегулирования страхового случая, т.е. отложено во времени от момента приобретения данной гарантии, и, следовательно, всецело зависит от выплаченной политики страховщика и выстроенности бизнес-процессов урегулирования убытков. А, значит, на стадии андеррайтинга у страховщика всегда есть возможность формирования лага между номинальным и реальным качеством продукта. При этом продвижение страхового продукта, специфично в силу сложности самого продукта и строится на формировании доверия к продукту и его эмитенту (страховщику);

– в-третьих, страхование – это финансовый инструмент, и, как следствие, страховщик оперируют наиболее ликвидным активом – финансовыми ресурсами, однако, чтобы сформировать доходность, страховщик инвестирует денежные средства в иные активы, уменьшая ликвидность и повышая доходность актива на тот временной лаг, который имеется между средним поступлением премий и средним возникающим моментом компенсации убытка по страховому событию, т.о. при андеррайтинге риска эта доходность должна, на наш взгляд, учитываться как фактор, влияющий на целесообразность принятия риска. Вторым фактором является то, что страховой продукт не может быть сформирован (произведен) ранее, чем на него возник спрос. В связи с этим у страховщика не возникает таких проблем, как «перепроизводство» или «товарные запасы». Однако существуют другие, не менее сложные угрозы с т.з. андеррайтинга и общего управления рисками, как, например, превышение РВД (расходов на ведение дела) над плановыми показателями;

– в-четвертых, страховой продукт, являясь квинтэссенцией услуги (отложенной во времени, с т.з. исполнения) и финансового инструмента (обладающего значительной ликвидностью первоначального актива – страховой премии, представленной в деньгах), требует значительной формализации, как гарантии исполнения обязательств каждой из сторон (страховщиком, страхователем, посредником), а следовательно, и институциональных и экономических (через внешнее по отношению к страховщику фондирование, в т.ч. перестрахование или пуловое соглашение) гарантий защиты интересов страхователя. В связи с этим документооборот в страховании имеет особое значение, гораздо большее, чем в иных видах экономической деятельности;

– в-пятых, цена страхования выражена в страховой премии, а обязательства страховщика в резервах. Это ведет к тому, что при значительной составляющей РВД в структуре страхового тарифа, а так же при кумуляции риска, страховщики по сути сталкиваются с недорезервированием, и, как следствие, невозможностью полноценно урегулировать убытки и обеспечивать свою ликвидность. Поэтому с т.з. андеррайтинга, как решения о принятии риска, необходимо более четкое осознание мультифакторности связи страховой премии со страховой ответственностью.

К большому сожалению, приходится констатировать, что даже при современном развитии методологической базы работы с рисками большинством даже крупных компаний не имеют в своем арсенале такого ключевого документа, как «Андеррайтинговая политика». Либо зачастую данный документ, называясь «андеррайтинговой политикой», по своей сути таковой не является. И если перестраховщики, как правило, имеют данный документ, что, прежде всего, еще раз подчеркивает специфику их работы с «рафинированным» риском, то ни прямые страхов-

щики, ни, тем более, страхователи, данного документа, как, впрочем, и системного представления о системе работы с рисками, к сожалению, не имеют. При этом отсутствие самого документа лишь подтверждает даже не столько локальность мышления страховщиков при работе с рисками, сколько отсутствия системных основ этой работы.

Андеррайтинговая политика, на наш взгляд, представляет собой документ, содержащий основные концептуальные положения по работе с рисками. В андеррайтинговой политике отражается концепция принятия или отказа от работы с определенными классами рисков в зависимости от целей и миссии компании, задается приоритет экономической или структурной (организационной) эффективности работы с рисками, принцип работы с партнерами и ретрансляции рисков. И в данном случае не важно, о чьей андеррайтинговой политике идет речь: страхователя, страховщика или перестраховщика.

Цель андеррайтинговой политики – определить концептуальные основы принятия решения по работе с различными группами рисков в зависимости от таких критериев, как:

- доходность работы с риском (уровень экономической целесообразности); аффилированность с контрагентами, с которыми идет перераспределение риска;
- уровень издержек на привлечение риска (аквизиция, РВД);
- достоверность и объективность информации о риске;
- уровень прогнозируемости убыточности, допуская который можно работать с рисками;
- стратегическая ценность работы с риском (контрагентами).

Андеррайтинговая политика строится на базе миссии и ценностей компании и является базой для создания андеррайтинговых руководств по видам страхования (видам деятельности).

Важным элементом здесь являются критерии андеррайтинговой политики, на базе которых она строится, с т.з. описания системы принимаемых решений при работе с рисками, которые, на наш взгляд, должны включать в себя следующие элементы (ответы на вопросы): с какими рисками компания не работает (от каких рисков отказывается); на каких условиях работает с риском (маржа, безопасность, иные факторы...); что компания делает с рисками, с которыми не работает: устраняется или передает другим субъектам; компания работает сама или в партнерстве с т.з. удержания риска или с т.з. сопровождение риска (включая передачу на аутсорсинг); принципы построения партнерских отношений: экономические или иные (аффилиационные, административные, корпоративные и т.д.); соотношение между тактическим и стратегическим результатом (какой преобладает, при каких условиях и почему); что является базой формирования (расчета) цены риска (оставления, передачи) – источник статистики – своя/заимствованная.

Андеррайтерская политика страховщика должна учитывать:

- финансовые возможности страховщика, включая: показатели максимальных рисков, возможных к принятию на страхование; долю рисков, оставляемых на собственном удержании страховщика; характеристики имеющейся перестраховочной защиты портфеля страховщика; допустимый уровень кумуляции рисков; допустимый уровень убыточности страховых операций; максимальный размер РВД, обеспечивающий доходность страховых операций;



инвестиционные возможности страховщика; иные показатели.

- взаємозв'язок з іншими політиками страховщика – тарифної, аквізиційної, бюджетної, фінансової, інвестиційної, виплатної, кадрової;
- величину прогнозованого андеррайтерського доходу, стійкість і управляємість портфеля ризиків;
- часовий горизонт планування змін і основи достовірності і об'єктивності даного планування;
- політику перестрахування: види і форми існуючої перестраховочної захисти портфеля; обмеження і оговорки перестрахування (захисти портфеля); тарифікація ризиків в перестрахованні.
- об'єм повноважень андеррайтерів і їх мотивацію, в т.ч.: повноваження андеррайтерів по видам; повноваження андеррайтерів в обособлених підрозділах; повноваження андеррайтерів по урегулюванню збитків; порядок погодження прийому/регулювання ризиків, при перевищенні сумм над квотою андеррайтера.
- резервну і учетну політику страховщика і її вплив на андеррайтерську політику;
- прогноз рівня збитковості, визначаючого розмір отчислень в фонд великих збитків і величину статистических індексів виплат, а також відхилення фактичної сумми збитків від прогнозу;
- ринкову кон'юнктуру, в т.ч.: тарифікаційну вилку; динаміку перестраховочних тарифів; інвестиційні показателі; динаміку аквізиційних издержек в разрізі каналів привлечення ризиків;
- допустимі норми дебіторської задолженності: с т.з. прийомлемого касового розрива або с т.з. прийомлемого рівня дебіторської задолженності для прийняття в покриття страхових резервів;
- зміни в законодавстві і можливості їх оперативного учета в політиці страховщика;
- програми по розвитку нових видів страхування.



Рис. 1. Модель андеррайтинговой политики страховщика и ее инструменты

Разрабатывая и принимая андеррайтинговую политику, мы должны определиться с моделью и ее ключевыми характеристиками в системе двух координат (осей) – агрессивная/сдержанная и моносубъектная/мультисубъектная. Мы имеем следующие вариации модели андеррайтинговой политики (рис. 1):

- агрессивная: компания работает со всеми рисками, но за высокую цену; при этом, формирует опыт работы с неизвестными рисками;
- сдержанная: компания проводит значительную селекцию рисков; отказывается от работы с неизвест-

ными рисками (по которым нет должного методического обеспечения или статистического наблюдения);

- моносубъектная: управление риском осуществляется самостоятельно; работа с рисками ведется в пределах собственных капитальных возможностей;
- мультисубъектная: компания распределяет риск между собой и контрагентом; часть деятельности отдается на аутсорсинг.

Исходя из данного описания мы можем построить следующую схему (рис. 1).

В результате мы имеем четыре квадранта, каждому из которых соответствует свой инструмент (метод) работы с риском.

На базе сформированной андеррайтинговой политики компания разрабатывает андеррайтинговое руководство, представляющее собой методические рекомендации по приему рисков на страхование (перестрахование) и оценки (тарификации) этих рисков. Однако ситуация, когда в компаниях имеются достаточно глубоко проработанные андеррайтинговые и тарифные руководства, при полном отсутствии андеррайтинговой политики и ее элементов, на наш взгляд, аномальна методически не верная.

**Выводы из проведенного исследования.** Из приведенного выше можно сделать следующие выводы. Анализ состояния андеррайтинга в страховой деятельности по материалам научных исследований показал его недостаточное методическое обеспечение и алгоритмическую проработку в комплексном процессе оценки и управления рисками.

Недостаточная отрефлексированность ценности андеррайтинга рисков и прежде всего дострахового андеррайтинга и отсутствие андеррайтинговой политики у прямого страховщика все более порождает оппортунистические настроения и тенденции на страховом рынке. Конфликт интересов, как минимум, трех ключевых игроков – страховщика, страхователя и страхового посредника, а также таких игроков, как государство, институциональные бенефициары, контрагенты страховщика и т.д. приводит к ситуации, когда стандартная тарификация рисков, без системного методически широкого андеррайтинга, приводит к результату, обратному той цели, которая ставилась перед этим инструментом. Это в свою очередь порождает практику экономически нецелесообразного в долгосрочной перспективе принятия на страхование рисков отдельными компаниями и, как следствие, формирование ситуации несостоятельности (банкротства) страховщиков.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Губар О.Є Андеррайтинг в процесно-орієнтованій системі управління страховою компанією // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Серія: Економічні науки. – Випуск 30. – Частина I. – С. 72-79.
2. Деминский С. Андеррайтинг в страховании // Финансовый директор. – 2006. – № 8(48). – С. 5-9.
3. Кривошлик Т.Д. Особливості оцінки ризику при укладанні договорів страхування майна громадян // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Серія: Економіка. – 2014. – № 156. – С. 52-56.
4. Харитонов Н. Феномен солидарности в процедуре андеррайтинга в страховании жизни / Н. Харитонов // Страховое дело. – 1999. – № 12. – С. 17-22.
5. Веретнов В. Андеррайтинг [Электронный ресурс] / В. Веретнов. – Режим доступа: <http://www.klubbok.net/article948>.
6. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080105 «Финансы и кредит» / А.П. Архипов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 240 с.
7. Водоплазья О.А. Теоретична концептуалізація андеррайтингу в страхуванні / О.А. Водоплазья // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Еко-

- номіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 80-83.
8. Никулина Н.Н. Страховой менеджмент: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 703 с.
  9. Щуклинова М.В. Совершенствование андеррайтинга в страховании / М.В. Щуклинова // Страховое дело. – 2008. – № 5. – С. 48-53.
  10. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: словарь-справочник / Р.Т. Юлдашев. – М.: «Анkil», 2005 – 832 с.
  11. Николенко Н. Андеррайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании [Электронный ресурс] / Н. Николенко. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/comments/366/>.

УДК 336.1

**Забаштанський М.М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці  
Чернігівського національного технологічного університету

**Забаштанська Т.В.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики  
Чернігівського національного технологічного університету

## ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНЦЕСІЙНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті розглянуто фінансові аспекти необхідності запровадження та розвитку концесійної діяльності. Враховуючи основні пріоритети реалізації державної регіональної політики, що визначають перспективний стан соціально-економічного розвитку регіонів, запропоновано організаційно-економічний механізм розвитку концесійної діяльності. Обґрунтовано необхідність запровадження концесійної діяльності з метою посилення інфраструктурної безпеки об'єктів державної та комунальної власності, формування необхідних умов сталого розвитку національної економіки.

**Ключові слова:** концесія, концесійна діяльність, фінансові аспекти концесійної діяльності, фінансове забезпечення, фінансове забезпечення концесійної діяльності, механізм розвитку концесійної діяльності, сталий розвиток.

### **Забаштанский М.Н., Забаштанская Т.В. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрены финансовые аспекты необходимости внедрения и развития концессионной деятельности. Учитывая основные приоритеты реализации государственной региональной политики, определяющие перспективное состояние социально-экономического развития регионов, предложено организационно-экономический механизм развития концессионной деятельности. Обоснована необходимость введения концессионной деятельности с целью усиления инфраструктурной безопасности объектов государственной и муниципальной собственности, формирование необходимых условий устойчивого развития национальной экономики.

**Ключевые слова:** концессия, концессионная деятельность, финансовые аспекты концессионной деятельности, финансовое обеспечение, финансовое обеспечение концессионной деятельности, механизм развития концессионной деятельности, устойчивое развитие.

### **Zabashtanskiy M.M., Zabashtanskaya T.V. FINANCIAL ASPECTS OF CONCESSIONAL RELATIONS IN UKRAINE**

The article deals with the financial aspects of the implementation and development of the necessary concession. Taking into account the main priorities of state regional policy, defining the prospective state of socio-economic development of the regions proposed organizational and economic mechanism of concession. The necessity of introducing concession infrastructure to enhance security of state and municipal property, the necessary conditions for sustainable development of the national economy.

**Keywords:** concession, concession activity, financial aspects of the concession, financial support, financial support concession mechanism of concession, sustainable development.

**Постановка проблеми.** Неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до новітніх технологічних тенденцій не просто призводить до призупинення її ефективного функціонування, але і спричиняє економічну деградацію і унеможливорює забезпечення її сталого економічного розвитку. Впровадження новітніх технологій дозволяє докорінно і швидко змінити структуру національної економіки, проте їх застосування потребує формування відповідного фінансового забезпечення, що особливо ускладнюється серед суб'єктів господарювання державної та комунальної форм власності зважаючи на обмеженість бюджетного фінансування та їх суттєву потребу у фінансових ресурсах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення проблем та особливостей організації фінансових відно-

син постійно перебуває у полі зору науковців, спеціалістів та практиків і дістало належне відображення у наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Значний вклад у розвиток теорії та практики системи організації фінансових відносин здійснили багато вітчизняних вчених: О.В. Абакуменко, М.Д. Білик, З.С. Варналій, В.П. Ільчук, Л.О. Коваленко, О.П. Кириленко, В.Г. Маргасова, С.В. Онишко, В.Ф. Савченко, Л.Л. Тарангул, В.І. Торкатюк, В.І. Чужиков, К.І. Швабій, С.М. Шкарлет, Л.Н. Шутенко та ін.

**Постановка завдання.** Не зменшуючи вагомості доробку попередників, варто зазначити, що питання організації фінансових відносин концесійних об'єктів не отримали достатньої уваги, а також потребують подальшого дослідження з урахуванням реалій сьо-

годення. Дослідження політики фінансового забезпечення, особливостей оподаткування та страхування потенційних концесійних об'єктів, ціноутворення на концесійні послуги, стає надзвичайно важливим через низьку ефективність функціонування об'єктів державної та комунальної форм власності, управління якими можна здійснювати із застосуванням зазначеної форми.

Метою даної статті є дослідження концептуальних положень та розробка практичних рекомендацій щодо фінансових аспектів організації концесійних відносин з метою забезпечення необхідних умов для забезпечення сталого розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний стан економічного розвитку та результативність функціонування більшості галузей національної економіки підтверджує необхідність запровадження системних змін, спрямованих на забезпечення інноваційного та ефективного розвитку економіки. Результативність функціонування суб'єктів господарювання та галузей національної економіки значним чином залежить від забезпеченості необхідними базовими умовами для розширеного відтворення. Створення вищезазначених умов є завданням держави, яка реалізує їх виконання через суб'єктів господарювання державної та комунальної форм власності. Проте обмеженість фінансового забезпечення даних суб'єктів господарювання протягом багатьох років призвела до накопичення фізичного та морального зношення основних засобів, неспроможності їх якісного та безперебійного задоволення потреб національної економіки у товарах роботах та послугах.

Фінансово-майновий стан суб'єктів господарювання державної та комунальної форми власності з одного боку визначає безперебійність, якість та вартість товарів робіт та послуг щодо життєзабезпечення суспільства, але з іншої сторони виступає своєрідним каталізатором розвитку національної економіки. Зважаючи на неможливість відмови в повному обсязі від використання товарів, робіт та послуг суб'єктів господарювання державної та комунальної форм власності створення умов їх результативного функціонування на основі інноваційного розвитку є першочерговим завданням забезпечення сталого розвитку національної економіки.

Першочерговою умовою забезпечення результативності функціонування суб'єктів господарювання державної та комунальної форм власності є формування необхідного рівня їх фінансового забезпечення, достатнього не лише для фінансування поточної діяльності, але і відновлення стану основних засобів з урахуванням сучасних інноваційних розробок та технологій. Проте, формування необхідного рівня їх фінансового забезпечення зусиллями держави, в умовах обмеженості бюджетного фінансування, є неможливим. Саме тому, виникає потреба зміни підходів управління суб'єктами господарювання зазначених форм власності. Вивчення світового досвіду управління об'єктами державної та комунальної дозволило виокремити концесійну форму управління в якості однієї з найбільш ефективних. Запровадження концесійної форми управління об'єктами державної та комунальної форм власності дозволяє залучати

необхідний обсяг фінансових ресурсів, впроваджувати передові інноваційні технічні та технологічні розробки спрямовані на підвищення якості товарів, робіт та послуг, забезпечення їх доступності. Організаційно-економічний механізм розвитку концесійної діяльності відображено на рисунку 1.

Метою організаційно-економічного механізму розвитку концесійної діяльності є відновлення фінансового та майнового стану концесійних об'єктів з метою безперебійного задоволення споживачів товарами, роботами та послугами відповідної якості, формування необхідних умов для забезпечення сталого розвитку національної економіки. Ефективність реалізації організаційно-економічного механізму розвитку концесійної діяльності значною частиною визначається державою шляхом реалізації кредитної, податкової, цінової політики, політики фінансового забезпечення. Забезпечення безперебійного та ефективного функціонування реального сектора економіки країни визначатиме стан її енергетичної безпеки, продовольчої безпеки, інформаційної безпеки, а також інфраструктурної безпеки.

Враховуючи специфічні особливості функціонування об'єктів державної та комунальної власності, виконання ними функцій щодо життєзабезпечення суспільства, практичне впровадження концесійної

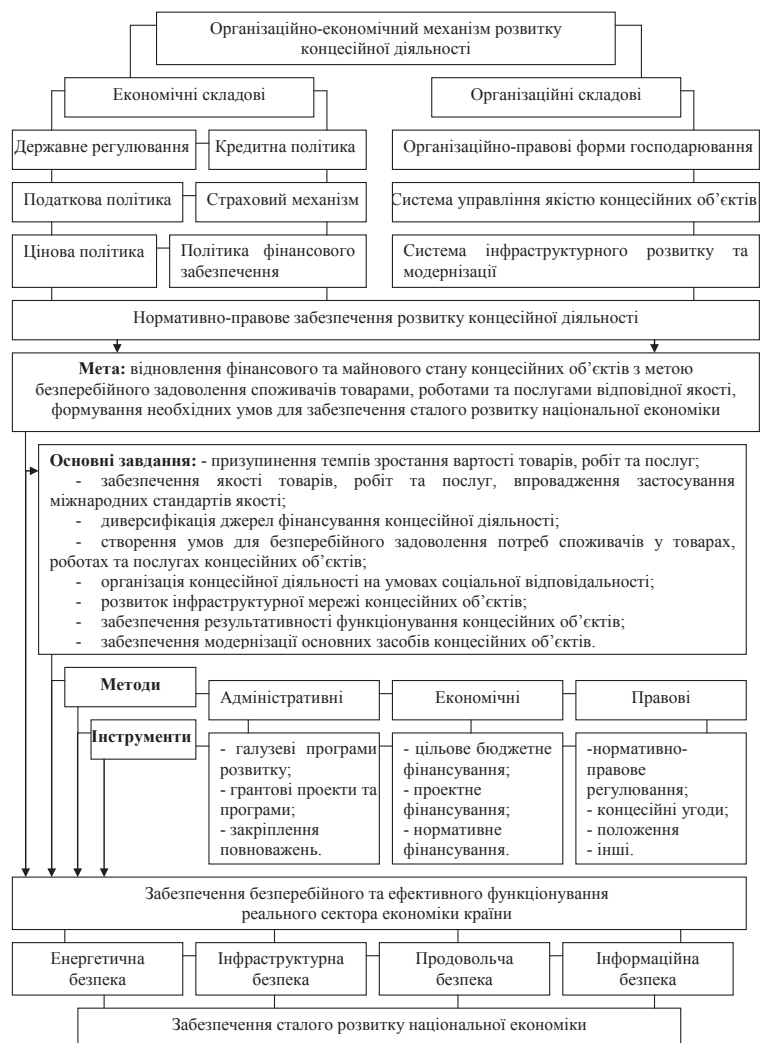


Рис. 1 Організаційно-економічний механізм розвитку концесійної діяльності

\* розроблено автором

діяльності, а також організація їх фінансових відносин матиме найбільший вплив саме на інфраструктурну безпеку. Відповідно до концепції національної безпеки Республіки Білорусь під інфраструктурною безпекою розглядають стан безперебійного функціонування інфраструктури національної економіки, за яких нею забезпечуються стійка і ефективна реалізація суспільного відтворювального процесу. Метою забезпечення інфраструктурної безпеки, у відповідності до концепції, передбачено створення гарантій надання споживачам інфраструктурних послуг і збереження переданої продукції, а також забезпечення необхідних інфраструктурних передумов для сталого функціонування економічної системи країни в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз життєво важливим економічним інтересам [1].

С.М. Міщенко досліджуючи безпеку інфраструктури пропонує виокремлення декількох підходів щодо її трактування: по-перше, це стан інфраструктури, що забезпечує безпеку особи, бізнесу і держави; по-друге, це стан інфраструктури, що забезпечує загальний доступ до інфраструктури за справедливими цінами; по-третє це стан інфраструктури, що забезпечує її інноваційність, необхідність для підтримки конкурентоспроможності економіки; по-четверте, це стан інфраструктури, що забезпечує фінансово-економічну безпеку самої інфраструктури [2, с. 177-178].

Враховуючі існуючі погляди, пропонуємо під інфраструктурною безпекою розуміти стан інфраструктурного комплексу, що забезпечує формування необхідних умов для безперебійного та своєчасного задоволення потреб суспільства у товарах, роботах та послугах щодо їх життєзабезпечення, поточного функціонування та сталого розвитку національної економіки з урахуванням внутрішніх та зовнішніх загроз її функціонування.

Теоретично важливими аспектами подальшого дослідження питань інфраструктурної безпеки є аналіз дефініції «фінансово-економічна безпека інфраструктури». Варто зазначити, що на даний час серед науковців та практиків недостатня увага приділена дефініції фінансово-економічна безпека інфраструктури.

Н.А. Журавльова пропонує розглядати фінансово-економічну безпеку інфраструктури як залучення достатніх для її стійкого функціонування та розвитку інвестицій, їх ефективне використання, а також забезпечення сталого фінансування поточних

видатків при конкурентних цінах на інфраструктурний продукт [3].

На нашу думку, дослідження в якості джерела фінансування інфраструктури лише інвестицій певним чином звужує трактування даного терміну. Саме тому, під фінансово-економічною безпекою інфраструктури слід розуміти відповідність фактичного фінансового забезпечення інфраструктури існуючим потребам щодо її поточного функціонування, задекларованим у програмах реформування напрямом розвитку з метою забезпечення її результативного функціонування та формування передумов сталого розвитку національної економіки.

Проте, необхідно зазначити, що управління фінансово-економічною безпекою інфраструктури повинно здійснюватись не лише з метою забезпечення безпеки її поточного функціонування, але і з метою формування економічного потенціалу достатнього для комплексного впровадження інноваційних технологій спрямованих на підвищення якості товарів, робіт та послуг на фоні призупинення темпів зростання їх вартості.

На даний час концесійна діяльність не достатньо поширена територією країни. Так, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на кінець 2014 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується 243 проекти (210 договорів концесії, 33 договори про спільну діяльність), таблиця 1 [4].

На об'єкти державної власності укладено 7 договорів концесії та 15 договорів про спільну діяльність, зокрема:

1. Міненерговугіллям укладено 3 договори концесії терміном на 49 років, а саме:

– управління цілісним майновим комплексом ДП «Свердловантрацит» (до настання обставин непереборної сили виконувався в повному обсязі, з 13.04.2014 початок дії обставин форс-мажору (обставини непереборної сили), що засвідчено Сертифікатом Торгово-промислової палати України);

– управління цілісним майновим комплексом ДП «Ровенькиантрацит» (до настання обставин непереборної сили виконувався в повному обсязі, з 13.04.2014 початок дії обставин форс-мажору (обставини непереборної сили), що засвідчено Сертифікатом Торгово-промислової палати України);

– виробництво електричної та теплової енергії (цілісний майновий комплекс ДП «Теплоелектроцентраль-2 «Есхар»);

Таблиця 1

Галузева структура проектів державно-приватного партнерства в Україні

Сфери господарської діяльності, в яких реалізуються проекти ДПП	Кількість проектів ДПП реалізованих на кінець 2014 році	У відсотковому співвідношенні до загальної кількості проектів ДПП (%)	Планові обсяги проектів ДПП
Оброблення відходів	116	47,7	32
Збір, очищення та розподілення води	79	32,5	103
Будівництво та експлуатація доріг, злітно-посадкових смуг на аеродромах, залізниць, портів та інфраструктури	17	7	8
Виробництва, транспортування і постачання тепла	7	3	47
Виробництва, транспортування та постачання електричної енергії	5	2,1	4
Пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування	3	1,2	8
Управління нерухомістю	2	0,8	10
Туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт	1	0,4	32
Забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем	1	0,4	2
Інші	12	4,9	71
Разом	243	100	321

\* складено автором за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

2. Донецькою облдержадміністрацією укладено договір концесії щодо об'єкту незавершеного будівництва Новоазовська вітрова електростанція терміном на 50 років;

3. Херсонською облдержадміністрацією укладено договір концесії щодо об'єкту незавершеного будівництва Сиваська вітрова електростанція терміном на 49 років;

4. Львівською облдержадміністрацією укладено 2 договори концесії на 49 років, зокрема:

– реставраційно-відновлювальні роботи палацу XIX ст. у с. Тартаків Сокальського району;

– реставраційно-відновлювальні роботи замку XVII ст. у с. Старе Село Пустомитівського району.

Щодо об'єктів комунальної власності укладено 203 договори концесії та 18 договорів про спільну діяльність, в основному у сфері надання житлово-комунальних послуг, таких як забезпечення водопостачання жителів селищ, виробництва та постачання тепла й електроенергії, забезпечення послуг зі збору і вивозу сміття, надання послуг у житлово-експлуатаційній сфері [4].

**Висновки з проведеного дослідження.** Місцевими органами виконавчої влади визначено 321 об'єкт комунальної власності, щодо яких планується реалізувати проекти із застосуванням механізму державно-приватного партнерства. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Міністерством інфраструктури України здійснюється підготовка до проведення конкурсу та розробка конкурсної документації щодо надання у концесію майна ДП «Морський торговельний порт «Южний». У сфері дорожнього господарства здійснюється підготовка до впровадження першого пілотного проекту на умовах державно-приватного партнерства, зокрема ведеться підготовка до проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію нової автомобільної дороги Львів-Краковець протяжністю 84,4 км. У сфері будівництва та експлуатації аеропортів, злітно-посадкових смуг на

аеродромах та їх інфраструктури планується реалізувати масштабні проекти на базі ОКП «Міжнародний аеропорт Рівне» та КП «Аеропорт-Хмельницький». У Львівській області вирішується питання щодо передачі в концесію об'єктів та мережі водопостачання та водовідведення підприємства житлово-комунального господарства Моршинської міської ради. У Закарпатській області розглядається питання щодо передачі в концесію нерухомого майна комунальної власності територіальної громади міста Мукачєво, яке знаходиться в користуванні Мукачєвського спортивно-оздоровчого комплексу дитячої юнацької спортивної школи Мукачєвської міської ради [4].

Проте, хоча найпоширенішою формою співробітництва між державним та приватним секторами залишається концесія, кількість укладених угод залишається досить низькою, що обумовлює необхідність подальшого дослідження та вдосконалення організаційно-економічного механізму розвитку концесійної форми управління об'єктами державної та комунальної форм власності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Концепція національної безпеки Республіки Білорусь від 9 листопада 2010 р. № 575: [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://http://www.dyatlovo.info/content/kontseptsiya-natsionalnoi-bezopasnosti-respubliki-belarus>
2. Міщенко С.М. Фінансово-економічна безпека інфраструктури / С.М. Міщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості № 42, 2013 р. – С. 176-179.
3. Журавлева «Российское предпринимательство» № 6 Вып. 2 (161) за 2010 год, стр. 138-141.
4. Інформація щодо стану здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://www.me.gov.ua>
5. Гайко Є.Ю. Комплексна методика оцінки економічної ефективності концесійних проектів у сфері комунальної інфраструктури/ Є.Ю. Гайко // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып. 78. Серия: Экономические науки. – К.: Техніка, 2007. – С. 54-63.

УДК 336.221

Канюк В.М.

*здобувач кафедри податків і фіскальної політики  
Тернопільського національного економічного університету*

## ВИБІР МЕТОДІВ АНАЛІЗУ РИЗИКІВ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Статтю присвячено обґрунтуванню авторської позиції щодо вибору методів аналізу фінансових ризиків, які найлегше адаптувати і застосувати для цілей оцінки податкових ризиків підприємницьких структур. Узагальнено і систематизовано методичні підходи до квантифікації ризиків, які виникають у процесі оподаткування суб'єктів підприємництва. У результаті критичного аналізу виявлено переваги і слабкі сторони відомих суб'єктивних (якісних) і кількісних (статистичних та аналітичних) методів оцінювання фінансових ризиків. Окреслено умови найбільш доцільного їх використання з метою визначення ймовірності настання та рівня потенційних фінансово-економічних наслідків ризикових подій, пов'язаних зі справлянням податків на мікрорівні.

**Ключові слова:** податковий ризик, оцінювання (квантифікація) податкових ризиків, суб'єктивні (якісні) методи аналізу ризиків, метод аналогії, метод «Due Diligence», експертний метод, рейтинговий метод, кількісні методи аналізу ризиків, імітаційне моделювання, побудова «дерева рішень», аналіз чутливості, аналіз беззбитковості з урахуванням податкового чинника.

### Канюк В.М. ВЫБОР МЕТОДОВ АНАЛИЗА РИСКОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Статья посвящена обоснованию авторской позиции по выбору методов анализа финансовых рисков, которые легче всего адаптировать и применить для целей оценки налоговых рисков предпринимательских структур. Обобщены и систематизированы методические подходы к квантификации рисков, возникающих в процессе налогообложения субъектов предпринимательства. В результате критического анализа выявлены преимущества и слабые стороны известных субъективных (качественных) и количественных (статистических и аналитических) методов оценки финансовых рисков. Определены условия наиболее целесообразного их использования с целью определения вероятности наступления и уровня потенциальных финансово-экономических последствий рискованных событий, связанных с взиманием налогов на микроуровне.

**Ключевые слова:** налоговый риск, оценка (квантификация) налоговых рисков, субъективные (качественные) методы анализа рисков, метод аналогии, метод «Due Diligence», экспертный метод, рейтинговый метод, количественные методы анализа рисков, имитационное моделирование, построение «дерева решений», анализ чувствительности, анализ безубыточности с учетом налогового фактора.

### Kanyuk V.M. SELECTION OF RISK ANALYSIS METHODS FOR ASSESSMENT OF TAX RISKS OF BUSINESS VENTURES

The article deals with comprehensive research of authentic position concerning the selection risk analysis methods that can be adapted and applied in the easiest way for the assessment of tax risks of business ventures. The author has aggregated and systemized the methodological approaches to quantification of risks emerging during the process of taxation of business ventures. As result of critical analysis there were spotted the advantages and drawbacks of the known subjective (qualitative) and quantitative (statistical and analytical) methods of financial risks' estimation. The author indicated the conditions of their most adequate application for definition of probability for the level of potential financial & economic consequences of risk events which are associated with payment of taxes on the micro level.

**Keywords:** tax risk, assessment (quantification) of tax risks, subjective (qualitative) methods of risk analysis, method of analogy, method «Due Diligence», expert method, rating method, quantitative methods of risk analysis, imitation modeling, solution tree, analysis of sensibility, break-even analysis with consideration of tax factor.

**Постановка проблеми.** У ринковій економіці однією з ключових умов забезпечення стійкого і поступального фінансово-економічного розвитку кожного суб'єкта господарювання є вміння його менеджменту забезпечити фірму від негативного впливу можливих ризиків підприємницької діяльності, включаючи й ризики, пов'язані з оподаткуванням. Як показує практика, податковим ризикам, що призводять до негативних для підприємницьких структур наслідків, легше запобігти, аніж відшкодувати завдані ними збитки чи різні втрати. Тому суб'єкти підприємництва, які обрали довгострокову стратегію успішного функціонування в сучасній обстановці підвищеної мінливості ринкової кон'юнктури та загострення конкурентної змагальності, намагаються спрогнозувати ймовірність настання ризикових подій у сфері оподаткування, оцінити можливі в таких випадках збитки або, навпаки, величину додаткової вигоди, розробити ефективні заходи, спрямовані на запобігання негативним наслідкам податкових ризиків або їх мінімізації, а в окремих випадках спрямовані на максимізацію можливих позитивних ефектів, зумовлених настанням податкових ризикових подій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** За останні 10-15 років сучасні вітчизняні та зарубіжні дослідники опублікували чимало фундаментальних наукових праць, присвячених узагальненню, систематизації та подальшій розбудові методологічних засад, методичних і практичних аспектів та технологічного інструментарію сучасної економічної ризикології, серед яких можна виокремити монографії І.Т. Балабанова [1], В.В. Вітлінського та Г.І. Великоіваненко [2], М.А. Рогова [3], Л.Н. Тепмана [4], О.С. Шапкіна [5], О.І. Ястремського [6]. На ґрунтовному вивченні та розвитку теоретико-методичних основ і прикладних питань ідентифікації, моделювання та нейтралізації фінансових ризиків сконцентрували свою увагу такі вчені: І.О. Бланк [7], А.Б. Камінський [8], О.О. Кандинська [9], М.С. Клапків [10], К. Редхед та С. Хьюс [11] та ін. Водночас варто відзначити поки що незначну кількість комплексних досліджень теоретико-методологічного спрямування у сфері російської та особливо вітчизняної податкової ризикології. До таких наукових робіт можна зарахувати монографію О.М. Десятнюк, в якій розроблено концептуальні засади ризикології у сфері оподаткування

і методологічні домінанти моніторингу й управління податковими ризиками на рівні держави, а також визначено вектори запобігання і нейтралізації ризиків розбудови податкової системи [12]. Останнім часом зростає інтерес до проблематики податкового ризик-менеджменту на мікрорівні, про що свідчить поява багатьох відповідних публікацій у періодичних наукових виданнях України.

Якщо ж безпосередньо вести мову про останні наукові розробки, спрямовані на вирішення проблеми аналізу і достовірного оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання, то серед українських і закордонних учених, які останніми роками активно працюють у цьому напрямку можна відмітити І.Б. Атаманенко [13], Є.А. Бельтюкова [14], Т.П. Винокурову [15], Н.Г. Євченко [16], Я.В. Лебедзевич [17], М.І. Мигунову [18], Н.Ю. Подольчака [19], Ф.М. Філіну [20], Ф.Ф. Ханафеева [21] та багатьох ін.

Підсумовуючи короткий огляд спеціалізованої літератури з означеної проблематики, зазначимо, що розмаїття теоретико-методологічних підходів до оцінювання підприємницьких ризиків, різнобічність характеристик і детермінантна залежність податкових ризиків від численних чинників вимагають напрацювання ефективного методичного інструментарію у сфері аналізу й оцінки згаданих ризиків. Оскільки на сьогодні ефективна уніфікована методика оцінювання податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності ще не розроблена, перелік якісних і кількісних методів проведення такої оцінки, які пропонують вчені у спеціалізованій науковій літературі, є досить широким і вимагає критичного вивчення на предмет доцільності їхнього застосування саме для вказаних цілей.

**Постановка завдання.** Виходячи із наведеного вище, мета цього дослідження полягає в тому, щоб на основі дискурсивних міркувань із сукупності численних методів оцінювання фінансових ризиків на мікрорівні обрати ті, котрі можна без надмірних зусиль адаптувати до оцінки податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності, враховуючи специфіку та різноманіття ризикових подій, які виникають у процесі оподаткування підприємницьких структур.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ознайомившись зі згаданою спеціалізованою літературою із ризикології, ми дійшли висновку, що оцінка податкових ризиків є одним з ключових етапів процесу податкового ризик-менеджменту (рис. 1), без неї не може обійтись жоден суб'єкт господарювання, який сплачує податки.

Як відомо, мета оцінки податкового ризику полягає у виявленні двох основних його параметрів: ймовірності реалізації цього ризику та рівня пов'язаних з ним потенційних фінансових втрат (збитків) чи додаткових вигод. Для визначення ймовірності настання ризикових подій може бути застосований об'єктивний чи суб'єктивний метод. Перший базується на формалізованому обчисленні частоти, з якою відбувається ризикова подія у сфері оподаткування, та вартісної величини її наслідків. Тоді як в основі суб'єктивного методу вимірювання ймовірності ризикової події та збитків (додаткової вигоди) від її настання лежить використання різних припущень: оцінок експертів з оподаткування, логічних суджень оцінювачів, їх інтуїції та персонального досвіду тощо. При застосуванні суб'єктивного методу різні суб'єкти оцінювання можуть встановлювати неоднакові значення ймовірності настання однієї й тієї ж ризикової події. І хоча встановлення харак-

теру шкоди вказаним способом базується на припущеннях, воно також має вартісне вираження.



Рис. 1. Послідовність реалізації процесу управління податковими ризиками суб'єктів підприємницької діяльності

Насамперед варто зазначити, що не всі податкові ризики можуть бути оцінені у грошовому еквіваленті, а лише ті, які призводять до фінансових (матеріальних, грошових) наслідків. Зокрема А.Є. Шевелєв і О.В. Шевелєва вважають, що є випадки, коли оцінити величину податкового ризику неможливо (наприклад, коли вимірюється ризик, що виникає в результаті застосування методів податкового планування з використанням схем податкової оптимізації, оскільки наслідком цього ризику можуть бути не тільки суми штрафів, нараховані за порушення вимог податкового законодавства, але й кримінальна відповідальність) [22, с. 313-314]. Ми ж переконані, що перелік податкових ризиків суб'єктів підприємництва, ймовірність настання та наслідки яких у грошовому еквіваленті дуже складно оцінити, не обмежується ризиком кримінального переслідування посадових осіб підприємства. Цей ризик містить у собі й інші ризики у сфері оподаткування, які призводять до негативних процесуально-правових (тимчасова конфіскація майна, призупинення операцій на банківських рахунках тощо) та соціальних наслідків (втрата підприємством ділової репутації, набуття репутации несумлінного платника податків).

Точне кількісне вимірювання ймовірності настання ризикової події, пов'язаної з оподаткуванням, та величини втрат (вигод) від реалізації податкового ризику можливе тільки за умови вичерпної інформації щодо усіх потенційних наслідків будь-якої окремої дії та їхньої ймовірності, яка показує можливість отримання певного результату. Тому за умови відсутності (чи обмеженості) достатньої статистичної бази необхідних даних щодо підприємства для оцінювання податкового ризику можуть бути використані якісні методи оцінки.

Серед численних суб'єктивних (якісних) методів аналізу рівня ризиків загалом для цілей оцінки ризиків у сфері оподаткування В.Т. Севрук рекомендує застосовувати такі методи: аналогії, «Due Diligence», «дерево рішень», «Монте-Карло» [23, с. 150-151]. Тоді як М.І. Мигунова і Т.О. Циркунова для вирішення завдання оцінювання податкового ризику пропонують використовувати ширший спектр від-

повідним чином адаптованих якісних (метод аналогій, експертний метод, рейтингові оцінки) та кількісних (імітаційне моделювання, зокрема і метод «Монте-Карло»; аналіз чутливості; побудова дерева рішень; визначення точки беззбитковості з урахуванням податкового чинника) способів аналізу ризиків [18, с. 30]. При цьому на відсутність уніфікованого методологічного підходу до оцінювання податкових ризиків суб'єктів господарювання вказують навіть розбіжності у зарахуванні згаданими вченими методів «дерева рішень» і «Монте-Карло» до категорії якісних або кількісних, що певною мірою обумовлено особливостями цих методів оцінки. На наш погляд, два згадані методи варто зарахувати до кількісних, оскільки вони більше тяжіють до формалізованого опису невизначеності ризикових подій та широко використовують інструментарій теорії ймовірності та математичної статистики.

Критично охарактеризуємо якісні, а потім кількісні методи, які, на думку вказаних вище авторів, є найбільш адекватними з погляду їх застосування для оцінювання податкових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності, висловивши власну позицію з цього приводу.



Рис. 2. Методичні підходи та методи оцінки в ризикології, які можуть бути адаптовані і використані для оцінювання складових (параметрів) податкового ризику суб'єктів підприємницької діяльності

Суть методу аналогії полягає у тому, що для оцінювання потенційного ризику при реалізації нового проекту (рішення) збирають, систематизують та обробляють бази даних щодо ризиків аналогічних проектів (рішень), що дає змогу виявити залежності у вже завершених проектах. За допомогою порівняння розрахункового ефекту нового проекту (рішення) з такими ж параметрами раніше реалізованих аналогічних проектів (рішень) визначають відхилення, що й характеризують ступінь ризику проекту (рішення), який вивчають. При цьому недоліком описаного методу є той момент, що його застосування ускладнене пошуком інформації щодо аналогічних проектів суб'єктів підприємницької діяльності.

В основі відомого методу «Due Diligence» (у перекладі з англ. «належна увага») лежить збір, систематизація та ґрунтовний аналіз статистичної інформації про зміни у зовнішньому середовищі функціонування підприємницької структури.

Можливість використання і точність результатів оцінювання податкових ризиків за допомогою формалізованих математичних методів у чистому вигляді напряму залежить від наявності достатнього масиву достовірної інформації. Тому за відсутності такої статистичної бази даних у неформалізованих проблемних ситуаціях доцільно використовувати експертний метод, який ґрунтується на використанні аналогії і логіки, а також інтуїції та ретроспективного досвіду оцінювачів.

В основі процедур методу експертних оцінок лежить залучення компетентних і висококваліфікованих фахівців-експертів з оподаткування для отримання кількісних оцінок якісних суджень, що не піддаються безпосередньому вимірюванню. При цьому спочатку такі експерти здійснюють інтуїтивно-логічний аналіз досліджуваної ситуації з кількісними чи порядковими оцінками процесів або явищ, пов'язаних з дотриманням податкових процедур, а вже потім проводиться формальна обробка отриманих результатів.

Спрощено зміст рейтингового методу зводиться до того, що на підставі оцінювання параметрів діяльності підприємства у сфері оподаткування воно відноситься до конкретного класу з позиції ризику. Інколи у процесі застосування рейтингового методу оцінки може здійснюватися поєднання реальних фінансово-економічних і бальних оцінок експертів. За умови залучення експертів метод рейтингової оцінки фактично можна вважати модифікацією експертного методу, хоча у більшості наукових публікацій рейтинговий метод виокремлюється як самостійний, це зумовлено тим, що при його використанні досить часто застосовують напівформалізовані процедури. Зокрема, можна виділити такі різновиди вказаного методу: ранжування на основі оцінки в балах, попарне порівняння досліджуваних властивостей об'єкта, ранжування за принципом зростання чи зниження оцінюваних якостей тощо. Отже, рейтинг податкових ризиків, складений на основі відповідних експертних оцінок, дає змогу визначити серед них пріоритетні з позиції ймовірності ризикової події.

Недоліком експертного та рейтингового методів є те, що вони не дають змоги відпо-



вісти на питання стосовно рівня податкових ризиків у вартісному еквіваленті. Тому ці методи доцільно доповнювати іншими, що уможливлуватимуть отримання кількісної оцінки можливого збитку (втрат) чи додаткової вигоди.

На нашу думку, розглянуті вище якісні методи доречно широко застосувати в оцінці рівня податкових ризиків суб'єктів підприємництва, особливо в тих випадках, коли застосування кількісних методик ускладнюється відсутністю необхідної статистичної інформації для визначення ймовірності настання несприятливої податкової події (втрат у вигляді фінансових санкцій та пені).

У найзагальнішому вигляді кількісні методи аналізу податкового ризику поділяються на дві групи: статистичні та аналітичні. У випадках наявності суттєвого масиву фактичних даних за оцінюваними показниками за минулі періоди чи в просторовому розрізі доцільно застосувати економіко-статистичні методи оцінки податкових ризиків підприємницьких структур, тоді як аналітичні методи використовуються при оперуванні плановими (прогнозними) даними.

До переліку інструментів у рамках економіко-статистичного методу, які найчастіше рекомендують вітчизняні і російські науковці для оцінювання різних типів податкових ризиків підприємницьких структур, можна зарахувати: математичне очікування (сподівання), середньоквадратичне відхилення дійсного значення випадкової величини від найбільш очікуваного, дисперсію, коефіцієнт варіації. Значно рідше в роботах з податкової ризикології пропонують застосовувати прийоми, такі як обчислення й оцінка розмаю варіації, критерій Чебишева, рівень бета-коефіцієнта; використання моделі ув'язки систематичного ризику і прибутковості, а також кореляції. Сильною стороною статистичних методів аналізу ризиків є відносна простота математичних обчислень, проте вони можуть успішно застосовуватися за умови наявності досить масштабної бази даних, бо чим більшим є інформаційний масив, тим вірогіднішими будуть результати оцінювання податкового ризику суб'єктів господарювання.

Розгляд аналітичних методів аналізу ризиків розпочнемо з імітаційного моделювання (в англійській інтерпретації – «simulation»), яке є серією числових експериментів, що проводяться з допомогою комп'ютерної техніки і дають змогу на основі формалізованого опису досліджуваного об'єкта та імітації його поведінки отримувати емпіричні оцінки результативних показників. Завдяки використанню сучасних комп'ютерно-інформаційних технологій метод дозволяє моделювати складні системи, які взаємодіють з численними зовнішніми підсистемами й об'єктами. Імітаційне моделювання передбачає імітацію елементарних явищ, з яких складається досліджуваний процес, зі збереженням логічної структури, послідовністю протікання у часі, характеру та складу інформації про стани процесу. При цьому допускається використання моделей, що містять випадкові величини, поведінка яких не детермінована управлінням або особами, які приймають рішення. Застосування у податковому ризик-менеджменті методів стохастичної імітації, які, по суті, виступають формалізованим описом невизначеності (зокрема, історичного моделювання, методу статистичних досліджень Монте-Карло, стрес-тестингу), обмежується тим, що вони розроблялися спеціально для оцінювання фінансових ризиків інструментів валютного ринку і цінних паперів (їх портфелів), а тому потребують адаптації до специфіки аналізу

податкових ризиків. До того ж, незважаючи на детальну розробленість із погляду методичного апарату, практичне використання методу імітаційного моделювання утруднене їх складністю, що зумовлює потребу в залученні висококваліфікованих фахівців з оподаткування.

Для дослідження податкового ризику також може використовуватися метод моделювання завдання вибору за допомогою «дерева рішень» (decision tree), який передбачає графічну побудову можливих варіантів прийняття рішень. Суб'єктивні або об'єктивні оцінки ймовірності настання можливих подій, пов'язаних зі справами податків розміщують за гілками умовного «дерева», а потім за допомогою спеціальних методик обрахунку значень ймовірностей оцінюють кожен шлях і обирають менш ризикований.

Лаконічно суть аналізу чутливості зводиться до обчислення значень певного ключового показника при різних параметрах чинників впливу. Це дає змогу встановити ступінь мінливості результативного індикатора від зміни згаданих факторів і виокремити ті з них, котрі найістотніше впливають на величину результативного показника. Аналіз чутливості найчастіше застосовується у фінансовому менеджменті для оцінювання інвестиційних ризиків. Тому його практичне використання для оцінки податкових ризиків суб'єктів підприємництва вимагає врахування особливостей їх оцінювання. Для прикладу, результативними показниками для оцінювання рівня ризику у податковому плануванні підприємства з використанням аналізу чутливості можуть бути обрані рівень податкового навантаження на суб'єкт господарювання або показник дисконтованого грошового потоку після оподаткування.

Для оцінювання податкових ризиків також можна використовувати адаптований метод обчислення точки беззбитковості, в основі якого знаходиться маржинальний підхід до формування прибутку. За допомогою вказаного методу можна визначити показники запасу фінансової міцності та ефекту операційного важеля з урахуванням податкового чинника, які характеризують рівень небезпеки потрапляння фірмою в зону збитковості при несприятливих змінах внутрішнього і зовнішнього оточення. Перевага цього аналітичного методу полягає в тому, що метод аналізу беззбитковості є добре розробленим у спеціальній літературі та доволі легко адаптується для цілей застосування в оцінці податкових ризиків суб'єктів підприємництва.

Наочню авторську позицію стосовно можливостей адаптації відомих методів оцінки, напрацьованих у сучасній ризикології, конкретно для цілей оцінювання податкових ризиків суб'єктів підприємництва відображено на рисунку 2.

**Висновки.** Враховуючи специфічність сфери оподаткування, виключне використання різноманітних формалізованих методів оцінки податкових ризиків суб'єкта господарювання в багатьох випадках не може дати однозначних рекомендацій. Прийняття кінцевого рішення все одно залишається за управліннями, які відповідають за його правильність і виваженість, тобто достовірне оцінювання ризиків у сфері оподаткування вимагає суб'єктивного підходу. Водночас недоцільно повністю відмовлятися від використання формально-економічних методів, заснованих на обчисленні чистих поточних втрат (збитків) або додаткової вигоди та ймовірності настання ризикової події. І все ж остаточно відповідь на ключове питання, як забезпечити достат-

ньо високий рівень дохідності внаслідок здійснення тих чи інших дій за виправданого рівня податкового ризику, менеджмент фірми може дати лише з допомогою висококваліфікованих фахівців-експертів у сфері оподаткування. Тому, на наше переконання, процедура (етап) квантифікації у податковому ризик-менеджменті суб'єктів підприємництва повинна базуватися на оптимальному інтегруванні кількісних і якісних методів аналізу й оцінки.

Перспективи подальших досліджень в обраному напрямі вбачаються у критичному вивченні методик, автори яких намагаються адаптувати розглянуті нами методи аналізу, розроблені в сучасній ризикології, до потреб оцінювання податкових ризиків із погляду суб'єктів підприємницької діяльності. Це дасть змогу виявити найбільш ефективні зі згаданих методик оцінки ризиків у сфері оподаткування на рівні конкретної фірми, розробити пропозиції щодо їх подальшого удосконалення, заклавши таким чином підвалини для створення уніфікованої методики оцінювання податкових ризиків вітчизняних суб'єктів господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент: моногр. / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 188 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: моногр. / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Рогов М.А. Риск-менеджмент: моногр. / М.А. Рогов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 120 с.
4. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Л.Н. Тэпман. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 380 с.
5. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО». – 2013. – 546 с.
6. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику: моногр. / О.І. Ястремський. – К.: Либідь, 1992. – 176 с.
7. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 600 с.
8. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків / А.Б. Камінський. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 304 с.
9. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии / О.А. Кандинская. – М.: Юнити, 2009. – 401 с.
10. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: моногр. / М.С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
11. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 287 с.
12. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика: моногр. / О.М. Десятнюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 312 с.
13. Атаманенко І.Б. Оцінка податкових ризиків при ухваленні управлінських рішень / І.Б. Атаманенко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3(53). – С. 16-20.
14. Бельтюков Е.А. Методики оценки налоговых рисков [Электронный ресурс] / Е.А. Бельтюков, А.Г. Иващенко, Э.В. Леус // Економічні інновації: зб. наук. пр. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2010. – Вип. 41. – С. 7-12. – Режим доступа: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/66377/01-Beltukov.pdf?sequence=1>.
15. Винокурова Т.П. Налоговый риск: экономическая сущность, методики анализа и оценки, направления их совершенствования [Электронный ресурс] / Т.П. Винокурова // Экономика и управление. – 2012. – № 4. – Режим доступа: <http://elibrary.miu.by/journals/item.eiup/issue.32/article.16.html>.
16. Євченко Н.Г. Оцінка податкових ризиків банку в умовах невідомості [Електронний ресурс] / Н.Г. Євченко // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 9. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=695>.
17. Лебедзевич Я.В. Основні методи аналізу податкових ризиків в процесі прийняття управлінських рішень / Я.В. Лебедзевич, Т.С. Кузінська // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2(64). – С. 252-260.
18. Мигунова М.И. Оценка налоговых рисков: учеб. пособ. / М.И. Мигунова, Т.А. Цыркунова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2005. – 72 с.
19. Подольчак Н.Ю. Оцінювання рівня податкового ризику підприємств / Н.Ю. Подольчак, А.А. Тимейчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 13. – С. 281-287.
20. Филина Ф.Н. Анализ налоговых рисков [Электронный ресурс] / Ф.Н. Филина. – Режим доступа: <http://rosbuh.ru/print/?type=article&id=1467>.
21. Ханафеев Ф.Ф. Методологические основы оценки налоговых рисков в системе управления налоговым потенциалом хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] / Ф.Ф. Ханафеев // Инновационное развитие экономики. – 2012. – № 6(12). – С. 43-46. – Режим доступа: [http://ineconomic.ru/sites/default/files/field\\_print\\_version/archive-6-12-12.pdf](http://ineconomic.ru/sites/default/files/field_print_version/archive-6-12-12.pdf).
22. Риски в бухгалтерском учете: учеб. пособ. / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 304 с.
23. Севрук В.Т. Риски финансового сектора РФ: практ. Пособ. / В.Т. Севрук. – М.: ЗЛО «Финстатинформ», 2001. – 175 с.

УДК 330.341.1:336.6(477)

**Кобушко І.М.***доктор економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Сумського державного університету***Колесник М.Є.***аспірант кафедри фінансів і кредиту  
Сумського державного університету*

## АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено аналізу термінологічних відмінностей у визначеннях понять «інновація» та «інноваційна діяльність». Наведено визначення поняття «інноваційна діяльність» з урахуванням етапу пошуку джерел фінансування. Проаналізовано фінансування інноваційної діяльності в Україні та здійснено розподіл джерел фінансування інновацій на внутрішні та зовнішні з урахуванням правових аспектів формування та використання фінансових ресурсів в Україні та за кордоном.

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, джерела фінансування, напрями фінансування, інноваційний розвиток.

### **Кобушко И.Н., Колесник М.Е. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Статья посвящена анализу терминологических различий в определениях понятий «инновация» и «инновационная деятельность». Приведено определение понятия «инновационная деятельность» с учетом этапа поиска источников финансирования. Проанализировано финансирование инновационной деятельности в Украине и осуществлено распределение источников финансирования инноваций на внутренние и внешние с учетом правовых аспектов формирования и использования финансовых ресурсов в Украине и за рубежом.

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, источники финансирования, направления финансирования, инновационное развитие.

### **Kobushko I.N., Kolesnyk M.E. ANALYSIS OF THE FINANCIAL SOURCES FOR INNOVATIVE ACTIVITY**

The article is dedicated to analyze the differences in terminology definitions of «innovation» and «innovation activities». We above own definition of «innovation» with the stage of finding sources of funding. The analysis of the financing of innovative activity in Ukraine and made the distribution of sources of financing innovations in interior and exterior considering legal aspects of the formation and use of financial resources in Ukraine and abroad.

**Keywords:** innovation, innovative activities, sources of financing, direction of financing, innovative development.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови функціонування більшості підприємств потребують модернізації та впровадження нових засобів виробництва, розробки та реалізації нової продукції у різних сферах.

Нині в Україні існують проблеми, пов'язані з фінансуванням інновацій, такі як: зменшення обсягу фінансування інновацій за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів; відсутність ефективних інструментів інноваційної підтримки для комерційного сектора; недосконале інноваційне законодавство у сфері фінансування інноваційної діяльності; відсутність консультативних центрів з надання необхідної інформації щодо правових аспектів вибору джерел інноваційного фінансування як з внутрішніх, так і з зовнішніх.

Встановлення високого рівня розвитку інновацій є важливим завданням для успішного економічного розвитку держави в майбутньому. Складність та тривалість інноваційного процесу на фоні впливу дестабілізуючих чинників обумовлюють значні труднощі щодо вибору та впровадження інновацій. Таким чином інноваційна активність підприємств постійно знижується через нестачу фінансових ресурсів для реалізації поставлених цілей. Для вирішення цієї проблеми необхідна налагоджена система фінансування інноваційної діяльності як країни в цілому, так і окремих регіонів держави. Тому питання пошуку нових джерел фінансування інновацій набуває актуальності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми фінансування інноваційного розвитку досі не вивчені, не зважаючи на вагомий внесок вчених, таких як: І.Л. Федун, П. Друкер, Р. Ратвелл, П. Гардинер, В.В. Єрмолаєва, Н.О. Тимочко, Колісниченко В.Ф., М.В. Чорна та ін., а з урахуванням

сьогодення потребують додаткового удосконалення всього механізму фінансування інновацій.

**Постановка завдання. Метою статті** є пошук та аналіз додаткових джерел фінансування інноваційної діяльності на рівні держави та регіонів в сучасних умовах функціонування.

**Виклад основного матеріалу.** Встановлення високого рівня розвитку інновацій у науковій та промисловій сферах є важливим завданням для успішного економічного розвитку держави в майбутньому.

У сучасній літературі існує два підходи до визначення поняття «інновація»:

1) статичний, де інновація презентується як результат інноваційного процесу у вигляді нової техніки (продукції), технології, нового методу, що впроваджується на ринку;

2) динамічний, де інновація розуміється як процес, що охоплює дослідження, проектування, розроблення, організацію виробництва, комерціалізацію і поширення нових виробів, технологій, принципів замість наявних [1].

У дослідженні ми використовуватимемо визначення категорії «інновація» з погляду динамічного процесу, оскільки у ньому йде мова про фінансову складову інновації.

Слід зазначити, що поняття «інновація» трактується по-різному, залежно від мети аналізу цієї категорії. В науковій літературі послідовність дій зі створення інновацій визначається як інноваційна діяльність [2, с. 17], доцільно більш детально розглянути ці поняття «інноваційної діяльності» (табл. 1).

На нашу думку, наведені у таблиці 1 поняття не розкривають повністю економічну сутність поняття «інноваційна діяльність», оскільки в них відсутня

важлива складова – пошук джерел фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

На основі вищезазначеного пропонуємо власне визначення поняття «інноваційна діяльність». Отже, це – діяльність, яка пов'язана з виникненням ідей, спрямована на пошук та аналіз джерел фінансування, дослідження, розробки та впровадження принципово нових наукових розробок на ринок засобів та предметів праці з метою їх комерціалізації.

Беручи до уваги визначення, можна виділити сім етапів інноваційної діяльності: генерація ідей, перевірка можливостей реалізації інновацій, пошук фінансових ресурсів, перевірка придатності до використання інновацій, виявлення можливостей для реалізації інновацій, випробування дослідного зразка, реалізації інноваційних продуктів (послуг).

Одним із основних етапів є пошук фінансових ресурсів для фінансування інноваційної діяльності – це процес забезпечення і використання коштів, що спрямовуються на проектування, розробку та орга-

нізацію виробництва нових видів продукції, на створення і впровадження нової техніки, технології, послуг, робіт, на розробку та впровадження нових організаційних форм і методів управління [9, с. 38].

Проведемо аналіз фінансування інноваційної діяльності України за 2009-2013 рр. (табл. 2, 3).

Як бачимо із таблиці 2, суми коштів, які виділяються на фінансування інновацій в державі, не стабільні та мають хвилеподібну форму з максимумом у 2011 р. У той же час існує негативна тенденція до зменшення фінансування у відсотковому значенні напрямків, таких як придбання інших зовнішніх знань та машин, обладнання та програмного забезпечення. До інших напрямів зараховують машинобудування, маркетинг та реклама, а також додаткові напрямки, що ускладнює процес аналізу кожного окремого напрямку.

Як бачимо із таблиці 3, впродовж всього періоду основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишалися власні кошти компаній. Най-

Таблиця 1

Основні визначення понять «інновація» та «інноваційна діяльність»

Категорія	Визначення	Автори
Інновація	це особливий засіб підприємств, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування. Значущість інновацій як інструменту створення капіталу	П.Ф. Друкер [3, с. 24]
	це комерціалізація не тільки основного вдосконалення в технічному процесі, а й використання змін невеликого масштабу в технологічних навичках	R. Ratvell [4, с. 168]
	це результат комерціалізації нововведення, але з іншого боку, це процес від розробки винаходу до його комерційного освоєння на ринку	В.В. Єрмолаєва [5]
	вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки та технології	Н.О. Тимочко [6]
Інноваційна діяльність	це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок	ЗУ «Про інноваційну діяльність» [7]
	це діяльність в межах інноваційного процесу, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг	В.Ф. Колісниченко [8, с. 103]
	це діяльність зі створення, впровадження та комерціалізації наукових розробок, яка за умов принципової новизни результату та випередження конкурентів у часі забезпечує інноватору надприбутки та надає монополієне становище на певний період	М.В. Чорна [2, с. 19]
	це діяльність, в результаті якої, здійснюється процес перетворення наукового знання у фізичну реальність, який звершується у просторі та часі	В.В. Єрмолаєва [5]

Таблиця 2

Фінансування інновацій за напрямками в Україні, млн грн (складено на основі даних Державної служби статистики України)

Роки	Загальна сума витрат	Дослідження і розробки	У% від загальної суми	Придбання інших зовнішніх знань	У% від загальної суми	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	У% від загальної суми	Інші витрати	У% від загальної суми
2009	7 949,9	846,7	10,6	115,9	1,4	4 974,7	62,5	2 012,6	25,3
2010	8 045,5	996,4	12,3	141,6	1,7	5 051,7	62,7	1 855,8	23,0
2011	14 333,9	1 079,9	7,5	324,7	2,2	10 489,1	79,1	2 440,2	11,0
2012	11 480,6	1 196,3	10,4	47,0	0,4	8 051,8	70,1	2 185,5	19,0
2013	9 562,6	1 638,5	17,1	87,0	0,9	5 546,3	58,0	2 290,9	23,9

Таблиця 3

Джерела фінансування інновацій в Україні, млн грн (складено за даними Державної служби статистики України)

Роки	Сума загальних витрат	У тому числі за рахунок							
		Власних коштів	У% від загальної суми	Державного бюджету	У% від загальної суми	Іноземних інвесторів	У% від загальної суми	Інші джерела	У% від загальної суми
2009	7 949,9	5 169,4	65,0	127,0	1,6	1 512,9	19,7	1 140,6	13,5
2010	8 045,5	4 775,2	59,3	87,0	1,0	2 411,4	29,9	771,9	9,5
2011	14 333,9	7 585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6 542,2	45,6
2012	11 480,6	7 335,9	63,9	224,3	1,9	994,8	8,7	2 925,6	25,5
2013	9 562,6	6 973,4	72,9	24,7	0,3	1 253,2	13,1	1 311,3	13,7

менша частка самофінансування була зафіксована у 2011 р. на рівні 52,9% від загального обсягу коштів на фінансування інновацій в Україні. До 2013 р. цей показник збільшився до 72,9%.

Отже, відсоток фінансування розвитку інновацій коштами з державного бюджету за аналізований період не перевищував 2%, а у 2013 р. зменшився до позначки 0,3% від загальної суми. Зазначимо, що обсяги фінансування загальнодержавних науково-технічних програм щорічно визначає Верховна Рада України при прийнятті Закону України про Державний бюджет України, таким чином на обсяги фінансування інновацій з бюджету впливає як зовнішньополітична ситуація, так внутрішньодержавні показники економічного розвитку [10].

У 2013 р. частка фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів суттєво зросла порівняно з 2011 р. До інших джерел належать кошти національних інвесторів та небюджетних фондів. У 2013 р. ці кошти були на другому місці після власних коштів підприємств.

Отже, бачимо, що за власні кошти підприємства купуються машини та обладнання, а також проводять дослідження та розробки переважно за рахунок іноземних інвесторів.

Кожен регіон має свої галузеві та територіальні особливості, сформовані протягом тривалого періоду. Розглянемо джерела фінансування інноваційної діяльності на регіональному рівні на прикладі Сумської області (табл. 4, 5).

Із таблиці 4 помітно, що загальна сума витрат на інновації у області невинно збільшується і з 2009 до 2013 р. ця сума збільшилась майже у 4 рази. Це позитивно, проте частка витрат, спрямованих на дослідження і розробки у 2013 р., порівняно з 2012 р. зменшилась майже у 4 рази, частка коштів, виділена на придбання зовнішніх знань, не перевищує 1% протягом всього періоду, а частка фінансування процесу придбання машин та обладнання у 2013 р. зросла у 2,5 рази.

Згідно з даними Державної служби статистики України існує тенденція до збільшення витрат на інноваційну діяльність у Сумській області. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності у

2013 р. були власні кошти підприємств. Порівняно з 2012 р. у 2013 р. частка власних коштів підприємств у загальній сумі коштів, спрямованих на фінансування інноваційного розвитку, зросла і становить 69,6% від загального обсягу витрат.

У таблиці 5 не вказано сума грошових коштів, виділених з місцевих бюджетів, оскільки фінансування інновацій на регіональному рівні не здійснювалось протягом аналізованого періоду.

Аналізуючи дані таблиці 5, бачимо, що лівову частку фінансових ресурсів, спрямованих на інноваційну діяльність, складають власні кошти підприємств.

Використання лише власних коштів для фінансування інноваційного розвитку підприємства можливе для невеликих проектів. Розробка та реалізація великомасштабних інноваційних проектів потребує залучення інших джерел фінансування та державної підтримки.

Тож не існує залежності від позикових ресурсів, але це призводить до зменшення приросту виробничих потужностей та впровадження сучасних технологій підприємств регіону. Окрім цього, інвестиції у вигляді власного прибутку збільшують ризик несплавити дивідендів акціонерам, зменшують швидкість обертання коштів та обмежують обсяг виробництва підприємства.

Використання лише позикових джерел фінансування призведе до нестачі коштів на виплату процентів за кредитами та оформлення великої кількості документів для банків, інвестиційних фондів тощо.

Згідно зі ст. 20 Закону України «Про інноваційну діяльність» джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є:

- кошти Державного бюджету України;
- кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим;
- власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- кошти (інвестиції) інститутів спільного інвестування;
- інші джерела, не заборонені законодавством України [7].

Таблиця 4

**Фінансування інновацій за напрямками у Сумській області, тис. грн  
(складено за даними Державної служби статистики України)**

Роки	Загальна сума витрат	Дослідження і розробки	У% від загальної суми	Придбання інших зовнішніх знань	У% від загальної суми	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	У% від загальної суми	Інші витрати	У% від загальної суми
2009	72 448,9	28 761,8	39,7	140,3	0,2	4 1129,1	56,8	2 417,7	3,3
2010	218 539,2	25 475,2	11,7	322,8	0,1	14 9305,5	68,3	43 435,7	19,9
2011	415 776,6	54 928,1	13,2	1035,3	0,2	347 867,5	83,7	11 945,7	2,9
2012	250 022,2	142 898,8	57,2	54,7	0,1	89 622,6	35,8	17 446,1	6,9
2013	281 834,5	43 239,5	15,3	744,3	0,3	231 434,2	82,1	6 416,5	2,3

Таблиця 5

**Джерела фінансування інноваційної діяльності у Сумській області, тис. грн  
(складено за даними Державної служби статистики України)**

Роки	Загальна сума витрат	Зокрема за рахунок коштів					
		Власних	У% від загальної суми	Державного бюджету	У% від загальної суми	Інвесторів	У% від загальної суми
2009	72 448,9	70 352,3	97,1	300,0	0,4	1 796,6	2,5
2010	218 539,2	213 289,7	97,6	-	-	5 249,5	2,4
2011	415 776,6	415 478,8	99,8	250,0	0,1	47,8	0,1
2012	250 022,2	249 993,0	99,9	-	-	29,2	0,1
2013	281 834,5	196 096,4	69,6	7050,8	2,5	78 687,3	27,9



Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності (складена на основі аналізу літератури [2-7])

Державна підтримка інноваційного розвитку здійснюється через так звані спеціалізовані небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи шляхом:

- повного безвідсоткового кредитування;
- часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування;
- повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування пріоритетних інноваційних проектів;
- надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;
- майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків [7].

До інших джерел фінансування інноваційної діяльності зараховують зовнішні інвестиції. Прикладом зовнішнього фінансування можуть бути кредити міжнародних фінансових організацій, які надаються державі з цільовим призначенням:

- для підтримки бюджету і проблемних галузей (Світовий банк);
- для формування валютних резервів і проведення структурних перетворень (кредити МВФ);
- кредитування малого та середнього бізнесу.

З вищенаведеного бачимо, що до позикових та залучених коштів зараховують кошти іноземних інвесторів та іноземні кредити. Вважаємо за потрібне виділити їх в окреме джерело фінансування інноваційної діяльності (рис. 1).

Поділ фінансових ресурсів інноваційної діяльності на внутрішні та зовнішні зумовлений різницею правових аспектів формування та використання джерел інноваційних коштів в Україні та за кордоном. Розрізняємо внутрішні (національні) та зовнішні (іноземні) джерела фінансування інноваційної діяльності. Подібно до національних джерел категорію іноземних інвесторів поділяємо на три основні види фінансування: кошти урядів іноземних держав, кошти міжнародних фінансових інститутів та кошти іноземних

інвесторів. Такий розподіл дозволить більш точно проаналізувати можливості використання зовнішніх джерел як альтернативних або додаткових джерел фінансування інноваційного розвитку.

**Висновки.** Аналіз інноваційного фінансування виявив, що основним джерелом фінансових ресурсів інноваційного розвитку держави та регіону протягом останніх років є власні кошти підприємств. Кошти інвесторів та кошти, виділені з державного бюджету, складають невелику частку від загальної суми коштів. Інвестицій клімат України для іноземних інвесторів неможна вважати сприятливим, тому залучати іноземні інвестиції сьогодні проблемно.

Для залучення коштів від іноземних інвесторів потрібно вдосконалити правову базу в сфері оподаткування іноземних інвестицій в інновації та створення спеціальних зон пріоритетного розвитку, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості країни в цілому та окремих регіонів.

Цілеспрямована фінансова діяльність в інноваційному розвитку на регіональному рівні та реальне втілення стимулюючих заходів інноваційної політики є важливою складовою забезпечення конкурентоспроможності економіки регіону та держави в цілому, що дозволить активізувати інноваційні процеси та забезпечити їх стійкий економічний розвиток.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Федун І.Л. Ефективність інвестицій в інновації агропромислового виробництва: методологічний вимір / І.Л. Федун // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – Т. 14, № 3. – С. 217-224.
- Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств / М.В. Чорна, С.В. Глухова. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 210 с.
- Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры / П.Ф. Друкер. – М.: Буксембер Интернешенл, 1992. – 458 с.
- Ratvell, R., Gardiner, P., 1985. Invention, innovation, reinnovation and the role of the user. *Technovation*, 3, p.168.
- Єрмолаєва В.В. Теоретичні основи дослідження інновацій / В.В. Єрмолаєва // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2010. – № 683. – С. 268-273.
- Тимочко Н.О. Економічна історія України: навч. посіб. / Н.О. Тимочко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
- Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
- Колесніченко В.Ф. Визначення сутності категорій нововведення, інновація, інноваційна діяльність та інноваційний процес / В.Ф. Колесніченко // Економіка розвитку. – 2005. – № 4(36). – С. 100-107.
- Маховикова Г.А. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / Г.А. Маховикова, Н.Ф. Ефимова. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.
- Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації: аналітична доповідь центру Разумкова [Електронний ресурс]. – 2004. – № 7. – 25 с. – Режим доступу: [http://razumkov.org.ua/additional/analytical\\_report\\_NS55\\_ukr.pdf](http://razumkov.org.ua/additional/analytical_report_NS55_ukr.pdf).

УДК 336.71

Корженко К.А.

*аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

У статті виявлено та досліджено різні підходи до виокремлення основних груп факторів, що впливають на стійкість банків. Запропонована власна класифікація факторів, що більш повно враховує вплив як мікро-, так і макросередовища на функціонування банківських установ. Особливу увагу приділяється глобалізаційним чинникам та їхньому впливу на стійкість банків.

**Ключові слова:** стійкість банку, фактори формування стійкості, ендогенні фактори, екзогенні фактори, глобалізаційні фактори.

### Корженко Е.А. ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье выявлены и исследованы различные подходы к выделению основных групп факторов, влияющих на устойчивость банков. Предложена собственная классификация факторов, которая наиболее полно учитывает влияние как микро-, так и макросреды на функционирование банковских учреждений. Отдельное внимание уделяется глобализационным факторам и их влиянию на устойчивость банков.

**Ключевые слова:** устойчивость банка, факторы формирования устойчивости, эндогенные факторы, экзогенные факторы, глобализационные факторы.

### Korzenko K.A. APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF FACTORS THAT AFFECT THE SUSTAINABILITY OF THE BANKING INSTITUTIONS

The article reviews different approaches to the allocation of major groups of factors affecting the sustainability of banks. The author proposes her own classification of the factors that best takes into account the impact of both the micro and macro environment on the functioning of the banking institutions. Special attention is paid to the globalization factors and their influence on the sustainability of banks.

**Keywords:** sustainability of the bank, factors of sustainability, endogenous factors, exogenous factors, globalization factors.

**Постановка проблеми.** Сфера діяльності банківських установ – напручена ризикована, а іноді – вкрай непередбачувана. Функціонування банків залежить від багатьох факторів, які так чи інакше визначають та впливають не лише на прибутковість установи, а і на стратегію та тактику його боротьби у конкурентному середовищі. Різні фактори по-різному відображаються на діяльності банківських установ, мають різний вплив на їх стійкість та конкурентоспроможність на ринку, особливо гостро це проявляється в умовах економічної нестабільності чи загостренні фінансових криз. Один і той самий фактор може одночасно збільшити прибуток банку і, при цьому, наразити його на великі ризики в майбутньому, що можуть призвести до зниження прибутковості чи значно послабити його позиції серед конкурентів.

У кризових умовах вплив різноманітних факторів відчувається банками вкрай гостро: одне невирішене рішення менеджменту банку чи необережне ставлення до власної репутації можуть коштувати для установи занадто дорого і призвести до непоправних наслідків, у тому числі до повної ліквідації установи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В економічній літературі проблемі забезпечення стійкості банківських установ присвячено немало наукових досліджень та фахових досліджень. Визначення та аналіз основних факторів, що впливають на стійкість банків, були здійснені та описані у працях такими вітчизняними та іноземними науковцями, як О. Барановський [1], М. Бобрик [2], Л. Ганцева [3], О. Іващук [5], О. Касютін [6], В. Коваленко [7], К. Мстоян [8], В. Новікова [9], Є. Тарханова [10], Г. Фетисов [11], Н. Шелудько [12] та ін.

**Невирішені частини проблеми.** Частіше за все науковці у своїх класифікаціях звертають увагу на фактори, що впливають саме на фінансову стійкість банку, іноді забуваючи і про інші види стійкості та їх важливість для забезпечення ефективного функціо-

нування банківської установи. Тому впевнено можна сказати, що в літературі вивчення факторів, які формують загальну стійкість комерційного банку, на даний час недостатньо систематизоване, що, у свою чергу, негативно відображається на процесі управління та оцінки стійкості банківської установи.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в узагальненні виявлених в економічній літературі підходів до класифікації основних груп факторів, що впливають на стійкість банку та запропонованні більш повної та детальної їх класифікації, виходячи із сучасних тенденцій у діяльності банківських установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні банки є одними із найбільш активних суб'єктів економічних відносин в фінансовому середовищі як на мікро-, так і на макrorівні. З урахуванням сучасних тенденцій розвитку фінансового ринку та поширення глобалізаційних процесів, а відтак появою нових ризиків та можливостей банки, як ніхто інший, мають швидко пристосовуватись до нових реалій та змінювати свої тактики та стратегії не тільки для виживання в конкурентному середовищі, а і завоювання нових позицій та освоєння нових сфер діяльності. Усе це призводить до необхідності більш влучно враховувати можливі загрози та більш ефективно використовувати наявні переваги, а отже – враховувати якомога більше факторів, що можуть вплинути на стійкість банківської установи на ринку, а значить – на перспективи його подальшого ефективного та прибуткового функціонування. Ця необхідність вимагає вдосконалення банківського менеджменту, охоплення ним усе більших сфер впливу та діагностування як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Під фактором (від лат. factor – робить, що виробляє) зазвичай розуміється причина, рушійна сила будь-якого процесу, явища, що визначає його характер або окремі його риси [11, с. 20].

Частіше за все в наукових працях вітчизняних та іноземних вчених зустрічається класифікація факторів формування надійності чи фінансової стійкості банку. Маємо зауважити, що, враховуючи той факт, що фінансова стійкість є складовою загальної стійкості банку, вважаємо доцільним у рамках нашого дослідження розглянути ці класифікації науковців і зробити відповідні висновки та узагальнення.

Перш за все, варто зазначити, що на даний час досі не вироблені чіткі критерії чи ознаки, за якими варто ранжувати різні фактори чи якість їх розмежовувати, – кожен дослідник при аналізі та класифікації факторів впливу на стійкість банку керується власною суб'єктивною точкою зору, власними міркуваннями та власною метою їх виокремлення, а від так – іноді по-різному трактують їх вплив на діяльність банку.

В економічній літературі найчастіше фактори стійкості банківської установи поділяють на дві групи: зовнішні або екзогенні (пов'язані із економічною, соціальною та політичною ситуацією в країні – макrorівень) та внутрішні або ендегенні (пов'язані з власною діяльністю банку – мікрорівень).

Наприклад, науковець О. Касютін у складі зовнішніх факторів виділяє такі: економіка, законодавча база, конкуренція, технологія і автоматизація, політичні тенденції, ринкова стратегія, зовнішня інфраструктура [6, с. 76]. До внутрішніх чинників, у свою чергу, відносить: організаційні, економічні, технологічні. При цьому важливим аспектом у характеристиці стійкості банку виділяє якість його менеджменту, що, на думку вченого, включає в себе: управління відносинами, пов'язаними зі стратегічним і тактичним плануванням, аналізом, регулюванням, контролем діяльності кредитної організації. На наш погляд, класифікація О. Касютіна є занадто узагальненою та поверховою.

На відміну від О. Касютіна, науковець К. Мстоян більш ґрунтовно підійшов до класифікації і в складі зовнішніх факторів виокремив окремі групи, до яких відніс: економічні, фінансові, політичні, соціальні та форс-мажорні фактори з виділенням основних чинників в кожній з цих груп. Окрему увагу слід звернути на те, що науковець розмежував соціальні і політичні фактори, – найчастіше в літературі ці фактори об'єднують в одну групу. Крім того, в запропонованій класифікації конкретизовано характер форс-мажорних факторів, як непередбачені та неподоланні обставини, що спричинені природними явищами [8].

Принципово новий підхід науковець продемонстрував і до класифікації ендегенних факторів, він поділяє їх на три групи: якість фінансового менеджменту; якість організаційного менеджменту та якість маркетингу в банку [8].

Свою класифікацію факторів впливу на стійкість банку має і М. Бобрик [2, с. 17]. Серед зовнішніх факторів автор виділила: макроекономічні фактори; попит і пропозиція, ступінь розвиненості грошового ринку; стан грошового обігу; розвиток конкурентного середовища; стан банківської системи та економіки банків-партнерів; законодавче та нормативне забезпечення; стан зовнішньої банківської інфраструктури; довіру до банків. Серед внутрішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість кредитних організацій, М. Бобрик виокремила такі: вибір стратегії; забезпечення банком поліпшення кількісних і якісних показників діяльності, ліквідність, протидія ризикам, економія на витратах, маркетинг і якість управління, застосування сучасних банківських технологій, якість менеджменту, ефективність внутрішнього контролю. На наш погляд, дана класифікація є не зовсім вдалою, оскільки є недостатньо згрупованою та структурованою, що заважає більш системно проаналізувати вплив кожного із зазначених факторів, а головне – ускладнює вибір менеджментом банку необхідної і найбільш вдалої стратегії функціонування для подолання негативних наслідків дії цих факторів.

Науковець О. Іващук виділяє вже три групи факторів формування стійкості: зовнішні, чинники стану світових економічних процесів, чинники діяльності окремого банку [5, с. 286]. У своїй класифікації автор підкреслює суттєвий вплив зовнішнього середовища. Зовнішні чинники О. Іващук пропонує розглядати за двома напрямками: фінансово-економічний (рівень інфляції у країні, податкове навантаження, грошово-кредитна політика, стан грошового ринку, стан економіки держави та стан світової економіки); соціально-правовий (законодавство, система банківського регулювання і нагляду, соціальна і політична стабільність у країні) [5, с. 286]. Досить незвичним, на наш погляд, є виокремлення в окрему групу поряд з зовнішніми факторами чинників стану світових економічних процесів. У цій групі автор зосереджує свою увагу на світовій фінансовій кризі та її наслідках.

Що стосується внутрішніх чинників, то з науковцем важко не погодитися в тому, що становище банку можна вважати стійким, коли банк володіє стійким капіталом, має ліквідний баланс, є платоспроможним і задовольняє вимоги щодо якості його капіталу [5, с. 287].

На три групи фактори формування стійкості класифікує і Л. Ганцева [3, с. 10]:

1) загальнодержавні фактори: політичні, економічні, соціальні чинники, а також стан фінансового ринку;

2) чинники, що впливають на стійкість банківської системи: особливості діяльності Центрального банку (грошово-кредитна політика, організація валютного контролю тощо), кількість функціонуючих банків, число зайнятих у них працівників, розширення сфери діяльності, поява нових функцій, зміни в технології банківських операцій, моніторинг ринку;

3) внутрішні чинники: кваліфікація кадрів, стратегія розвитку банку, достатність капіталу, рівень ліквідності, рівень прибутковості, якість активів, рівень менеджменту, рівень технічної оснащеності.

Аналізуючи дану класифікацію, варто відзначити, що, з нашої точки зору, відбувається дещо зміщення кордонів між зазначеними групами факторів та їх дублювання, оскільки чинники, що впливають на стійкість банківської системи, в повній мірі можуть бути включені до загальнодержавних факторів. Їх розмежування тільки ускладнює розуміння цих факторів як окремих складових та визначення їх впливу на функціонування банківських установ.

Науковець В. Коваленко зосереджує свою увагу на фінансовій стійкості та факторах впливу саме на фінансову стійкість банків. Автор вважає, що серед чинників впливу на фінансову стійкість банку варто виокремлювати такі: висока ризикованість кредитування; залежність банківської системи від фінансового стану позичальників; високі ризики, пов'язані із фондовим ринком і динамікою цін на окремих сегментах фінансового ринку; рівень капіталізації банківської системи та низька якість ресурсів; залежність банківської системи від політичної ситуації, проблеми рефінансування банків та інші [7, с. 12]. З нею згоден і О. Барановський, який, окрім зазначених, додає такі фактори: погіршення якості банківських активів; зниження довіри з боку вкладників,



зниження ліквідності; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів; складнощі із залученням нових інвестицій, зниженням кредитних рейтингів тощо [1, с. 83-84].

Варто відзначити, що з переліком цих факторів важко не погодитися, однак класифікувати їх та виокремити в окремі групи не завадило б.

У свою чергу, Н. Шелудько, хоча і не заперечує той факт, що загальноекономічна ситуація у державі, стан фінансового ринку, стратегія банку, кваліфікація кадрів та інші фактори визначають і впливають на фінансову стійкість банку, проте наголошує на тому, що, у масових банкрутствах вирішальна роль належить саме внутрішнім чинникам. Серед головних визначальних факторів науковець виділяє такі: достатність капіталу, ресурсна та організаційно-функціональна стійкість [12, с. 23].

Серед класифікацій факторів, що впливають на стійкість комерційного банку, варто виділити ще класифікації В. Новікової та Г. Фетисова. До речі, В. Новікова розглядає фактори формування надійності банку. Виокремлюючи зовнішні фактори, автор на перше місце ставить саме економічні чинники, що, на наш погляд, є досить однобічним. До зовнішніх факторів науковець відносить загальноекономічні умови діяльності банку, того середовища, в якому він функціонує, а саме: державно-правовий механізм, дієвість законодавчої бази та рівень її розвитку, ступінь правової та нормативної забезпеченості банківської діяльності, що встановлює обмеження і заборони [9, с. 15-16].

Наголошує на неповноті переліку і Г. Фетисов, який, у свою чергу, до зовнішніх факторів додає ще й характеристику стабільності політичної ситуації, що включає в себе ідеологічні орієнтації суспільства, зміни партій та їх списків та ін. [11, с. 22]. Крім того, автор розширює визначені В. Новіковою економічні фактори, додаючи такі показники, як: темпи економічного зростання, величина ВВП, розмір державного внутрішнього і зовнішнього боргу, частка державного сектора в економіці, курси валют тощо. Окремо наголошує і на важливості таких факторів, як ступінь розвиненості грошового ринку, ступінь розвиненості банківської зовнішньої інфраструктури (наявність інформаційного, кадрового, наукового забезпечення та ін.).

До внутрішніх факторів надійності В. Новікова відносить кількісний та якісний потенціал банку, склад його клієнтів, якість внутрішнього механізму організації банку, професіоналізм і відповідальність людей, що призводять його в рух [9, с. 16]. У свою чергу, Г. Фетисов внутрішні фактори стійкості поділяє на три самостійні групи:

1) організаційні чинники: стан банківського менеджменту; здатність до інновацій, змін, перебудови; внутрішню структуру управління банками;

2) технологічні чинники: орієнтація на розвиток сучасних банківських технологій і потреби ринку в нових банківських продуктах;

3) економічні чинники: достатність капіталу, якість активів і пасивів, дохідність і ліквідність [11, с. 23-30].

З урахуванням проведеного аналізу наукових доробків і, виходячи з комплексного підходу до аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають стійкість комерційного банку, можна впевнено сказати, що будь-яка із вищенаведених класифікацій має право на існування і заслуговує на увагу. У результаті проведеного дослідження та зроблених висновків пропонуємо власну класифікацію факторів формування стійкості банку в умовах фінансової глобалізації, яка представлена на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1, нами, як і в більшості попередніх класифікацій, також було виділено дві основні групи факторів формування стійкості за способом їх виникнення: зовнішні та внутрішні. Причому зовнішні фактори, на нашу думку, є більш визначальними у діяльності банку – це те, з чим менеджмент має боротися чи вдало використовувати для максимізації прибутку та знаходження рівноваги між ризиками та дохідністю свого функціонування. Хочуть банки чи ні, однак зовнішні чинники завжди були, є і будуть, а які наслідки вже вони будуть мати для банку буде залежати від продуманої стратегії та здатності вчасно адаптуватися до змін навколишнього середовища та інших гравців на ринку.

Необхідно зазначити, що усі фактори формування стійкості (як внутрішні, так і зовнішні) є взаємозалежними: та чи інша дія одного фактора може призвести до позитивного чи негативного впливу іншого і навпаки. Це необхідно враховувати і вдало використовувати у своїй політиці та стратегії діяльності.

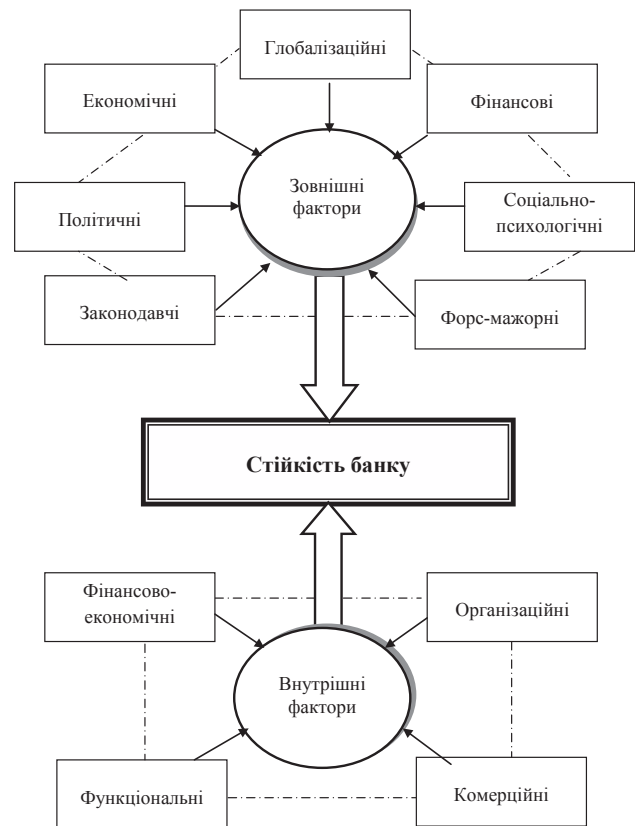


Рис. 1. Фактори, що впливають на стійкість банківської установи

[авторська розробка]

Аналізуючи зовнішні фактори, що впливають на стійкість банківської установи, варто почати з найбільш впливових із них – економічних. У більшості з розглянутих класифікацій ці фактори, так чи інакше, присутні. Дійсно, саме ці чинники визначають стан економіки, стан та рівень інтегрованості економічних відносин всіх суб'єктів ринку, в тому числі і банківських установ. У цілому серед показників, що характеризують економічну ситуацію, варто виділити: природно-ресурсний потенціал, розмір валового внутрішнього продукту, темпи економічного зростання, інвестиційний клімат, стан платіжного балансу та тенденції його розвитку та інші макроекономічні показники.

Не можна не погодитися з тим, що стабільна економічна база країни – основа стійкості банків, їх фундамент [10, с. 48]. Від рівня розвитку економіки та його циклічності напряму залежить стійкість банківського сектору. Дійсно, коли в економіці підйом, з'являються додаткові ресурси, а отже і додаткові можливості використання капіталу та нові шляхи отримання прибутків, а це, відповідно, позитивно впливає на банківські установи та їх стійкість.

Неабиякий вплив на стійкість банків має стан та розвиток фінансового ринку, тобто фінансові фактори, серед яких варто виділити такі: грошово-кредитна політика, рівень інфляції, розмір державного боргу, обсяги золотовалютних резервів, стан і тенденції розвитку фінансового ринку в цілому, і грошового, і фондового зокрема та ін. Ці чинники по-різному можуть впливати на стійкість банків, – якийсь фактор є більш впливовіший за інший чи навпаки (наприклад, рівень розвитку фінансового ринку має більший вплив на стійкість банківської установи, аніж розмір державного боргу), проте не враховувати їх не можна.

На стійкість банківських установ впливає і правове регулювання та контроль за банківською діяльністю – тобто законодавчі або регулюючі фактори. Від адекватності та актуальності прийнятих нормативних та законодавчих ініціатив, необхідності введення та вдалого застосування законодавчих норм залежить не тільки розвиток всього банківського ринку, а й стійкість і перспективи подальшого функціонування окремих банків як таких.

Не менш важливий вплив на стійкість банку мають політичні (наявність коаліції, обраний політичний курс, наявність адекватної активної опозиції, взаємодія всіх органів та гілок влади тощо) та соціально-психологічні фактори (настрої населення, довіра до банків, готовність користуватись послугами банків, наявність соціальних напружень чи потрясень тощо). Стабільність та рівновага на політичній арені є базою для соціально-економічного розвитку країни, що у свою чергу збільшує рівень довіри населення до комерційних банків та забезпечує його готовність користуватись банківськими послугами, а відтак – сприяє підвищенню стійкості банківських установ.

Не варто забувати і про форс-мажорні фактори формування стійкості банківських установ. На нашу думку, їх необхідно розділити на 2 групи: природні (ті, які виникають у зв'язку з погодними умовами) та соціально-політичні (введення різноманітних санкцій та обмежень, виникнення військових конфліктів та сутічок). На даний час ми всі є свідками того, як соціально-політичні форс-мажорні чинники неабияк впливають не лише на фінансовий ринок України та його суб'єктів, а й на всю економіку держави.

У зв'язку з широким поширенням глобалізаційних процесів та активною інтеграцією економіки у світовий простір є доцільним виокремлювати в окрему групу глобалізаційні чинники формування стійкості банку, що, на нашу думку, включають у себе: стан світової економіки та тенденції її розвитку, наявність світових економічних криз, фінансову залежність країни від промислово розвинутих країн; наявність іноземного капіталу на ринку, ступінь лібералізації фінансово-економічних відносин тощо. Глобалізаційні процеси неабияк впливають на стійкість як окремих банків, так і банківської системи в цілому, тому їх ігнорування, особливо в сучасних умовах, на нашу думку, є недопустимим.

Серед позитивних наслідків фінансової глобалізації варто виділити такі: відкритий доступ до

зовнішнього фінансування, диверсифікація ризиків та ресурсів, підвищені вимоги до професіонального розвитку персоналу та рівня впровадження і використання новітніх технологій. Серед загроз не варто забувати про: жорстку конкуренцію, що з поширенням глобалізації та появою на ринку нових гравців, буде виявляти слабкі сторони та ще більше посилювати вимоги до банківських установ; нерівномірний розподіл фінансових ресурсів, що буде відсіювати слабких учасників ринку; підвищення ймовірності появи нових і загострення вже існуючих фінансових криз, що, так чи інакше, несе за собою великі збитки для фінансового ринку та його учасників.

Незважаючи на важливість і значущість зовнішніх чинників, не варто нехтувати внутрішніми факторами, що впливають на стійкість банку, – це фактори, що безпосередньо залежать від менеджменту банківської установи, а також його діяльності на ринку. Внутрішні чинники виходять на перший план за умови відносної стабільності на міжнародних ринках, в економічній і соціально-політичній сферах всередині самої країни, і в разі нехтування чи недостатнього врахування можуть значно загострити позиції банку та послабити його стійкість.

Аналізуючи внутрішні фактори формування стійкості, в цілому підтримуємо підхід таких науковців, як С. Добринь та І. Убілава, котрі співвідносять цю групу чинників з відповідними видами стійкості банківської установи [4, с. 94]. Серед внутрішніх факторів автори виділяють такі підгрупи: комерційні, організаційні, кадрові, технологічні, фінансові, інформаційні та ризикові.

Варто відзначити, що за класифікацією науковців підгрупа ризикових факторів є і у складі зовнішніх чинників [4, с. 93-94]. Проте, на наш погляд, виокремлювати в окрему підгрупу як ендегенних, так і екзогенних факторів ризикові чинники є не досить коректним, оскільки ризики, що виникають в банківській діяльності, є, скоріше, наслідком дії тих чи інших факторів або їх неналежного врахування чи нехтування ними, тому, вважаємо, що ставити їх в один ряд з іншими підгрупами є не зовсім правильним та логічним.

З нашої точки зору, внутрішні фактори, що впливають на стійкість банку, доцільно розглядати та досліджувати за такими підгрупами:

- функціональні;
- організаційні;
- комерційні;
- фінансово-економічні.

Кожна із зазначених груп відповідає окремій структурній складовій стійкості комерційного банку і визначається показниками, які притаманні і характерні саме цій складовій. Єдине, що фактори, які стосуються фінансової та капітальної складових загальної стійкості банку, в даному випадку ми об'єднали в одну групу – фінансово-економічних факторів, оскільки вони в тій чи іншій мірі передбачають дослідження таких взаємопов'язаних між собою інтегральних фінансово-економічних характеристик та показників, як якість активів та пасивів, обсяги та структура власного капіталу, обсяги прибутку, достатність ліквідності тощо.

Варто зазначити, що виокремлення в окремі підгрупи таких внутрішніх чинників, як функціональні, організаційні та комерційні пов'язане ще й з постійно зростаючою важливістю та значимістю якісних характеристик діяльності банків (рівень менеджменту та персоналу, стратегія діяльності, перелік та якість послуг, взаємодія з іншими суб'єктами на

ринку та ін.). Враховуючи всепоглинаючі процеси глобалізації та стрімкий характер розвитку світового фінансового ринку, все більше уваги привертається саме до тих факторів, які неможливо виявити за допомогою звітності та виміряти кількісними показниками (які, до речі, можна викривити і, тим самим, надати недостовірну або недостатньо коректну інформацію про результати діяльності банків).

На наш погляд, вдала класифікація факторів, що формують і впливають на стійкість комерційного банку, може забезпечити більш повний та всебічний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування банку в теперішньому часі та на майбутнє, а також дасть змогу адекватно і, головне, вчасно реагувати на можливі загрози і використовувати наявні переваги. Більш того, ретельний підхід до класифікації факторів дає змогу покращити підходи до оцінки стійкості банку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розглянуті в роботі різноманітні класифікації факторів, що впливають на стійкість банку, підтверджують наявність різносторонніх думок та підходів до визначення основних чинників, що визначають та у процесі коригують банківську діяльність. Варто зазначити, що приведені фактори можуть відрізнитись та мати різний вплив залежно від самого банку, його діяльності, організаційної структури, стратегії та інших індивідуальних особливостей. Та більшість своїх класифікацій автори зводять до необхідності врахування як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що можуть мати різні наслідки для банківських установ, – не варто нехтувати ними, особливо в умовах економічної нестабільності чи в умовах поширення глобалізаційних процесів.

При цьому не можна не зазначити, що оцінку стійкості банку та вибір найбільш ефективних шляхів її забезпечення не варто робити, керуючись лише окремими факторами формування стійкості. Для більш повної картини необхідно врахувати якомога більше факторів, у тому числі в динаміці, та прослідкувати їх взаємозалежність та взаємозв'язок. Лише всебічний аналіз різних факторів формування

стійкості банку дасть найбільш повну, актуальну та правдиву інформацію про теперішній стан та можливі прогнози функціонування банку на майбутнє, саме тому це питання є вкрай важливим в сучасних кризових умовах і потребує подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Стійкість банківської системи України // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 75-87.
2. Бобрик М.А. Совершенствование системы индикаторов финансовой устойчивости коммерческих банков: автореф. дис. ... к. э. н.: 08.00.10. – М., 2011.
3. Ганцева Л.А. Обеспечение финансовой устойчивости коммерческого банка: автореф. дис. ... к. э. н.: 08.00.10. – Екатеринбург, 2001. – 15 с.
4. Добринь С.В. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С.В. Добринь, І.Б. Убілава // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2010. – № 29. – С. 92-96.
5. Іващук О.О. Стійкість банківської системи як індикатор макроекономічної стабілізації / О.О. Іващук // *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. – 2013. – Вип. 23. – С. 285-289.
6. Касютин А.Е. О понятиях надёжности и устойчивости коммерческого банка / А.Е. Касютин // *Фундаментальные исследования*. – 2005. – № 4. – С. 76-77.
7. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
8. Мстоян К.В. Надійність банку: сутність, складові та фактори впливу [Електронний ресурс] // *Ефективна економіка*. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1142>.
9. Новикова В.В. Методологические основы формирования рейтинга надёжности коммерческих банков: автореф. дис. ... к. э. н.: 08.00.10. – М., 1996. – 24 с.
10. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков [Текст]: монография / Е.А. Тарханова. – Тюмень: Издательство «Вектор Бук», 2004. – 186 с.
11. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки: монография / Г.Г. Фетисов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 168 с.
12. Шелудько Н.М. Управління фінансовою стійкістю комерційних банків: монографія / Н.М. Шелудько; Ін-т економіки НАН України. – К., 2002. – 228 с.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

**Бурдю І.М.***аспірант кафедри обліку й аудиту  
Львівського інституту банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України*

### ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ РИЗИКІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню питання організації внутрішньогосподарського контролю ризиків будівельних підприємств. У ході досліджень виділено основні види ризиків, що супроводжують діяльність організації. Обґрунтовано необхідність проведення контролю зазначених ризиків та виділено основні його етапи.

**Ключові слова:** будівництво, ризики, внутрішній контроль, збалансована система показників, керування ризиками.

#### **Бурдю И.М. ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РИСКОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ**

Статья посвящена исследованию вопроса организации внутрихозяйственного контроля рисков строительных предприятий. В ходе исследований выделены основные виды рисков, сопровождающих деятельность организаций. Обоснована необходимость проведения контроля указанных рисков и выделены основные его этапы.

**Ключевые слова:** строительство, риски, внутренний контроль, сбалансированная система показателей, управление рисками.

#### **Burdo I.M. PECULIARITIES OF INTERNAL RISKS CONTROL OF CONSTRUCTION COMPANIES**

The article investigates the issue of organization of internal risks control of construction companies. In the process of the research the main types of risks accompanying the activity of organizations have been distinguished. The necessity of controlling these risks has been justified and its main stages have been highlighted.

**Keywords:** construction, risks, internal control, balanced scorecard, risk management.

**Постановка проблеми.** Галузь будівництва характеризується високою небезпекою виникнення різноманітних форс-мажорних обставин, змін у глобальній економічній ситуації або локальних змін в законодавстві чи економіці, котрі, враховуючи тривалість інвестицій та капіталомісткість процесу будівництва, можуть негативним чином відбитися на результатах. На практиці згадані наслідки можуть обернутися значним подовженням тривалості циклу будівництва об'єкта, невідповідністю якості збудованого об'єкту нерухомості задекларованим початковим стандартам, втратою чи пошкодженням об'єкту будівництва у зв'язку з недостатньо вивченими геодезичними умовами або зі зміною власника об'єкта. Зазначені ризики, що супроводжують діяльність будівельних підприємств, необхідно досліджувати на стадії попереднього внутрішньогосподарського контролю для прийняття ефективних управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методичні підходи до оцінки ризиків стали предметом дослідження таких науковців, як О.А. Зоріна, Л.О. Коваленко. Особливості аналізу ризиків у будівництві аналізували такі науковці, як Н.Е. Симионова, Г.М. Шовкопляс, Г.Л. Вербицька.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне науковим напрацюванням, варто зазначити, що низка питань цієї проблеми залишаються невирішеними. Це, перш за все, пов'язано з наявністю прогалин в законодавстві, що регулює фінансово-господарську діяльність будівельних підприємств, його суперечливістю та частими змінами; відсутністю єдиних методичних підходів до управління ризиками, що включає процес ідентифікації, оцінки імовірних ризиків, вибору шляхів мінімізації ризику та контролю за виконанням обраної альтернативи.

**Виклад основного матеріалу.** Як свідчать результати досліджень, попередній контроль ризиків з якими пов'язане виконання будівельних договорів, доцільно здійснювати у певній послідовності.

Першим етапом контролю є визначення усіх можливих ризиків з метою формування інформаційної бази для подальшого оцінювання їх впливу. Чітка систематизація всього спектра ризиків, характерного для конкретного будівельного підприємства, дасть можливість правильно ідентифікувати всі можливі види ризику, які виникають при здійсненні конкретної операції та їх вплив на діяльність організації загалом. У цьому контексті пропонуємо за основу при ідентифікації ризиків використати елементи Збалансованої Системи Показників (далі ЗСП), що забезпечує цілеспрямований моніторинг діяльності підприємства, дозволяє прогнозувати і попереджувати появу ризиків, контролює найістотніші фінансові і нефінансові показники діяльності підприємства. Основна її структурна ідея полягає в тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп [3; 8, с. 841-848]: фінанси, бізнес-процеси, клієнти, навчання та розвиток. У збалансованій системі слід розрізняти показники, що вимірюють досягнуті результати і показники, що відображають процеси, які забезпечують досягнення цих результатів [5].

Саме з показниками другої групи пов'язані ризики, що можуть впливати на діяльність та фінансовий стан будівельного підприємства.

Для будівельних підприємств характерними є такі види ризиків, що відповідають основним складовим діяльності:

– ризики, пов'язані із фінансовим забезпеченням (ризик, пов'язаний із недостатністю залучення коштів на будівництво; ризик, пов'язаний із подо-

розрахунками вартості фінансових інструментів тощо), що відповідають фінансовій складовій ЗСП;

– ризики, пов'язані із здійсненням технологічного процесу (ризик нечасного виконання будівельного контракту; ризик перевищення фактичної вартості над кошторисною у зв'язку зі змінами умов будівництва тощо), що відповідають складовій бізнес-процесів;

– ризики, пов'язані із виконавцями будівництва (ризик недостатньої кваліфікації персоналу, ризик пов'язаний із завданням шкоди здоров'ю працівників тощо) – складова навчання та розвитку;

– ризики, пов'язані із ринками збуду (ризик погіршення репутації підприємства, ризик зниження купівельної спроможності тощо), належать до такої складової ЗСП, як «клієнти».

Процес побудови системи збалансованих показників для оцінки ризиків будівельного підприємства включає організацію робочої групи, розробку стратегічних цілей та показників.

Створення робочої групи проводиться за розпорядженням керівника підприємства. На даному етапі визначається склад команди, складається план робіт, встановлюються терміни, призначаються відповідальні виконавці. Більшість дослідників даної системи вважають, що оптимальна чисельність команди складає 7-10 чоловік, а також керівник проекту, адміністратор, архітектор системи. На нашу думку, така чисельність команди є виправданою лише для великих за розміром підприємств із значним обсягом виконуваних робіт. Що стосується невеликих за розміром будівельних підприємств, доцільно до складу робочої групи включити по представнику із відділів, що відповідають за основні складові системи. Важливою вимогою до членів робочої групи є аналітичні здібності, знання та вміння застосовувати математичні і статистичні методи розрахунків, володіння відповідними комп'ютерними програмами, що застосовуються при розрахунку ризиків.

Представники робочої групи мають запропонувати декілька стратегічних цілей по кожному з напрямків та визначити види ризику, які можуть впливати на досягнення цілей. При виборі ризиків як показників збалансованої системи варто враховувати такі критерії:

– показники повинні в достатній мірі характеризувати як специфічні властивості виробничої системи будівельного підприємства, так і її взаємини з навколишнім середовищем;

– до показників збалансованої системи слід пред'являти такі вимоги, як об'єктивність, легкість і зручність вимірювання, мінімальна, але достатня кількість, відповідність рівню управління (потребам управління на цьому рівні);

– показники оцінки витрат повинні відповідати рівням ціноутворення в будівництві (локальний та об'єктний кошторис, зведений кошторисний розрахунок) [7, с. 139].

Ідентифікація фінансових ризиків полягає у виявленні всіх видів можливих ризиків, пов'язаних з кожною конкретною операцією. Проте оцінка всіх можливих ризиків у їх взаємозв'язку є трудомістким та витратним процесом. Саме тому на етапі ідентифікації ризиків, членам робочої групи доцільно вибрати ті, імовірність настання яких найбільша для конкретного підприємства та які в подальшому будуть включені у систему збалансованих показників. Для цього можна скористатися експертним методом, запропонованим Н.Е. Сімоновою, який полягає у присвоєнні наступних коефіцієнтів:

0 – ризик визнається несуттєвим і немає необхідності його враховувати і коригувати розрахунки за проектом;

0,25 – ризик, найімовірніше, не наступить;

0,5 – ситуація є невизначеною, важко сказати, настане чи ні подія (шанси рівні);

0,75 – більш імовірно, що ризик проявиться;

1,0 – практично однозначно, що ризик проявиться.

Наступним кроком при визначенні імовірності настання ризику за Н.Е. Сімоновою, є присвоєння числових значень ступеня їх потенційного впливу на проект:

3 – ризик здатний призвести до повної неможливості реалізувати проект (цілі проекту не будуть досягнуті);

2 – ризик здатний істотно знизити основні показники проекту;

1 – ризик здатний вплинути на терміни і витрати по реалізації окремих заходів проекту.

Ризики з великим пріоритетом мають великі питомі ваги, а з однаковими пріоритетами – одні й ті ж ваги, що служить підставою для визначення середньої ймовірності виникнення ризиків за проектом [6, с. 17-20].

Після визначення ризиків, пов'язаних із реалізацією конкретного проекту в будівництві, проводиться оцінка їх впливу, що є другим етапом контролю. Оскільки ризик є імовірнісною категорією, то для оцінювання його впливу доцільно використовувати економіко-статистичні методи.

Економіко-статистичні методи оцінки ризику передбачають вивчення статистики втрат і прибутків на даному або аналогічному підприємстві за попередні періоди. На базі масиву зібраного статистичного матеріалу визначають величину і частоту отримання вигоди та виникнення фінансових втрат при настанні фактора ризику.

При цьому активно використовують такі інструменти статистичного методу як дисперсія, стандартне (середньоквадратичне) відхилення, коефіцієнт варіації.

Дисперсія – це середньозважена величина з квадрата відхилень дійсних фінансових результатів від середніх і визначається за формулою:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (x_i - x_{\text{сеп}})^2 \times P_i \quad (1)$$

де,  $\sigma^2$  – дисперсія;  $x_i$  – значення можливого фінансового результату;  $x_{\text{сеп}}$  – середнє значення можливого фінансового результату  $P_i$  – імовірність виникнення можливого фінансового результату.

Середньоквадратичне відхилення ( $\sigma$ ) визначається за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (2)$$

Економічний зміст середньоквадратичного відхилення з погляду теорії ризиків полягає в характеристиці максимально можливого коливання досліджуваного параметра від його середнього очікуваного значення. Чим більша величина дисперсії і середньоквадратичного відхилення, тим ризикованіше управління рішенням.

Коефіцієнт варіації ( $V$ ) – це відносна величина і розраховується як відношення середньоквадратичного відхилення до середнього фінансового результату (математичного очікування):

$$V = \sigma / x_{\text{сеп}} \quad (3)$$

Чим менше значення коефіцієнта варіації, тим більша стабільність прогностичної ситуації і, відповідно, менший ступінь ризику. Варіювання вважається слаб-

ким, якщо  $v < 10\%$ , якщо  $v$  від 11-25% – середнім і значним – при  $v > 25\%$  [1, с. 151-152; 2, с. 221-229; 4].

Третім етапом контролю ризиків у будівництві є прийняття рішення щодо реалізації проекту із урахуванням впливу можливих ризиків та аналізу можливостей управління ними. У літературі з проблем ризик-менеджменту виділяють такі методи регулювання ризиками:

- уникнення, запобігання виникненню ризиків (відмова від роботи з неперевіреними контрагентами, пошук гарантів, відмова від ризикованих проектів тощо);

- прийняття ризику (наприклад усвідомлене фінансування житлового будівництва з урахуванням потенційних ризиків на засадах формування системи ресурсних резервів щодо компенсації втрат при їх виникненні);

- оптимізація (зниження) ступеня ризику, яка може здійснюватися різними способами: шляхом розподілу ризиків, страхування, диверсифікації, лімітування тощо.

Обираючи заходи обмеження ризику, варто пам'ятати, що кожен з них має свою ціну, тобто ведуть до збільшення витрат на реалізацію прийнятого рішення. У разі страхування ризику ціною буде величина страхових внесків, у разі резервування засобів – витрати на створення резервних фондів, диверсифікація може призвести до зниження прибутків через вибір менш дохідних варіантів.

Обирати заходи мінімізації ризику доцільно залежно від області ризику. Області мінімального ризику відповідає величина втрат у розмірі чистого прибутку. Тому немає сенсу вибирати зовнішні заходи обмеження ризику, оскільки їхня ціна може перевищити ймовірний розмір збитку. У цьому разі варто скористатися комплексним використанням внутрішніх заходів мінімізації ризику, що дасть можливість суттєво його знизити.

В області підвищеного ризику максимальним розміром ймовірних втрат буде розрахунковий прибуток. Тому, окрім комплексного використання внутрішніх способів обмеження ризику, пропонуємо скористатися страхуванням.

Область критичного ризику характеризується можливими втратами у розмірі валового доходу, що є досить небезпечним для підприємства. Тому тут доцільно скористатися не тільки внутрішніми способами обмеження ризику, а й страхуванням його частини та частковою передачею іншим інвесторам на умовах контракту.

Аналіз імовірних шляхів управління ризиками залежно від різних варіантів розвитку подій доцільно проводити із залученням робочої групи по створенню збалансованої системи показників. Для того, щоб здійснити успішний вибір альтернативи необхідно, щоб усі можливі варіанти рішень були сумісні один з одним. Альтернативні варіанти управлінських рішень повинні наводитися в порівнянні кількох факторів: часу, якості, масштабу (обсягу) виробництва об'єкта, складності здійснення, очікування матеріальної вигоди (втрат), відповідності профілю діяльності організації, залучення додаткової інформації. Для цього виробляються і порівнюються альтернативи у прийнятті рішення. За основу порівняння береться питання про те, яка альтернатива найкраще відповідає цьому критерію. З ураху-

ванням цієї обставини кожній альтернативі присвоюється свій бал, значення якого входить характер можливих наслідків прийнятого рішення. Оцінка кожної альтернативи може бути здійснена щодо кожного з критеріїв за порядковою (ранговою) шкалою.

Також на даному етапі, робоча група має розглянути можливі варіанти відхилення від обраного курсу управління ризиками, та передбачити альтернативні варіанти. Для цього на кожен вид ризику доцільно обрати альтернативу до обраного варіанту управління на випадок оптимістичного та песимістичного розвитку подій, з врахуванням наявних ресурсів і можливостей.

Під час альтернативного планування розглядають лише події, які можуть справді відбуватися і вплинути на організацію. Наступним кроком альтернативного планування є виділення робочою групою конкретних ознак та показників, що свідчать про імовірність настання події.

Варто відзначити, що контроль за виконанням обраної програми регулювання ризиком та оцінка її ефективності має вже не попередній, а постійний характер [1, с. 154]. Саме тому складання альтернативних сценаріїв розвитку подій спростить процедуру поточного контролю за станом управління ризиками та дозволить прийняти швидке оперативне рішення.

**Висновки з проведеного дослідження.** Традиційне вимірювання ефективності діяльності підприємства, зосереджене тільки на фінансових показниках, одержаних з систем бухгалтерського обліку, не дозволяє побудувати точний прогноз його розвитку, особливо за умови впливу ризиків, які характерні для будівельних підприємств. За таких обставин доцільними є розробка та використання методичних підходів до контролю ризиків у будівництві, що передбачають побудову збалансованої системи показників, характерних для конкретного підприємства, та використання економіко-статистичних методів для оцінки даних ризиків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вербицька Г.Л. Регулювання ризиків житлового будівництва / Г.Л. Вербицька, О.О. Пшик-Ковальська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 769: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 149-155.
2. Зоріна О.А. Методи аналізу фінансових ризиків / О.А. Зоріна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку контролю і аналізу. – 2011. – № 2(20). – С. 221-229.
3. Ивлев В. Balanced scorecard – альтернативные модели [Електронний ресурс] / В. Ивлев, Т. Попова. – Режим доступу: [http://www.iteam.ru/publications/strategy/section\\_27/article\\_478](http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_478).
4. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
5. Редченко К.І. EVAлюция сбалансированной системы показателей [Електронний ресурс] / К.І. Редченко. – Режим доступу: [http://iteam.ru/publications/strategy/section\\_27/article\\_298](http://iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_298).
6. Симионова Н.Е. Анализ рисков строительного предприятия / Н.Е. Симионова, И.Ю. Петухов // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5. – С. 17-20.
7. Шовкопляс Г.М. Існуючі ймовірні ризики в механізмі фінансування будівництва житла та шляхи їх усунення / Г.М. Шовкопляс // Проблеми законності: Акад. зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 117. – С. 76-83.
8. Штеревея А.В. Формування показників для оцінки діяльності підприємства / А.В. Штеревея // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005 Випуск 210: в 4 т. Том III. – С. 841-848.

УДК 657

**Воськало Н.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та аналізу  
Національного університету «Львівська політехніка»*

## КОНТРОЛЬ ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто порядок здійснення контролю за формуванням та використанням власного капіталу підприємства. Розроблено схеми контролю кожної складової власного капіталу. Розкрито джерела інформації для проведення контролю.

**Ключові слова:** власний капітал, контроль, зареєстрований капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений капітал, вилучений капітал.

### **Воськало Н.М. КОНТРОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье рассмотрен порядок осуществления контроля за формированием и использованием собственного капитала предприятия. Разработаны схемы контроля каждой составляющей собственного капитала. Раскрыты источники информации для проведения контроля.

**Ключевые слова:** собственный капитал, контроль, зарегистрированный капитал, капитал в оценке, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, неоплаченный капитал, изъятый капитал.

### **Voskalo N.M. CONTROL OF FORMING AND ACCOUNTING FOR THE OWNER'S EQUITY OF THE ENTERPRISE**

In the article the procedure of control over the formation and use of owner's equity of the company is examined. The schematic model of control of owner's equity components is developed. The sources of information for control are considered.

**Keywords:** owner's equity, control, registered capital, revaluation capital, additional capital, reserve capital, retained earnings, unpaid capital, withdrawn capital.

**Постановка проблеми.** Власний капітал є першочерговим джерелом фінансування діяльності підприємства та виражає корпоративні права засновників. Контроль за правильністю формування та використання власного капіталу відповідно до чинного законодавства повинен забезпечити захист інтересів власників та сприяти підвищенню фінансової стабільності підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Власний капітал є об'єктом дослідження багатьох науковців. Зокрема, застосування комп'ютерних технологій для удосконалення формування облікової інформації про власний капітал розглянуто у праці О.Н. Коркушко [2], порівняльний аналіз нормативного регулювання складових власного капіталу на підприємствах різних форм власності проведено С.С. Нестеренко [3], законодавчі прогалини та колізії у нормативно-правовій базі обліку та контролю власного капіталу досліджено Ю.О. Якимовим [4], Т.Г. Камінська розробила методику внутрішнього контролю кругообігу капіталу підприємства і, зокрема, зазначала, що контроль на підприємстві краще починати не з активів, а з джерел їх формування – власного капіталу та зобов'язань [1]. Однак методика контролю складових власного капіталу розкрита не в повній мірі.

**Постановка завдання.** Розробити програми здійснення внутрішнього контролю за формуванням та використанням власного капіталу в розрізі його складових з зазначенням контрольних процедур та джерел інформації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для вдосконалення внутрішнього контролю доцільно створити систему стандартів у вигляді документів, які регламентують порядок його організації і здійснення. Зокрема, це положення про внутрішній контроль, в якому обов'язково вказують суб'єкти та об'єкти контролю. Щодо власного капіталу як об'єкта контролю, повинні бути зазначені цілі контролю кожної з його складових з метою узагальнення, щоб підвищити ефективність використання власного капіталу загалом.

Контроль власного капіталу доцільно розпочинати з вивчення умов установчого договору та ста-

туту підприємства, в яких наведено основні положення щодо формування та використання власного капіталу. Перевірці також підлягає своєчасність проведення загальних зборів акціонерів і засідань правління, їхня правомірність – на них визначають напрями використання власного капіталу.

Етапи контролю власного капіталу наведено на рисунку 1.

Зареєстрований капітал складається з статутного та пайового капіталу. Їх наявність залежить від організаційно-правової форми підприємства.

Під час перевірки статутного капіталу необхідно з'ясувати, чи відповідає його розмір законодавчим вимогам (мінімальний розмір статутного капіталу визначено Законами України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства») та статутним документам (засновницький договір, у якому може бути зафіксований більший розмір статутного капіталу, окрім того договором встановлено порядок внесення вкладів учасників і вид інвестиції (грошовими коштами чи майном), метод оцінки майнового внеску, а також належно зареєстрований статут підприємства).

Також необхідно перевірити документи, що підтверджують фактичне здійснення внесків до статутного капіталу (платіжні доручення та виписки банку, якщо внески зроблено грошовими коштами; акт прийому-передачі – якщо внески здійснювались майном, наявність оцінки майна згідно з домовленістю засновників).

Перевіряючи операції зі зміни розміру статутного капіталу, необхідно його розмір зіставляти з мінімальними розмірами на дату реєстрації змін до статуту товариства.

Першочерговими завданнями контролю операцій із пайовим капіталом є: перевірка законності та справедливості розпаювання вартості майна; визначення справедливої грошової оцінки розпайованого та додатково внесеного майна; встановлення достовірності та повноти визначення фінансового результату та розподілу його між пайовиками; правильність встановлення грошової оцінки вартості майна (паю) у разі виходу учасника із товариства; правильність та своєчасність складання необхідних документів за

внесками до пайового капіталу; правильність відображення таких операцій у бухгалтерському обліку.

Програму контролю зареєстрованого капіталу подано на рис. 2.

Контроль формування капіталу в дооцінках визначає обґрунтованість проведення переоцінки необоротних активів. Контроль додаткового капіталу передбачає перевірку: визначення емісійного доходу, фактичного внеску засновників у інший вкладений капітал, накопичених курсових різниць, операцій з безкоштовно отриманими необоротними активами та іншим видом додаткового капіталу.

Здійснюючи контроль за достовірністю відображення операцій на рахунку 41 «Капітал у дооцінках», необхідно враховувати, чи це перша переоцінка необоротних активів, чи наступна. Контролеру

потрібно встановити доцільність проведення такої переоцінки, тобто чи залишкова вартість об'єкта істотно відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, а для нематеріальних активів – чи існує для них активний ринок. Рівень суттєвості для здійснення переоцінки необхідно зазначити у наказі про облікову політику. Також необхідно з'ясувати, чи укладено договори на виконання оцінювальних робіт з незалежними оцінювачами, оскільки для визначення справедливої вартості під час оцінювання майна з метою переоцінки основних засобів для цілей бухгалтерського обліку залучення суб'єкта оціночної діяльності, що має відповідну ліцензію, є обов'язковим відповідно до Податкового кодексу.

Контролер повинен також перевірити, чи здійснювалося переведення капіталу в дооцінках до



Рис. 1. Загальна схема контролю формування і використання власного капіталу підприємства



нерозподіленого прибутку, відповідно до Наказу про облікову політику.

Контролер повинен перевірити, чи виникав під час продажу, випуску або анулювання інструментів власного капіталу емісійний дохід, а також повноту його відображення на субрахунку 421 «Емісійний дохід» та правильність розрахунку.

Також необхідно перевірити інший капітал, що вклали засновники підприємств, який перевищує розмір статутного капіталу, інші внески тощо без рішень про зміни розміру статутного капіталу на основі протоколів зборів засновників; повноту цих внесків на підставі первинних документів, реєстрів обліку тощо.

Перевірці підлягає і відображення операцій із безкоштовного отримання підприємством необоротних активів та інших видів додаткового капіталу за даними первинних документів, облікових реєстрів, фінансової звітності тощо. Також необхідно перевірити, чи на їхню вартість сформовано додатковий капітал (за кредитом субрахунка 424 «Безоплатно одержані необоротні активи») та чи визнаються доходом і списуються з додаткового капіталу суми нарахованої амортизації упродовж строку корисного використання та в разі вибуття таких активів на суму залишкової вартості.

Контроль за операціями з резервним капіталом передбачає, насамперед, з'ясування, чи правильно визначено його розмір. Для господарських товариств, відповідно до чинного законодавства, розмір резервного капіталу повинен бути не меншим за 15% статутного капіталу.

Отже, під час перевірки необхідно звірити розмір резервного капіталу зазначеного у Головній книзі (рах. 43), Журналі 7 та фінансовій звітності (Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ряд. 1415), Звіт про власний капітал (кол.6), Примітки до річної фінансової звітності) із даними, вказаними у статуті та Наказі про облікову політику. У разі, якщо резервний капітал сформовано ще не повністю, то необхідно перевірити, чи зроблено до нього відрахування із чистого нерозподіленого прибутку (5% чи більше залежно від розміру, передбаченого в статуті та Наказі про облікову політику).

Також необхідно перевірити рух резервного капіталу, тобто на які цілі його використано. Для цього звіряють обороти за рахунком 43 у Головній книзі з напрямками використання резервного капіталу, зазначеними в наказі про облікову політику та рішеннями, що прийняли засновники та учасники товариства.

Під час контролю формування нерозподіленого прибутку перевіряють чи відображено у бухгалтерському обліку обороти за рахунком 79 «Фінансові результати» за підсумками звітного періоду за видами діяльності та чи визначено фінансовий результат. Також необхідно перевірити правильність визначення прибутку відповідно до Податкового кодексу України та порівняти з даними бухгалтерського прибутку.

Порядок розподілу прибутку, строки та порядок виплати частки прибутку встановлюють на підставі рішень учасників товариства (загальних зборів). Контролеру на цій ділянці необхідно перевірити, чи є протоколи рішень засновників та чи передбачено такі цілі використання прибутку в установчих документах, обліковій політиці та чи не суперечать вони Закону України «Про господарські товариства», Цивільному кодексу України та Закону України «Про акціонерні товариства».

Що ж стосується виплати дивідендів у акціонерних товариствах, то контролеру необхідно перевірити: чи однаковий розмір дивідендів на одну акцію одного типу та як їх виплачено; чи зареєстровано у встановленому законодавством порядку звіт про результати

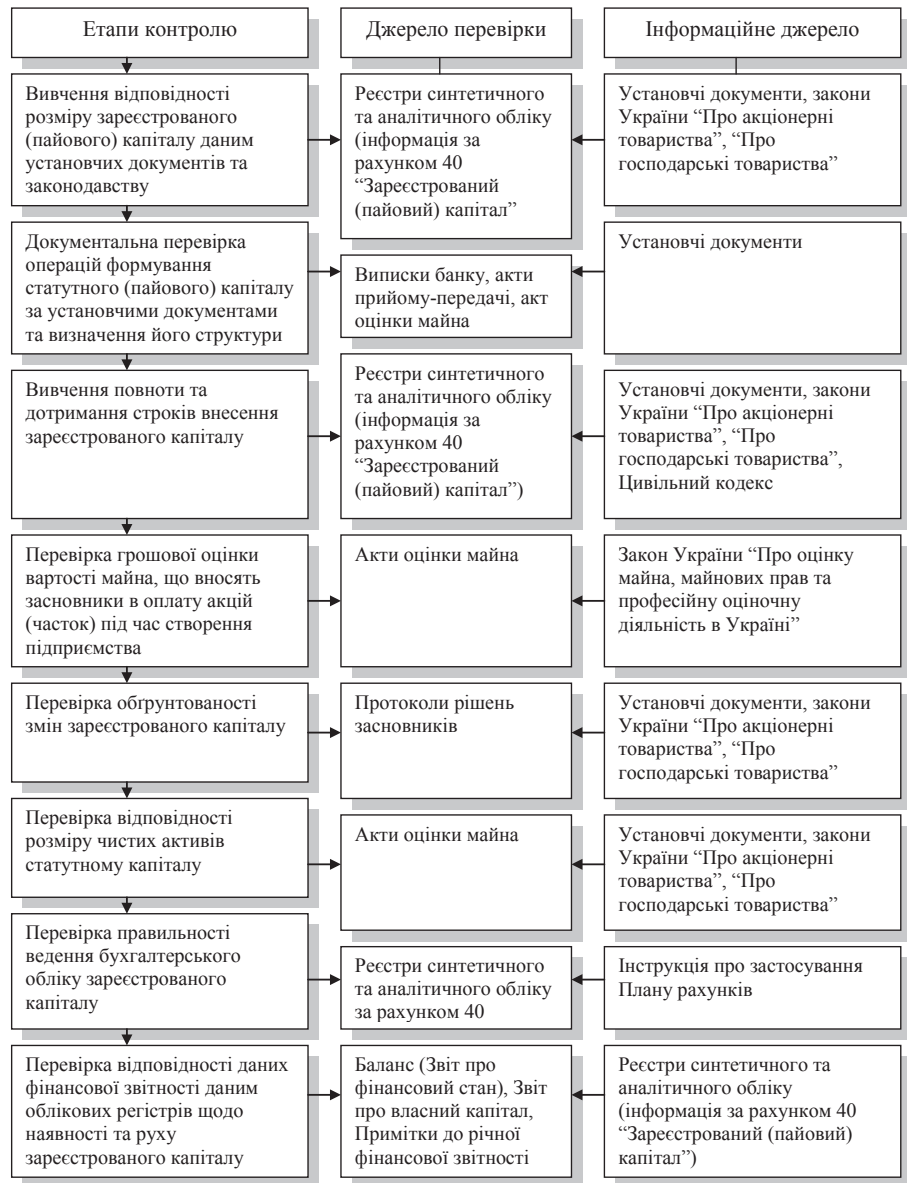


Рис. 2. Схема контролю зареєстрованого капіталу

розміщення акцій, на які виплачуються дивіденди; що є джерелом виплати дивідендів; чи не перевищено строк виплати дивідендів (шести місяців); чи дата складання переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів за простими акціями, що встановила спостережна рада, не передує даті прийняття загальними зборами рішення про виплату дивідендів; чи перелік осіб, які мають право на одержання дивідендів за привілейованими акціями, складено протягом одного місяця після закінчення звітного року; чи дотримано порядку повідомлень про виплату дивідендів та їх правомірності.

Етапи контролю нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) подано на рисунку 3.

Контроль вилученого капіталу здійснюється на підставі даних з рахунка 45 «Вилучений капітал», який виникає у разі викупу власних акцій (часток) у акціонерів з метою їх перепродажу, анулювання (зменшення статутного капіталу) тощо. Рішення про вилучення капіталу ухвалює керівний орган підприємства, до компетенції якого входить приймати такі рішення. Рішення оформляють протоколом.

Контролюючи рух за дебетом рахунка 45 «Вилучений капітал», на якому обліковується фактична собівартість акцій власної емісії або часток, які викупило господарське товариство у його учасників, необхідно враховувати, що вона складається з ціни їх придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням. За кредитом цього рахунка відображається вартість анульованих або перепроданих акцій (часток).

Також контролеру необхідно перевірити, чи під час вилучення та перепродажу акцій дотримано переважне право акціонерів на придбання акцій, що продають інші акціонери цього товариства, за ціною та на умовах, які запропонував акціонер третій особі, пропорційно до кількості акцій, що належать кожному з них. Це право чинне протягом двох місяців від дня отримання товариством повідомлення акціонера про намір продати акції. У разі порушення зазначеного переважного права на придбання акцій будь-який акціонер товариства має право упродовж трьох місяців від дня, коли він дізнався або повинен був дізнатися про таке порушення, вимагати в судовому порядку переведення на нього прав та обов'язків покупця акцій.

Перевіряючи процес купівлі-продажу акцій, визначають, чи публічне акціонерне товариство пройшло процедуру включення акцій до біржового списку хоча б однієї фондової біржі. Викуп акціонерним товариством розміщених ним цінних паперів здійснюється на підставі рішення загальних зборів за згодою власників таких акцій. За цією операцією необхідно перевірити, чи дотриманий порядок такої процедури, визначений у статуті товариства та/або рішенні загальних зборів. На підставі рішення загальних зборів контролер перевіряє: яка максимальна кількість тип та/або клас акцій, що викупаються; строк викупу; ціна викупу (або порядок її визначення); форма оплати за акції; дії товариства щодо викуплених акцій.

Перевіряють погашення заборгованості з неоплаченого капіталу за видами розміщених неоплачених акцій (для акціонерних товариств) та за кожним засновником (учасником) підприємства на основі даних за рахунком 46 «Неоплачений капітал».

Контролер повинен перевірити джерела та строк погашення такого капіталу, оскільки він не повинен перевищувати 12 місяців.

Повний та своєчасний контроль за власним капіталом підприємства має важливе значення для збереження його майна та здійснення ефективної господарської діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, здійснюючи контроль власного капіталу, необхідно перевірити його складові, оцінити внесене майно, вести моніторинг системи бухгалтерського обліку, фінансової та господарської інформації, дотримання нормативних актів, економічності та ефективності діяльності підприємства тощо. Правильність і своєчасність контролю сприяє забезпеченню збереження майна підприємства, дотримання засновниками своїх зобов'язань, об'єктивного відображення прибутку підприємства, що сприяє прозорості діяльності та інвестиційній привабливості підприємства.



Рис. 3. Схема контролю нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Камінська Т.Г. Внутрішній контроль кругообороту капіталу підприємства в умовах інтеграційних процесів / Т.Г. Камінська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 271-276.
2. Коркушко О.Н. Застосування комп'ютерних технологій для удосконалення формування облікової інформації про власний капітал / О.Н. Коркушко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 325-329.
3. Нестеренко С.С. Порівняльний аспект нормативного регулювання складових власного капіталу на підприємствах різних форм власності [Електронний ресурс] / С.С. Нестеренко. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2962>.
4. Якимов Ю.О. Законодавчі прогалини та колізії в нормативно-правовій базі обліку та контролю власного капіталу [Електронний ресурс] / Ю.О. Якимов. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/373/362>.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV.
6. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 року № 514-VI.
7. Про затвердження Порядку збільшення (зменшення) статутного капіталу публічного або приватного акціонерного товариства: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 1181 від 30.08.2011 р.
8. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III.

УДК 657.44:674

**Гурина Н.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Національного університету державної податкової служби України*

### **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ДОХОДІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

У статті висвітлено підходи до економічної сутності доходів. Подано характеристику основних етапів розвитку знань про доходи: від історії до сьогодення. Досліджено підходи щодо виокремлення їх класифікаційних ознак. Розглянуто особливості класифікації доходів деревообробних підприємств та їх вплив на прийняття управлінських рішень.

**Ключові слова:** доходи, класифікація доходів, центр доходів, деревообробні підприємства.

#### **Гурина Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДОХОДОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

В статье раскрыты подходы к экономической сущности доходов. Подана характеристика основных этапов развития знаний о доходах: от истории к настоящему. Исследованы подходы относительно выделения их классификационных признаков. Рассмотрены особенности классификации доходов деревообрабатывающих предприятий и их влияние на принятие управленческих решений.

**Ключевые слова:** доходы, классификация доходов, центр доходов, деревообрабатывающие предприятия.

#### **Gurina N.V. ECONOMIC ESSENCE OF PROFITS AND THEIR CLASSIFICATION: PROBLEMS AND WAYS OF DECISION**

In the article, going is reflected near economic essence of profits. Description of the basic stages of development of knowledges is given about profits. Investigational going near the selection of them classification signs. The features of classification of profits of wood-working enterprises and their influence are considered on acceptance of administrative decisions.

**Keywords:** profits, classification of profits, center of profits, woodworking enterprises.

**Постановка проблеми.** Формування інформаційної бази щодо доходів підприємства є одним з актуальних питань теоретичного та практичного характеру. Однак, в сучасній науковій літературі існують різні думки щодо трактування сутності доходів, що зумовлює виникнення суперечностей та неоднозначності у висвітленні цієї економічної категорії. Це спонукає до дослідження економічної сутності поняття «доходи» як одного з основних показників діяльності та пояснює важливість їх класифікації з урахуванням особливостей роботи підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у формування системи ведення обліку доходів підприємств зробили відомі вітчизняні науковці: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Ю.А. Верига, В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Н.М. Ткаченко, Є.Ю. Шара, Н.М. Шмиголь.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Різноманітність економічної категорії «доходи» пояснює відсутність єдиного підходу до виокремлення їх класифікаційних ознак, на які впливають різноманітність доходів та технологічні особливості підприємства.

**Метою статті** є узагальнення сутності економічної категорії «доходи», визначення її місця в сис-

темі обліку та в управлінні підприємством. Розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення класифікації доходів підприємств як передумови їх ефективного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Економісти різних часів досліджували економічну категорію «доходи», вивчали джерела їх виникнення та шляхи збільшення. Меркантилісти багатство країни ототожнювали із золотом і сріблом, які отримувались у результаті здійснення зовнішньої торгівлі. Російський меркантиліст Ф. Прокопович вважав, що досягти високого рівня добробуту країни можливо лише за умови безперервного розвитку промисловості, сільського господарства, торгівлі, засобів і шляхів сполучення [8]. А. Сміт стверджував, що капітал людини – це частина її майна, використавши яку, вона розраховує мати дохід, а збільшуючи власні доходи, вона збільшує і дохід країни, що відповідно сприяє збільшенню суспільного доходу держави. Іншими джерелами доходів А. Сміт вважав земельну ренту й заробітну плату. Він розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розділяється на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге – як резуль-

тат функціонування капіталу. А. Сміт розділив всю працю на продуктивну і непродуктивну. Продуктивною він вважав працю, яку можна обміняти на капітал, а непродуктивною – працю, яка обмінюється на дохід, а тому всю сферу нематеріального виробництва визнавав непродуктивною, тобто за ту, яка не приносить прибутку ні людям, ні державі [8]. К. Маркс у своїх працях також приділяв значну увагу доходам та джерелам їх утворення (рис. 1).

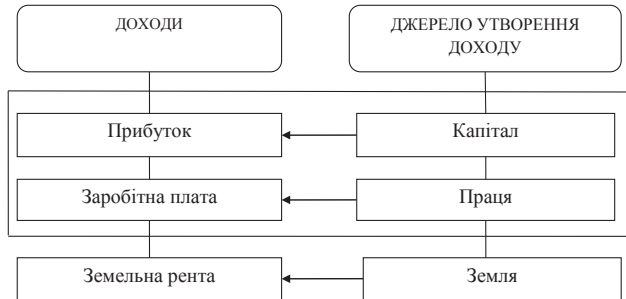


Рис. 1. Доходи та джерела їх утворення за К. Марксом (узагальнено за даними [8])

Основне джерело утворення доходу Карл Маркс вбачав у капіталі під яким він розумів сукупність певних виробничих відносин з приводу привласнення засобів виробництва і результату праці; земля – земельна рента; праця – заробітна плата. Отже, він вважав, що тільки разом це все може приносити дохід. А розвиток капіталізму призведе до зменшення значення ренти як джерела доходу, і залишаться два великих джерела його утворення – прибуток і заробітна плата [8]. Тому, враховуючи економічну ситуацію сьогодення, формулу, запропоновану К. Марксом, можна вважати актуальною.

Сучасні економісти також по-різному трактують поняття доходів. Умовно їх погляди можна розділити на дві категорії:

1) науковці, які ототожнюють дохід із виручкою від реалізації продукції;

2) автори, які визнають дохід ширшою категорією та зазначають про його вплив на визначення результату діяльності суб'єкта господарювання і величину власного капіталу (рис. 2).

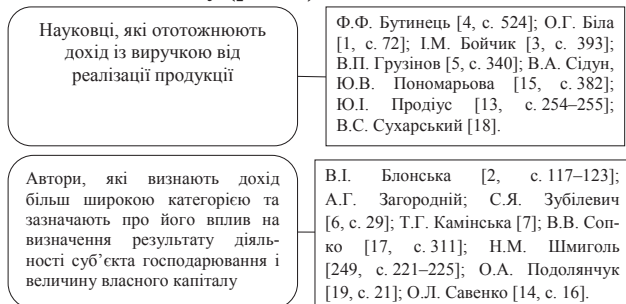


Рис. 2. Огляд досліджуваних сучасними науковцями питань щодо трактування економічної сутності категорії «дохід»

(узагальнено за даними [1-7; 11; 13-15; 17-19])

Аналіз публікацій свідчить про відсутність єдиного підходу до трактування поняття «доходи». Зазначимо, що крім літературних джерел, термін «доходи» розкривається і у нормативно-законодавчих актах. Зокрема, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» трактує доходи як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного

капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [9]. Проте у поданому визначенні наголос робиться на збільшення економічних вигод лише в результаті надходження активів, не враховуючи при цьому можливість отримання доходу в результаті збільшення вартості вже наявного активу, наприклад внаслідок дооцінки (переоцінки). Виправляє ситуацію П(С)БО 15 «Дохід», який говорить, що дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (крім внеску учасників) за умови, якщо оцінка доходу може бути достовірно визначена [12].

Підсумовуючи викладений матеріал, пропонуємо уточнене визначення у такій редакції: доходи – це збільшення економічних вигод унаслідок надходження активів і/або збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком внесків учасників) внаслідок здійснення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг у результаті прийняття ефективних управлінських рішень.

У сучасних умовах ринкової економіки для підприємств різних галузей важливим є процес контролювання доходів. Важливу роль при цьому відіграє їх класифікація. Доходи підприємства можна класифікувати за різними ознаками залежно від мети, для досягнення якої потрібна інформація про них.

З метою визнання та визначення суми доходу виокремлюють дохід від:

– реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг;

– реалізації товарів, продукції, інших активів, приданих з метою перепродажу (крім інвестицій у цінні папери);

– використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання процентів, дивідендів, роялті;

– звичайної діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) [12].

Згідно зі статтю 135 ПКУ усі доходи, отримані підприємством, класифікують за двома групами:

1) операційні – доходи, отримані від реалізації товарів (робіт, послуг);

2) позареалізаційні.

На деревообробних підприємствах обробка та підготовка сировини до виготовлення з неї продукції здійснюється поетапно у різних виробничих підрозділах. Це означає, що кожен центр витрат (у нашому випадку цех) передає іншому продукцію-напівфабрикат, що дає можливість достовірно підрахувати витрати, а в деяких випадках (реалізації напівфабрикатів) і отримані доходи.

Враховуючи специфіку роботи деревообробних підприємств, пропонуємо класифікацію доходів, яка надасть можливість контролювати величину отриманих доходів у розрізі операційних сегментів та визначати частку кожного структурного підрозділу і ступінь суттєвості певного виду доходу в загальній сумі доходів.

Класифікацію доходів деревообробних підприємств, запропоновану автором, подано у таблиці 1.

Позиція підприємства щодо суттєвості доходу, отриманого в результаті певного виду діяльності чи окремим структурним підрозділом, повинна регламентуватися документом про облікову політику. Крім того, на деревообробних підприємствах, де не тільки виготовляється продукція, але й обробляється сировина, призначена для її виготовлення, доцільно розмежовувати витрати і доходи не тільки за місцем їх виникнення, але й за видами здійснених робіт.

Таблиця 1  
Класифікація доходів деревообробних підприємств  
(уточнено за джерелами [10; 11; 16])

Класифікаційні ознаки	Доходи	Примітки автора
За формою отримання доходів	Матеріальні	Виражена у грошовій, матеріальній формі.
	Нематеріальні (неможливо отримати)	Виражена у певних економічних вигодах, які не обчислюються у грошовій формі, наприклад право на користування будь-чим.
За визнанням	Планові	
	Отримані (фактичні)	
За періодичністю	Поточні	
	Майбутніх періодів	
За ступенем суттєвості	Суттєві	Дохід вважається суттєвим, якщо його частка в загальній сумі доходів становить не менше 5%. Проте така позиція повинна бути прописана у документі, який регламентує облікову політику підприємства.
	Несуттєві	
За центрами доходів	Центр доходів «Основне виробництво»	На прикладі місць ймовірного отримання доходів у результаті реалізації напівфабрикатів або наданих послуг.
	Центр доходів «Допоміжне виробництво»	
За географічним сегментом		Ця класифікаційна ознака характерна для підприємств, які мають у своєму складі дочірні підприємства або відокремлені підрозділи.
З огляду на об'єкт реалізації	Реалізовані	Отримані в результаті перепродажу придбаного об'єкта.
	Виготовлені	Отримані в результаті реалізації виготовленого об'єкта.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи викладений матеріал, запропоновано уточнене визначення доходів: доходи – це збільшення економічних вигод унаслідок надходження активів і/або збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (за винятком внесків учасників) внаслідок здійснення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг у результаті прийняття ефективних управлінських рішень. Внаслідок проведеного дослідження зроблено висновок, що використовувати на деревообробних підприємствах стандартну класифікацію доходів недоцільно. Запропонована класифікація забезпечуватиме не тільки групування їх за підрозділами, ступенем суттєвості, формою отримання та географічним сегментом, але й дасть можливість приймати управлінські

рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія-2006, 2008. – 383 с.
- Блонська В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 117–123.
- Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчик. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
- Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с.
- Грузинов В.П. Економіка підприємства (предпринимательская): учебник / В.П. Грузинов. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 795 с.
- Зубілевич С.Я. Облік і звітність доходів і видатків: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / С.Я. Зубілевич; Український державний універ-т водного госп-та природокористування. – К., 2004. – 29 с.
- Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку Електронний ресурс] / Т.Г. Камінська // Науковий вісник НУБіП України: зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 154, ч. 3. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnu/2010\\_154\\_3/10ktg.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnu/2010_154_3/10ktg.pdf).
- Климко Г.Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Канищенко та ін.; за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк. – Знання, 1997. – 743 с.
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.
- Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов / В.Ф. Палий. – М.: Инфра-М, 2009. – 278 с.
- Подольчук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О.А. Подольчук. – К., 2009. – 21 с.
- Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів від 31 березня 1999 р. № 87 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invaconsult.com.ua/index.php/2011-07-12-10-47-18/1672--15-qq>.
- Продиус Ю.И. Экономика предприятия: учеб. пособ. / Ю.И. Продиус. – Харьков: Одиссей, 2004. – 416 с.
- Савенко О.Л. Економічний механізм державного регулювання доходів населення в ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 / О.Л. Савенко; Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки та з питань європ. інтегр. України. – К., 2002. – 16 с.
- Сідун В.А. Економіка підприємства: навч. посіб. / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 436 с.
- Соколов Ю.А. Расходы организаций / Ю.А. Соколов. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 224 с.
- Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / В.В. Сопко. – 3-тє вид. перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
- Сухарський В.С. Менеджмент: теорія, методологія, практика: моногр. / В.С. Сухарський. – Тернопіль: Астон, 2002. – 416 с.
- Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон. Сер. «Економіка та підприємство». – Запоріжжя: Вид-во Класичного приватного університету. – 2009. – № 7. – С. 221–225.

УДК 657.6:69

**Дерій М.В.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку у виробничій сфері  
Тернопільського національного економічного університету***ПРОБЛЕМИ ТА МОДЕЛЮВАННЯ КОНТРОЛЮ ЗА СИСТЕМОЮ ОБЛІКУ  
ГРОШОВО-РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ У БУДІВНИЦТВІ**

У статті виділено дві групи контролюючих органів: ті, що несуть відповідальність за якість житла, та ті, які відповідають за раціональне використання коштів на спорудження об'єктів житлового будівництва. Розроблено модель контролю за системою обліку грошово-розрахункових операцій у відповідності до етапів будівництва. Виявлено фундаментальну роль фінансового посередника і запропоновано надати йому більше повноважень. Подані шляхи поліпшення контролю у житловому будівництві у частині грошових коштів та розрахунків за відповідними напрямками.

**Ключові слова:** грошово-розрахункові операції, контроль, система обліку, будівництво, проблеми, моделювання.

**Дерий М.В. ПРОБЛЕМЫ И МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНТРОЛЯ СИСТЕМЫ УЧЕТА ДЕНЕЖНО-РАССЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ  
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

В статье выделены две группы контролирующих органов: те, которые несут ответственность за качество жилья, и те, которые отвечают за рациональное использование средств на сооружение объектов жилищного строительства. Разработана модель контроля системы учета денежно-расчетных операций в соответствии с этапами строительства. Выявлена фундаментальная роль финансового посредника и предложено предоставить ему больше полномочий. Определены пути улучшения контроля в жилищном строительстве в части денежных средств и расчетов по соответствующим направлениям.

**Ключевые слова:** денежно-расчетные операции, контроль, система учета, строительство, проблемы, моделирование.

**Deriy M.V. THE PROBLEMS AND MODELING OF THE CONTROL FOR ACCOUNTING SYSTEM IN THE PART OF CASH FUNDS  
AND SETTLEMENT OPERATIONS**

The paper is identified two groups of controlling bodies: those which are responsible for quality of housing and those which are responsible for the rational use of funds for the housing construction. The model of the control system of cash-settlement operations according to the stages of construction has been designed. The fundamental role of financial intermediary has been revealed and give him more functions has been offered. The ways to improve control in residential construction in terms of cash and settlements according to the relevant areas has been submitted.

**Keywords:** cash flows, settlement operations, control, accounting, building, problems, modeling.

**Постановка проблеми.** Контролюючих органів за якістю житлових будинків, з одного боку, та ефективністю ведення обліку і звітності в частині грошових коштів і розрахунків, з іншого, є досить багато. Натомість виникає низка судових питань пов'язаних із нераціональним використанням грошових коштів, їх відображенням в облікових документах, що є причиною несвоечасного спорудження чи замороження об'єктів будівництва. Зважаючи на це, вирішення проблем контролю на різних етапах будівельного процесу вимагає від всіх контролюючих органів, а особливо аудиторів та внутрішніх контролерів оновленого підходу в організації та методиці контролю за обліком грошово-розрахункових операцій. Ці всі аргументи свідчать про актуальність обраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості та проблематику обліку, контролю, управління у будівництві розглядали такі вітчизняні вчені, як В.В. Бабич, М.І. Бондар, З.-М.В. Задорожний, П.М. Кричун, Я.Д. Крупка, І.Я. Омецінська, В.О. Осмятченко, О.В. Павелко, М.С. Пушкар, І.Г. Чалий. Проблемні питання грошових коштів та розрахунків досліджували вітчизняні вчені В.В. Варавка, О.С. Височан, А.В. Гриліцька, Н.В. Дубенко, О.М. Івашевська, О.І. Кащенко, І.С. Несходовський, О.Є. Федорченко, Л.В. Чижевська, О.А. Шевчук, В.В. Ясишена. Проте не всі питання щодо контрольних функцій фінансового посередника та моделювання контролю за процесами будівництва висвітлені до кінця, що дає нам змогу розвивати дану тематику.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у виявленні позитивів і недоліків зовнішнього й внутрішнього контролю за грошово-розрахунковими операціями у будівництві. Тут варто виокремити

такі завдання: проаналізувати склад контролюючих органів за якістю спорудження об'єктів житлового будівництва та контролюючих органів за грошовими коштами та розрахунками; розробити модель контролю за етапами будівництва в частині грошово-розрахункових операцій; встановити види наявного і необхідного контролю у будівництві; сформулювати висновки та перспективи розвитку контролю грошових коштів і розрахунків у житловому будівництві.

**Виклад основного матеріалу.** Аналізуючи статистичні дані, варто зазначити, що фінансовий стан будівельних підприємств здебільшого погіршився або залишився на тому ж рівні. З іншого боку, одним із факторів ефективності будівництва є кількість квадратних метрів житлових будівель, що були здані в експлуатацію. За останні 5-6 років найменше введено в експлуатацію загальної площі житла у 2009 р. (6400 тис. м<sup>2</sup>), тобто в період світової фінансової кризи. Наступні роки їх обсяг збільшувався: 2010 р. – 9339 тис. м<sup>2</sup>, 2011 р. – 9410 тис. м<sup>2</sup>, 2012 р. – 10750 тис. м<sup>2</sup>, 2013 р. – 11271 тис. м<sup>2</sup>, за виключення 2014 р. – 9741 тис. м<sup>2</sup> [1]. Така ситуація може бути пов'язана, як із економічною нестабільністю, так і спровокована політичними подіями, адже в статистичні показники 2014 року не включені АР Крим та зони АТО. За таких умов має посилюватись контролююча функція обліку, яка виявляє ефективність проведення господарських операцій на різних етапах будівництва.

Особливістю будівельної галузі є те, що контроль у ній здійснюється за двома напрямками, які є багатофункціональними, зокрема це: 1) контроль за якістю будівельних споруд і навколишнього середовища на якому ведуть будівельно-монтажні роботи; 2) контроль за якістю ведення обліку і формування фінансової

звітності. Перший вид контролю здійснюється за допомогою таких контролюючих органів, як: Державна архітектурно-будівельна інспекція та територіальні органи (раз на півроку), Державна санітарно-епідеміологічна служба (переважно, один раз на рік), Органи державного пожежного нагляду (переважно, один раз на рік), Державне агентство земельних ресурсів та його територіальні органи (переважно, один раз на рік), Державна екологічна інспекція (переважно, один раз на рік), Державний комітет України по промисловій безпеці охороні, праці і гірничого нагляду (один раз на рік). Ці контролюючі органи несуть відповідальність за безпеку конкретних об'єктів будівництва та збереження екології й навколишнього середовища. Якщо колись будівельні компанії не переймалися екологічними і соціальними показниками, то сьогодні ігнорування ними веде до порушення судових процесів. З іншого боку, у світі будівельні компанії, які прагнуть залучити нових інвесторів та бути конкурентоспроможними позиціонують себе соціально відповідальними, а тому окрім фінансової звітності формують нефінансову або соціальну звітність. Вона включає у себе три класи основних показників, такі, як: екологічні, соціальні і економічні. Тому названі вище контролюючі органи частково несуть відповідальність за дві групи показників: екологічні (оскільки слідкують за додержанням екологічних і технічних вимог) та соціальні (адже від якості їхнього контролю залежить, як якість роботи робітників так життя і здоров'я самих людей, які в майбутньому проживатимуть у таких об'єктах будівництва).

Часткову відповідальність за економічні показники несуть контролюючі органи, які здійснюють перевірку фінансового стану будівельного підприємства, ефективності ведення ними обліку і аналізу та формування фінансової звітності. Особливе значення у будівництві відіграють грошові кошти і розрахунки ними, оскільки процес спорудження житла вимагає залучення великої суми грошових коштів, а також тут задіяна значна кількість контрагентів. Це свідчить про потребу підвищеної уваги контролюючих органів за обліком саме в цій частині. При цьому, безпосередній контроль за грошово-розрахунковими операціями в житловому будівництві проводиться в розрізі таких напрямків: 1) державний контроль зі сторони Державної фінансової інспекції та Державної фіскальної служби в частині законності і цільового використання бюджетних коштів; 2) аудиторський контроль за використанням бюджетних та коштів індивідуальних замовників; 3) внутрішній контроль за використанням грошових коштів індивідуальних замовників (інвесторів, пайовиків); 4) контроль зі сторони фінансового посередника за обсягом грошових коштів, що були передані забудовнику (рис. 1).

Державна фінансова інспекція (ДФІ) України здійснює контроль виключно за використанням державних коштів, котрі надані будівельному підприємству для спорудження відомчого житла чи доступного для окремих категорій населення. Контроль зі сторони держави здійснює також Державна фіскальна служба (ДФС), проте не лише в частині державних коштів, а і недержавних. Зокрема, стежить за своєчасністю сплати податків на загальних засадах чи спрощеною системою; виконанням законодавчих вимог щодо створення умов доступного житла в частині коштів, де не нараховують податкових зборів та плате-

жів; правильністю застосування податкової пільги; сплатою ПДВ у повному обсязі при передачі прав власності на житло.

При проведенні контролю працівники ДФС перш за все повинні керуватися Податковим кодексом України, зокрема Розділом V, та його пунктами: 197.15 щодо звільнення від оподаткування операції з постачання будівельно-монтажних робіт з будівництва доступного житла та житла, що будується за державні кошти [2, с. 116]; 197.1.14. щодо звільнення від оподаткування операцій з постачання житла (об'єктів житлового фонду), крім їх першого постачання [2, с. 114]. Таким чином, ДФІ несе відповідальність за об'єкти інвестування лише в частині державного цільового фінансування, а ДФС не несе відповідальності за спорудження об'єктів будівництва, натомість, здійснює стягнення до бюджету в частині, як державних, так і недержавних коштів, захищаючи, перш за все, права держави.

Натомість аудиторська перевірка, що є незалежною, може захищати права дольовиків та інвесторів, які вкладають грошові кошти в об'єкти інвестування. На жаль, цей вид контролю є необов'язковим, тому проводиться лише із дозволу будівельного підприємства. Аудит фінансового стану підприємства, грошових коштів та їх еквівалентів, дебіторської і кредиторської заборгованостей, а також звітності підприємства здійснюється у житловому будівництві раз на три роки, але чи можливо виявити порушення по конкретному об'єкту будівництва за такий тривалий час, якщо термін спорудження житлового об'єкта триває теж три роки. При цьому інвентаризація не завжди входить в розгляд аудиторської перевірки. Крім цього, фінансова звітність не формується окремо по кожному об'єкту будівництва, а загалом по всіх об'єктах, які закріплені за цим підприємством. Ці всі аргументи свідчать про те, що прослідкувати за рухом коштів кожного окремого дольовика (інвестора) чи хоча б конкретного об'єкта є досить складно. Саме тому перед укладанням договору потенційний дольовик (інвестор) може вимагати аудиторський звіт за попередній період, щоб переконатись в тому чи будівельне підприємство виконуватиме свої зобов'язання своєчасно. Крім цього, вважаємо, що у самих договорах про будівництво мають бути прописані терміни проведення наступної аудиторської перевірки. Це забезпечить певний захист грошових коштів дольовиків (інвесторів), оскільки у випадку нецільового використання підприємством грошових коштів є більша імовірність виявлення винних осіб.

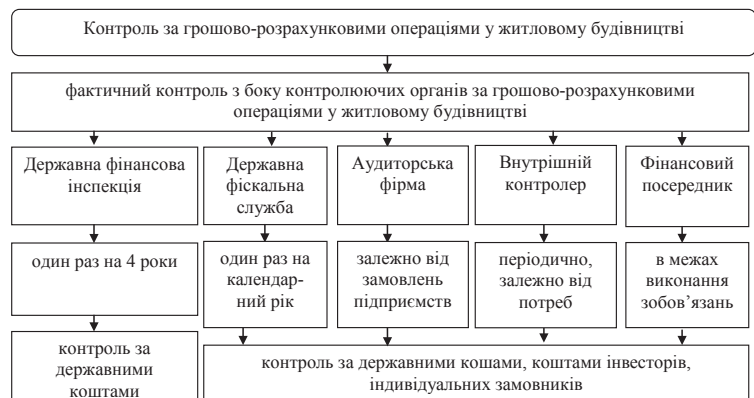


Рис. 1. Фактичний контроль за грошово-розрахунковими операціями у житловому будівництві

Якщо державний контроль та аудит за грошово-розрахунковими операціями здійснюється раз у три роки, то внутрішній контроль ведеться постійно і є підготовчим до згаданих вище. Він проводиться значно частіше, а від ефективності його здійснення залежить і ефективність прийнятих управлінських рішень щодо обліку грошових коштів і розрахунків на майбутні періоди.

Не меншу роль внутрішньому контролю відводять вітчизняні вчені Є.В. Мних, С.В. Бардаш та О.А. Шевчук, які стверджують, що перевірки органів державного контролю окремих аспектів діяльності суб'єктів господарювання не зможуть оптимізувати їх системи управління. Виконати це завдання може лише ефективно функціонуюча система внутрішнього контролю [3, с. 8]. За твердженням А.Н. Устиної, система внутрішнього контролю в організаціях житлового будівництва – це комплекс процедур спрямований на виявлення відхилень від встановлених внутрішніх та зовнішніх норм і причин, а також винних осіб; визначення внутрішніх резервів підвищення економічних вигод та забезпечення безперервності діяльності [4, с. 7]. В.О. Осмятченко вважає, що до штату відділу внутрішнього контролю мають входити: контролер з будівельних контрактів; контролер з аналітичних процедур; контролер з інформаційних потоків структурних підрозділів [5, с. 15].

Деякі вчені зауважують, що у великих будівельних підприємствах повинні бути створені служби внутрішнього аудиту. А.Ю. Чернов зазначає про необхідність служби внутрішнього аудиту тільки у великих будівельних організаціях зі значним штатом внутрішніх аудиторів [6, с. 13-14]. Погоджуємось із вченими про потребу внутрішнього аудиту для великих будівельних підприємств та внутрішнього контролера для всіх інших.

Контроль із боку фінансових посередників є особливістю галузі будівництва, адже відповідно до статті 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватись виключно через фонди фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій з нерухомістю (ФОН), інститути спільного інвестування (ІСІ), а також шляхом емісії цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва [7]. Відповідно, фінансовий посередник теж може вести контроль за будівельною компанією в частині використання грошових коштів індивідуальних замовників.

Узагальнюючи вищеподану інформацію, зовнішній контроль за грошово-розрахунковими операціями ведуть Державна фінансова інспекція, Державна фіскальна служба та аудиторська служба. Державна фінансова інспекція проводить контроль лише в частині державних коштів, а не коштів індивідуальних замовників. Державна фіскальна служба може здійснювати контроль за коштами індивідуальних замовників, але частковий, тобто щодо податкових зборів і платежів. Аудиторська перевірка є обов'язковою, а тому, забудовник не зобов'язаний її здійснювати. Крім цього, всі зазначені види контролю здійснюються раз у 3-4 роки, а за такий тривалий період важко відстежити, чи відбулося раціональне використання коштів, чи не виникало прострочених дебіторських чи кредиторських заборгованостей між контрагентами. Постійний внутрішній контроль першочергово захищає права забудовника, а потім

вже – замовника. Тому вирішення проблеми щодо зовнішнього контролю за раціональним використанням грошових коштів індивідуальних замовників може відбуватися із використанням таких варіантів: 1) аудиторська перевірка з боку індивідуальних замовників; 2) Державна фінансова інспекція може здійснювати контроль не лише за державними коштами, а й коштами індивідуальних замовників; 3) фінансові посередники, як потенційні контролери виконання грошових зобов'язань.

Перший варіант полягає у тому, щоб індивідуальні замовники кількох об'єктів будівництва замовляли аудиторську перевірку, крім тієї, що зазвичай є кожних три роки у будівельному підприємстві. Другий передбачає, щоб частковий контроль (в сегменті грошово-розрахункових операцій) здійснювався щорічно зовнішнім контролером. На працівників органів державного фінансового контролю (ДФК) законодавчо можна було б покласти обов'язки перевірки законності і цільового використання коштів індивідуальних замовників, які не переслідують комерційних інтересів, а лише реалізують своє право на житло відповідно до статті 47 Конституції України [8].

В обох варіантах виникає проблема із оплатою за надання контрольних послуг органам державного фінансового контролю та аудиторськими компаніями, адже не всі індивідуальні замовники погодяться вносити додаткові грошові кошти для посилення контролю за власними коштами. Через це найраціональнішим є третій варіант щодо контролю фінансових посередників за грошовими коштами індивідуальних замовників. При здійсненні розрахунків через фонди фінансування будівництва та фонди операцій з нерухомістю посередником виступає управитель, а в інститутах спільного інвестування – інвестиційний фонд. Саме їхні контрольні функції і замінюють усю схему грошово-розрахункових операцій у житловому будівництві. З іншого боку, повинен відбуватися взаємоконтроль, а саме, щоб фінансовий посередник контролював забудовника, а забудовник – фінансового посередника.

Залежно від способів вибору розрахунків залежать і контрольні функції фінансових посередників. Проте окремого законодавчого акту, призначеного для визначення контрольних функцій фінансових посередників за конкретними об'єктами обліку, методикою та організацією проведення контролю будівельної компанії, немає. У Законі України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» контроль розглядають відокремлено від обліку, крім цього лише за двома видами розрахунків – фондом фінансування будівництва і фондом операцій з нерухомістю. За статтею 18, управитель здійснює контроль за дотриманням забудовником умов та зобов'язань за договором для своєчасного запобігання виникненню ризикових ситуацій у процесі будівництва внаслідок дій забудовника, що можуть призвести до: змін технічних характеристик об'єктів будівництва та/або об'єктів інвестування; погіршення споживчих властивостей об'єктів будівництва та/або об'єктів інвестування; зростання вартості будівництва більше ніж на двадцять відсотків; збільшення строків будівництва більше ніж на дев'яносто днів [9]. Про контроль за обліком грошових коштів замовників (дольовиків, інвесторів) у цьому законі не йдеться, а тому це зменшує важелі впливу управителя (фінансового посередника). У зв'язку з цим вважаємо, що необхідно врахувати таку пропозицію у законодавчій базі, бо якщо її не буде враховано у Законі, то немає абсолютно ніяких гарантій зазна-



чення цієї умови у контрактах. За чинної законодавчої бази, великі будівельні підприємства самостійно встановлюють регламент, який передбачає окремі пункти контролю фінансовим посередником за підконтрольним будівельним підприємством. Крім цього, поточні рахунки як генпідрядників, так і субпідрядників повинні бути відкритими для постійного контролю за коштами індивідуальних замовників. Не менш важливим аспектом є обов'язковий резерв грошових коштів, де контролером і управителем цих коштів виступає фінансова установа (банк).

Щодо Інститутів спільного інвестування (ІСІ), то управління грошовими коштами здійснюється у відповідності до Закону України «Про інститути спільного інвестування», де статтею 73 зазначено,

що з метою перевірки і підтвердження правильності річної фінансової звітності компанія з управління активами повинна щороку залучати аудитора (аудиторську фірму) для встановлення відповідності зазначеної звітності результатам своєї діяльності [10]. Зважаючи на це, функції фінансового посередника щодо обліку і звітності за коштами і розрахунками інвесторів виконуватиме аудиторська компанія, проте фінансовий посередник несе відповідальність за організацію аудиту. Тому необхідно розширити функції фінансового посередника на етапі укладання договорів (між замовником і фінансовим посередником; фінансовим посередником та забудовником).

При здійсненні розрахунків через ФФБ і ФОН вважаємо, що внутрішній контролер фінансового



Рис. 2. Складові моделі контролю грошово-розрахункових операцій у будівництві

посередника один раз на рік повинен обов'язково здійснювати виїзну перевірку до будівельного підприємства та проводити контроль в частині грошових коштів, дебіторської і кредиторської заборгованостей щодо коштів індивідуальних замовників. На основі цього можна формувати короткий Звіт про результати контролю за грошово-розрахунковими операціями, що може складатись відразу за кількома об'єктами будівництва, за які фінансовий посередник несе відповідальність. Перелічені вище контролюючі органи під час проведення контролю в частині грошово-розрахункових операцій користуються відповідною методикою. Суттєвий вплив на неї мають етапи будівництва, до яких належать: проектно-договірний, підготовчий на місці будівництва, основного будівництва, остаточного здавання житлового будинку в експлуатацію (рис. 2).

На підготовчому етапі контролю обирається нормативно-правова база, котра буде використовуватись, а також підконтрольні документи. Залежно від виду перевірки обирається різна нормативна правова база. ДФІ використовує ЗУ «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні»; ДФС – «Податковий кодекс України»; аудиторська служба – ЗУ «Про аудиторську діяльність», Міжнародні стандарти аудиту; а фінансовий посередник – ЗУ «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», ЗУ «Про інвестиційну діяльність», «Правила Фонду фінансування будівництва виду А».

На підготовчому етапі контрольного процесу здійснюється контроль за кошторисом в частині грошових витрат на будівельні матеріали, ведення будівельно-монтажних робіт, заробітної плати працівникам, оренди будівельної техніки. Крім того, контролер-ревізор повинен перевірити наявність договорів між замовниками та забудовником та їх відповідність фактичному виконанню будівельно-монтажних робіт з вкладеними коштами замовників. Не менш важливим документом є позитивний висновок держаних експертиз різних контролюючих органів, котрі надають дозволи на будівництво. У разі відсутності такого документу подальше проведення контролю (аудиту) ревізором (аудитором) є неможливим.

Основний етап контролю безпосередньо пов'язаний із фактичною перевіркою наявності грошових коштів в касі, на рахунках у банках, первинної, зведеної та звітної документації. Методика контролю за грошово-розрахунковими операціями в житловому будівництві на основному етапі повинна включати: проведення інвентаризації та складання акту про результати інвентаризації наявних коштів з метою виявлення надлишків чи нестач грошових коштів та накладання штрафних санкцій на винних матеріально відповідальних осіб; перевірку наявності отриманих від індивідуальних забудовників грошових коштів та їх цільове використання у фактичному спорудженні об'єктів будівництва; розгляд відповідності видаткових касових ордерів прибутковим, звіти підзвітних осіб, касирів, записів у реєстрах синтетичного і аналітичного обліку, у журналі 1, відомостях 1.1, 1.2, 1.3 та журналі 3, відомостях 3.1, 3.2, 3.3, 3.5 або машинограми, які їх замінюють; аналіз банківських операцій через вхідні і вихідні платіжні доручення; з'ясування чи розміри авансів за будівельні матеріали не перевищують 30%; виявлення яким є розмір дебіторської і кредиторської заборгованостей та підтвердження у своєчасності їх погашення, або ж перегляд причини виникнення прострочених безнадійних заборгованостей; правильність розрахунку резерву сумнівних боргів, а також грошового резерву,

якщо такий був передбачений при здійсненні грошово-розрахункових операцій між забудовником та замовниками через фінансового посередника; з'ясування кореспонденції рахунків та сум, пов'язаних із розрахунками за будівельні матеріали, техніку, виплату заробітної плати, нарахування ПДВ; детальний аналіз фінансової звітності за формами 1, 3, 6.

Під час проведення основного етапу контрольного процесу за грошово-розрахунковими операціями, контролер фактично веде контроль за: лімітом одержання, використання грошових коштів; періодом своєчасного виконання зобов'язань, складанням Звіту про рух грошових коштів (ф. 3) і подачі звітності до державних органів; ризиком підвищення цін на будівельні матеріали та робочу силу, що призведе до збільшення вартості об'єктів будівництва; підсумковими сумами у розрахункових та звітних документах.

С. Коллін розглядає контроль за окремими напрямками, що актуально і щодо грошових коштів та розрахунків, зокрема, вчений розмежує контроль за лімітом; контроль за періодом; контроль за ризиком; контроль за підсумковими сумами [11, с. 55]. Наведено чотири напрями контрольної діяльності, актуальні для контролю за грошово-розрахунковими операціями з боку контролюючих органів, адже:

1. Контроль за лімітом в будівельних підприємствах торкається таких аспектів: замовник, інвестор, забудовник повинні поетапно вносити суму не меншу за встановлений ліміт (сума прописується у договорі, графіках сплати та вноситься у встановлені терміни); фінансовий посередник має перераховувати на рахунок будівельного підприємства грошові кошти не нижче за суму попередньо обумовленого в договорі ліміту; грошово-розрахункові операції, які здійснюються між забудовниками та постачальниками і підрядниками не можуть перевищувати денну норму, встановлену законодавством; в касі підприємства не може знаходитися сума, вища за ту, котра обумовлена обліковою політикою підприємства.

2. Контроль за періодом передбачає, що контролер повинен перевірити: своєчасність здавання звітності у державні податкові та статистичні органи; періодичність здійснення грошових вкладів індивідуальними замовниками (інвесторами, пайовиками); виконання етапів спорудження об'єкту будівництва у відповідності до зазначених періодів.

3. У зв'язку з виникненням ситуацій, котрі спричиняють до замороження об'єктів будівництва, необхідно розглядати питання контролю за ризиком. Згідно із Міжнародними стандартами аудиту, «ризик контроль» – це ризик того, що потенційне викривлення у твердженні стосовно класу операцій, залишку на рахунку, або розкриття інформації, яке може бути суттєвим окремо або в сукупності з іншими виправленнями, не буде попереджено або своєчасно виявлено чи виправлено за допомогою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання [12, с. 34].

Що ж до житлового будівництва, то не має чіткого окреслення до якого ступеня ризику належить ця галузь. Також у законодавчій базі не прописано як часто повинні здійснюватись планові перевірки різними контролюючими органами, крім представників органу державного фінансового контролю і незалежних аудиторів. Контроль за ризиком фактично не розвинений в будівельних підприємствах України, хоча ризикують водночас і інвестори, і забудовники. Для того щоб запевнити забудовників у придбанні об'єкта інвестування, інвестори та забудовники через фінансового посередника повинні встановити та окреслити потенційні ризики. Зокрема, при невиконанні обсягу

будівельно-монтажних робіт до зазначеного терміну, штраф повинен становити, для прикладу 15%. Якщо інвестор взяв позику у банку під такий відсоток, а забудовник не виконав обсягу робіт, окреслених у плані, то забудовнику зобов'язані нараховувати штрафні санкції залежно від відсотку кредиту, взятого інвестором.

4. Контроль за підсумковими сумами у Звіті про рух грошових коштів дає змогу досить швидко перевірити суми в частині надходження та вибуття коштів в результаті операційної діяльності, реалізацію, отримання, придбання активів у результаті інвестиційної діяльності та операції, пов'язані з фінансовою діяльністю. Проте контроль за підсумковими сумами не є запорукою того, що усі похибки будуть виявлені.

Завершальний етап контролю торкається всіх чотирьох етапів будівництва, оскільки передбачає формування пропозицій щодо удосконалення кожного із цих етапів. Тут зазвичай виявляються усі недоліки щодо несвочасного здійснення грошово-розрахункових операцій, невиконання всіх умов договору, несвочасного перерахунку авансів, виявлення претензій, порушення щодо виникнення та погашення дебіторських і кредиторських заборгованостей, розрахунку резервів сумнівних боргів, а також дотримання принципів історичної (фактичної) собівартості, на якому часто базуються Аудиторські висновки та Акти ревізій будівельних компаній і виконання принципу єдиного грошового вимірника.

Важливим моментом дослідження питань контролю під час проведення аналізу і формування пропозицій, котрі повинні бути записані у аналітичній частині акту ревізії чи аудиторського висновку є: 1) контроль платоспроможності; 2) контроль за рівнем готовності підприємства до інвестування; 3) контроль за відповідністю сум вкладених грошових коштів якості об'єкта будівництва.

1. Контроль за платоспроможністю передбачає перевірку здатності індивідуальних замовників (інвесторів, пайовиків) здійснювати поетапні вкладення коштів у об'єкти будівництва, при цьому забезпечує можливість забудовників вести розрахункові операції з контрагентами, що постачають будматеріали та будівельну техніку. Платоспроможність індивідуальних замовників і оперативність виконання будівельно-монтажних робіт та здавання об'єкта будівництва в експлуатацію призводить до підвищення платоспроможності будівельного підприємства. У процесі грошових взаємовідносин між будівельною компанією, індивідуальними замовниками та іншими контрагентами виникають розрахунки, що породжують заборгованість, котра потребує посиленого контролю з боку контролюючих органів.

2. Контроль за рівнем готовності підприємства до інвестиційної діяльності полягає у проведенні якісної перевірки й отриманні впевненості щодо повної, достовірної і неупередженої інформації про економічну доцільність інвестицій у певне будівельне підприємство. Перед тим як здійснювати інвестування, інвестор вирішує, чи варто це робити, зважаючи на очікувані вигоди та ймовірні втрати. Саме контроль рівня готовності до інвестиційної діяльності є запорукою гарантії завершення об'єкта будівництва та здачі його в експлуатацію.

У процесі контролю за рівнем готовності підприємства до інвестиційної діяльності можна використовувати такі показники: коефіцієнт рівня готовності керівників та спеціалістів підприємства до ведення інвестиційної діяльності, коефіцієнт фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, коефіцієнт ресурсозабезпеченості цієї діяльності, коефіцієнт наявності

висококваліфікованої робочої сили даного напрямку.

Для того щоб запевнити інвесторів і вкладників у тому, що підприємство готове до виконання своїх зобов'язань, необхідно розглядати також і контроль за відповідністю вкладених коштів якості об'єкта будівництва.

3. Контроль за відповідністю вкладених грошових коштів якості об'єкта будівництва. Для встановлення якості житла слід врахувати такі аспекти: наявність дозволів на проведення будівництва, що засвідчують позитивний висновок проведених експертиз; наявність сертифікатів якості будівельних матеріалів, котрі використовують при спорудженні об'єкта будівництва; відтворення моделі проекту житлового будинку в реальності; дотримання технології будівництва; кваліфікація будівельників.

Таким чином, завершальний етап контролю, по суті, стосується всіх етапів спорудження об'єктів будівництва, адже в Аудиторському висновку, Акті ревізії можуть вказуватися пропозиції щодо поліпшення системи грошово-розрахункових операцій, виявлення порушень, які могли виникнути як на підготовчому, проектно-договірному, основному етапах, так і на етапі здавання житла в експлуатацію.

При веденні фінансовим посередником контролю за будівельними компаніями перші повинні здійснювати перевірку господарської діяльності щодо надходження і використання коштів індивідуальних замовників. Для цього вважаємо за необхідне використовувати Звіт про результати контролю за грошово-розрахунковими операціями у трьох напрямках: контроль за своєчасними розрахунками замовників із фінансовими посередниками та забудовниками; контроль за касовими і банківськими операціями, та розрахунковими рахунками з контрагентами; контроль за відповідністю вкладених грошових коштів реальному спорудженню об'єкта будівництва. Такий звіт невеликий за своїм обсягом, що не тільки економить час контролера-ревізора, але і гарантує певну ефективність використання грошових коштів.

**Висновки з проведеного дослідження.** В процесі дослідження даного питання встановлено, що будівельну галузь контролюють близько десятка державних, незалежних та внутрішніх органів. Водночас, контроль за грошовими надходженнями і їх витратами здійснюється надто рідко, а тому індивідуальні замовники повинні контролювати забудовника через фінансового посередника не рідше одного разу на рік. Наявність фінансового посередника і є особливостю грошово-розрахункових операцій у будівництві. Зважаючи на це, вважаємо, що функції фінансового посередника щодо контролю обліку за грошовими коштами замовників мають бути більш чітко окреслені, тоді функціональні обов'язки державних контролюючих органів можна послабити. На підтвердження цієї думки, зауважимо, що в розвинених країнах із ринковою економікою виграє вільна конкуренція, а не державна бюрократія. Держава повинна створити всі умови для вільної конкуренції будівельних підприємств, а не в посиленні контролю з боку державних контролюючих органів.

Проаналізовані проблеми варто розглядати у розрізі етапів будівництва, внаслідок чого можна посилити контроль за платоспроможністю, рівнем готовності підприємства до інвестиційної діяльності, а також контроль за відповідністю вкладених грошових коштів якості об'єкта будівництва. Це покращить систему ведення обліку грошово-розрахункових операцій та сприятиме залученню нових інвесторів.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. Веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України (із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 02.12.2010 р. № 2755-VI поточна редакція від 03.02.2013 р., підстава 5073-17/) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Мних Є.В. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: [моногр.] / Є.В. Мних, С.В. Бардаш, О.А. Шевчук та ін.; за ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 452 с.
4. Устинова А.Н. Учет и внутренний контроль в организациях жилищного строительства: автореф. дис. ... на соискание наук. ступеня канд. экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А.Н. Устинова. – М., 2010. – 17 с.
5. Осмятченко В.О. Облік і контроль витрат та обсягів будівельно-монтажних робіт (на матеріалах закритого акціонерного товариства «Криворіжжягробуд»): автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.О. Осмятченко. – К., 2006. – 20 с.
6. Чернов А.Ю. Развитие методики внутреннего аудита в строительных организациях: автореф. дис. ... на соискание наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А.Ю. Чернов. – Ростов-на-Дону, 2011. – 25 с.
7. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
8. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
9. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю: Закон України від 19.06.2003 р. № 978-IV. – Редакція від 01.01.2013 р., підстава 5059-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/978-15>.
10. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 р. № 5080-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/\\_doc2.nsf/link1/T125080.html](http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/T125080.html).
11. Collin S.M.H. Dictionary of Accounting. – Fourth edition / S.M.H. Collin. – London: A & C Black, 2009. – 240 p.
12. Міжнародний стандарт контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, видана Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAS), Аудиторська палата України, переклад. з англ. мови видавництво «Фенікс». – К.: Фенікс, 2010. – 852 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mia.kiev.ua/images/stories/books/isa-2010-t1-ukr.pdf>.

УДК 657.9

Коваленко О.В.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗА ОХОРОНОЮ КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ

Розглянуто особливості державного управління охороною культурної спадщини, виявлено позитивні і негативні чинники, що впливають на розвиток системи правління, і на цій основі визначені пріоритетні напрями та завдання реалізації державної політики пам'яткоохоронної галузі. Проаналізовано досвід державного управління у сфері збереження культурної спадщини в країнах Європейського Союзу на прикладі Великої Британії, США, Польщі та інших. Визначено його шляхи адаптації в Україні.

**Ключові слова:** культурні цінності (спадщина), внутрішній фінансовий контроль, зовнішній фінансовий контроль, державний фінансовий контроль, внутрішній аудит, державний облік пам'яток.

### Коваленко О.В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА ОХРАНОЙ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Рассмотрены особенности государственного управления охраной культурного наследия, выявлены положительные и отрицательные факторы, влияющие на развитие системы правления, и на этой основе определены приоритетные направления и задачи реализации государственной политики охраны памятников. Проанализирован опыт государственного управления в сфере сохранения культурного наследия в странах Европейского Союза на примере Великобритании, США, Польши и других. Определяются его пути адаптации в Украине.

**Ключевые слова:** культурные ценности (наследство), внутренний финансовый контроль, внешний финансовый контроль, государственный финансовый контроль, внутренний аудит, государственный учет памятников.

### Kovalenko O.V. STATE FINANCIAL CONTROL OF HEALTH CULTURAL HERITAGE

Features of the State Administration of Cultural Heritage, revealed positive and negative factors affecting the development of the Board and on that basis priority directions and objectives of state policy Heritage area. The experience of public administration in the field of preservation of cultural heritage in the European Union by the example of Great Britain, the USA, Poland and others. The ways of adaptation in Ukraine.

**Keywords:** cultural Values (Heritage), internal financial control, external financial control, public financial control and internal audit, public accounting attractions.

**Постановка проблеми.** В Україні не існує єдиного центрального незалежного органу охорони пам'яток, у підпорядкуванні якого знаходилися б усі види пам'яток. Така розпорошеність функцій інститутів пам'яткоохоронної сфери негативно впливає на процес управління охороною культурної спадщини. Актуальним є питання реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, що здійснюється з урахуванням завдань щодо реформування інших складових системи управління держав-

ними фінансами, спрямованих на підвищення результативності та ефективності використання бюджетних коштів, зокрема шляхом стратегічного планування на рівні головних розпорядників бюджетних коштів, середньострокового бюджетного прогнозування та застосування програмно-цільового методу, бухгалтерського обліку, незалежного зовнішнього аудиту.

Охорона та збереження історико-культурної спадщини надзвичайно важливі для становлення України як незалежної держави. Саме тому Закон Укра-

їни «Про охорону культурної спадщини» визначає її охорону як одне із пріоритетних завдань органів державної влади та органів місцевого самоврядування. На жаль, у цій сфері сьогодні накопичилося багато проблем, що потребують вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В умовах пошуку шляхів удосконалення державного управління щодо збереження культурної спадщини в Україні важливого значення набуває аналіз зарубіжного досвіду здійснення такого управління, зокрема у країнах Європейського Союзу (ЄС). Хоча цій проблематиці присвячено чимало публікацій (Т. Боргоякова [1], О. Гриценко [2], Т. Катаргіна [3], Н. Кузьмич [5] та ін.), проте вона залишається однією з найменш досліджених з питань державного контролю.

Теоретичні питання фінансового контролю досліджували: О.О. Анісімов, Т.А. Башкатова, Т.А. Бутинець, О.Д. Василик, Е.О. Вознесенський, В.О. Воронов, Е.Ю. Грачева, Г.М. Давидов, Є.В. Калюга, О.П. Кириленко, М.С. Малейн, В.М. Радіонова, Л.А. Савченко, Р.Г. Сомоєв, Н.В. Фадейкіна, В.И. Шлейников, С.О. Шохін, С.І. Юрій та інші вітчизняні й зарубіжні вчені.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз сучасних підходів державного фінансового контролю за охороною культурної спадщини, а також досвіду державного управління у сфері збереження культурної спадщини в країнах Європейського Союзу на прикладі Великої Британії, США, Польщі та інших, а також визначення його шляхів адаптації в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Важливим інструментом державного управління, що дає змогу досягти виконання зазначених завдань та зменшити кількість проблемних питань, пов'язаних з діяльністю центральних та місцевих органів виконавчої влади, є державний внутрішній фінансовий контроль. Такий контроль сприяє державному управлінню в разі зміни середовища, потреб та пріоритетів суспільства і держави. У зв'язку з цим з метою вдосконалення системи державного управління, впровадження нових технологічних досягнень з урахуванням програмних змін необхідно постійно проводити оцінку державного внутрішнього фінансового контролю з метою адаптації його до потреб сьогодення.

Метою фінансового контролю бюджетної установи є передусім визначення ефективності роботи цієї установи в рамках досягнення поставленої мети.

Залежно від характеру взаємовідносин і суб'єкта контролю фінансовий контроль можна поділити на внутрішній і зовнішній. При внутрішньому контролі суб'єкт і об'єкт належать до однієї системи, а при зовнішньому – суб'єктом контролю є орган, що не належить до тієї ж системи, що й об'єкт. Внутрішній фінансовий контроль – це самоконтроль, який здійснюють організації, підприємства, установи як за власною фінансовою діяльністю, так і за фінансовою діяльністю підрозділів, що входять до їх складу. Він є складовою управління організацією і тому проводиться на її розсуд на основі рішень цієї організації.

Підвищення ефективності використання державних фінансів, яке має вирішальне значення для економічного розвитку України та підвищення добробуту громадян, можливо досягти, зокрема, шляхом системного вдосконалення діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади, підвищення рівня культури державного управління.

Державний внутрішній фінансовий контроль повинен забезпечувати належне (економічне, ефективне, результативне та прозоре) управління державними фінансами. Зазначений контроль передбачає

здійснення внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та їх гармонізації [6].

Базовим принципом державного внутрішнього фінансового контролю є чітке розмежування внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит повинен визначати, яким чином здійснюється внутрішній контроль.

Основою внутрішнього контролю (за термінологією ЄС – фінансове управління і контроль) є відповідальність керівника за управління та розвиток органу в цілому. До основних функцій керівника належать: планування та організація діяльності, формування адекватної структури внутрішнього контролю, нагляд за здійсненням внутрішнього контролю та управління ризиками для досягнення впевненості в межах розумного в тому, що мета і цілі органу будуть досягнуті, а рішення, зокрема й фінансові, виконуватимуться з урахуванням принципів законності, економічності, ефективності, результативності та прозорості. Керівник відповідає за всі дії і процеси в органі, зокрема й за внутрішній контроль, що не обмежується лише фінансовими аспектами діяльності органу.

Вищим державним інститутом виконавчої влади в Україні у сфері охорони культурної спадщини визначено Кабінет Міністрів України. До повноважень Кабінету Міністрів України у сфері охорони культурної спадщини належать такі: здійснення державної політики, державного контролю, занесення об'єктів культурної спадщини національного значення до Державного реєстру нерухомих пам'яток України та внесення змін до нього щодо пам'яток національного значення, подання у відповідні міжнародні інстанції пропозиції щодо занесення пам'ятки до Списку всесвітньої спадщини, надання дозволу на переміщення (перенесення) пам'ятки національного значення, затвердження Списку історичних населених місць України та змін, внесених до нього, оголошення ансамблів і комплексів пам'яток заповідниками чи музеями-заповідниками, затвердження нормативів і методик грошової оцінки пам'ятки.

Міністерство культури України є центральним органом виконавчої влади у сфері охорони культурної спадщини, що організовує виконання законів України і здійснює контроль за їх реалізацією. Міністерство безпосередньо керує діяльністю державних закладів культури і мистецтв, зокрема й усіх, що мають статус національних.

В Україні для забезпечення розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю прийнято законодавчі та нормативно-правові акти з питань державного внутрішнього фінансового контролю, зокрема Бюджетний кодекс України в новій редакції, статтями якого встановлено основні засади організації та здійснення фінансового управління і контролю, підзвітності і відповідальності керівників бюджетних установ, внутрішнього аудиту, а також контролю за їх станом. Для імплементації його положень Кабінетом Міністрів України та Міністерством фінансів України прийнято відповідні нормативні акти.

Для забезпечення обліку та збереження музейних цінностей діє Інструкція з обліку та збереження музейних цінностей, які знаходяться в державних музеях СРСР, затверджена наказом Міністерства культури СРСР від 17.07.1985 р. № 290 (далі – Інструкція № 290), а також Інструкція з обліку та збереження музейних цінностей з дорогоцінних металів та дорогоцінних каменів, які знаходяться в державних музеях СРСР, затверджена наказом Міністерства культури СРСР від 15.12.1987 р. № 513 [7].

Залишається на законодавчому рівні неврегульованим питання щодо обліку за даними бухгалтерському обліку вартості музейних цінностей.

В Україні з 2012 р. відповідно до зазначених актів законодавства запроваджено діяльність з внутрішнього аудиту на рівні міністерств, інших центральних органів виконавчої влади.

Незважаючи на прогрес у запровадженні внутрішнього аудиту, результати проведених Державної фінансовою інспекцією України досліджень (оцінок якості) першого року діяльності новостворених підрозділів внутрішнього аудиту свідчать про недоліки як організації цієї діяльності, так і низьку якість проведених аудиторських досліджень (внутрішніх аудитів) в окремих центральних органах виконавчої влади.

Не винятком є і Міністерство культури України. За результатами перевірки стану внутрішнього аудиту в міністерстві встановлено, що сьогодні діяльність відділу внутрішнього аудиту взагалі не впливає на покращення фінансово-господарської діяльності в системі Мінкультури, оскільки цим відділом не забезпечується реалізація принципів, визначених постановою № 1001, відповідно до якої роль внутрішнього аудиту полягає у попередженні порушень, досягненні рівня економії та ефективному і результативному досягненні визначених цілей установи.

Загалом у діяльності внутрішнього аудиту в Мінкультури головним недоліком є відсутність аудиторської складової проведених контрольних заходів. Внутрішні аудити здійснювались лише у спосіб, аналогічний ревізіям та перевіркам фінансово-господарської діяльності, та обмежувались викладенням описової інформації. Подальші кроки внутрішніх аудитів, а саме: здійснення комплексної оцінки діяльності суб'єктів, аналіз та дослідження причин системного вчинення порушень та визначення механізмів внутрішнього контролю, спрямованих на недопущення (або мінімізація) таких порушень у майбутньому), аудиторів не ставили за мету та не проводили їх фактично. Як наслідок, суттєві порушення фінансово-господарської діяльності залишались поза увагою внутрішніх аудиторів, тоді як на тих же об'єктах інспектори органів Державної фінансової інспекції України виявляли суттєві порушення.

Як бачимо, протягом досліджуваного періоду діяльність відділу внутрішнього аудиту з погляду фінансових показників була безрезультатною. Проведені відділом внутрішнього аудиту упродовж року аудиторські дослідження не виявили жодних фінансових порушень, не порушували та не аналізували проблемних питань у діяльності. Відповідно рекомендації, які надавались за результатами таких аудитів, не містили конструктивних пропозицій або відповідного алгоритму їх застосування, як це передбачено Стандартами внутрішнього аудиту.

Внутрішній аудит у бюджетних установах не повною мірою виконує свої функції як інструмент із налагодження керівником ефективної системи внутрішнього контролю та запобігання порушенням у бюджетному процесі.

За даними опублікованих звітів про використання бюджетних коштів, виділених на збереження історико-культурної спадщини в заповідниках, бюджетні установи, що перебувають у сфері управління Міністерства культури України, допускають певні фінансові порушення.

По-перше, незадовільний стан оформлення органами місцевого самоврядування (розпорядниками земель) державних актів на право постійного користування належних заповідникам земельних ділянок,

проведення експертної оцінки, а також об'єктивності інвентаризації об'єктів, комплексів і господарств, що знаходяться на їх території.

По-друге, визначене законодавством перебування майна заповідників у комунальній власності надає місцевій владі повноправно ним розпоряджатися, зокрема й передавати безоплатно у користування конфесіям. Проте іноді такі рішення призводять до знищення елементів історичних пам'яток.

По-третє, незабезпечення повноти та достовірності обліку матеріальних активів (основних фондів, музейних цінностей) призводить до зниження їх вартості.

Внаслідок порушення вимог законодавства щодо обліку, індексації, а також інвентаризації основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ вартість матеріальних активів постійно занижується.

Аналіз виявлених порушень використання бюджетних коштів, виділених на збереження історико-культурної спадщини, свідчить про те, що актуальними залишаються питання виділення бюджетних асигнувань на проведення експертної оцінки матеріальних активів, що мають культурну цінність, з метою набуття підстав для їх обліку у вартісних показниках, а також посилення контролю та відповідальності посадових осіб за дотриманням норм чинного законодавства та недопущення фінансових порушень [8].

У країнах ЄС існують різні моделі здійснення культурної політики, у межах яких кожна держава має свої особливості формування та реалізації стратегії державного управління щодо історико-культурних об'єктів, які потребують збереження та захисту. Відповідно до цього застосовуються специфічні засоби й методи збереження і використання пам'яток історії та культури, архітектури та містобудування, палацово-паркових, паркових і садибних комплексів, природних заповідників тощо.

У цьому контексті особливо цікавим є досвід державного управління у сфері охорони культурної спадщини у Великій Британії. Тут перший закон про збереження пам'яток було прийнято ще наприкінці XIX ст. (у 1882 р.). З метою державного регулювання суспільних відносин у цій сфері створена розгалужена законодавча база. Найбільше законодавчих актів було прийнято у другій половині минулого століття: закон про права місцевих органів управління відносно історичних будівель 1962 р., закон про порожні церкви та інші культові споруди 1969 р., закони про планування міського і сільського будівництва 1971, 1972 і 1974 рр., закон про Національний трест 1971 р., закон про пам'ятки старовини 1972 р., закон про пам'ятники на полях битв 1972 р., закон про впорядкування міських і сільських районів 1974 р., закон про пам'ятки старовини і археологічні зони 1979 р., закони про національну спадщину 1980, 1983 і 1985 рр. тощо. На основі цих законів було видано ряд урядових і відомчих постанов, прийняті резолюції урядовими і науково-консультаційними органами, а також деякими громадськими організаціями.

Відповідно до законодавства реалізацією державної політики в галузі збереження культурної спадщини займаються спеціальні служби. У 1992 р. було створено Департамент національної спадщини [2]. Сьогодні на загальнодержавному рівні різні аспекти охорони пам'яток перебувають у компетенції державного секретаря з питань навколишнього середовища, транспорту і регіонів, держсекретаря з питань культури, засобів масової інформації і спорту та частково держсекретаря у справах Уельсу. Згідно із законом про пам'ятки старовини і археологічні зони на

державного секретаря покладається обов'язок скласти і публікувати реєстри пам'яток, що охороняються. До них повинні зараховуватися усі виявлені пам'ятки, що мають національне значення, а також пам'ятки, уже взяті на облік відповідно до закону про охорону пам'яток старовини 1913 р. Державний секретар має інформувати власника пам'ятки про внесення такого об'єкта в реєстр. Він також наділений правом вилучати пам'ятку з реєстру. Державний облік пам'яток містобудування і архітектури був встановлений законом про планування міського і сільського будівництва 1947 р. (до цього існувала реєстрація пам'яток старовини в цілому).

Усі заходи щодо охорони й використання пам'яток історії та культури повинні проводитися після консультацій з науковими організаціями. Їх склад визначає державний секретар. Серед членів обов'язково мають бути представники спеціалізованих організацій, наприклад королівських комісій з пам'яток старовини Шотландії і Уельсу, Королівської корпорації архітекторів Шотландії, Національного музею Уельсу, Кембрійської археологічної асоціації Королівського інституту британської архітектури.

Відповідно до закону про національну спадщину 1983 р. створена незалежна організація – Комісія з історичних будівель і споруд («Англійська спадщина»). У межах комісії діє два консультативні комітети: з пам'яток старовини та з історичних будівель. Комісія виконує функції дорадчого органу при Міністерстві навколишнього середовища й займається питанням збереження пам'яток, забезпеченням і фінансуванню охоронних розкопок, організацією рятувальних експедицій, контактами і веденням справ із власниками земель, на яких розташовані пам'ятки. Аналогічно створені служби при уряді Уельсу. У Шотландії ці функції виконує Міністерство розвитку Шотландії. У своїй діяльності зазначені органи керуються законом про пам'ятки старовини і археологічні зони та законом про планування міського і сільського будівництва [5, с. 107].

Отже, для ефективної діяльності органів державної влади України у сфері збереження історико-культурної спадщини корисним буде запозичення досвіду країн ЄС, зокрема Великої Британії.

**Висновки.** За результатами проведеного аналізу вважаємо, що доцільним може стати використання досвіду створення розгалуженого законодавства країн Європи у сфері охорони пам'яток, організації управлінської структури та оптимізації системи фінансування, широке залучення приватних власників та громадських організацій до збереження культурної спадщини. Для цього в процесі проведення розпочатих реформ в Україні пропонуємо врахувати певні положення щодо культурних об'єктів, які підлягають захисту.

Отже, по-перше, створити незалежний орган, який би опікувався питаннями охорони національної

спадщини України (рухомих і нерухомих об'єктів), на зразок тих, що діють в Європі.

По-друге, надати вищезазваному незалежному органу більш широкі повноваження, ніж контроль та ведення Державного реєстру культурної спадщини України (рухомих і нерухомих об'єктів), а саме: можливість фінансувати рятувальні й охоронні археологічні дослідження, декларувати охоронний статус споруд і будівель, брати їх під охорону тощо. Для цього створити Фонд охорони та збереження культурних цінностей (спадщини) України за рахунок залучення (добровільних та санкціонованих державою за рахунок зменшення податків тощо) коштів від приватних фізичних та юридичних осіб (меценатів), використовувати залучені кошти відповідно до поставлених завдань.

По-третє, здійснювати державний контроль за витрачанням залучених коштів Фондом охорони та збереження національної спадщини України на предмет їх цільового використання – збереження національної культурної спадщини.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боргоякова Т.В. Российский и зарубежный опыт сохранения историко-культурного наследия / Т.В. Боргоякова // Аналит. вестн. Совета Федерации ФС РФ. – 2009. – № 5(372). – С. 56-75.
2. Охорона культурної спадщини в Україні [Електронний ресурс] // Музеї України. – Режим доступу: <http://www.museum-ukraine.org.ua/index.php>.
3. Катаргіна Т.І. Збереження культурної спадщини у Великій Британії, США, Канаді (історія і сучасність): моногр. / Т.І. Катаргіна. – К.: НАН України; Ін-т історії України, 2003. – 186 с.
4. Як оподатковувати благодійну діяльність? Європейські стандарти в Україні: матеріали круглого столу УНЦПД, (23 груд. 2008 р.) [Електронний ресурс] // Український незалежний центр політичних досліджень. – Режим доступу: <http://www.ucipr.kiev.ua/modules.php?op>.
5. Кузьмич Н. Досвід здійснення державної політики у сфері охорони культурної спадщини в країнах Європейського Союзу / Н. Кузьмич // Акт. пробл. європейської та євроатлантичної інтеграції України: матеріали регіон. наук-практ. конф. / за заг. ред. Л.Л. Прокопенка. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2006. – С. 107-109.
6. Холодок В.Д. Державне управління охороною культурної спадщини в Україні: стан і перспективи розвитку / В.Д. Холодок // Державне будівництво. – 2011. – № 1. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu\\_2011\\_1\\_49.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2011_1_49.pdf).
7. Инструкция по учету и хранению музейных ценностей, находящихся в государственных музеях СССР: приказ Министерства культуры СССР от 17.07.1985 г. № 290 [Электронный ресурс] // Сборник статей по экономике Игоря Аверина. – Режим доступа: <http://www.economics.kiev.ua/download/ZakonySSSR/data02/tex12550.htm>.
8. Про рядок складання, розгляду затвердження та основні вимоги щодо виконання кошторисів доходів і видатків бюджетних установ та організацій: постанова Кабінету Міністрів України від 09.01.2000 р. № 17 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/17-2000-%D0%BF>.

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

УДК 519.8

**Горбачук В.М.**

*кандидат фізико-математичних наук,  
старший науковий співробітник  
Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова  
Національної академії наук України*

### ТОРГОВЕЛЬНІ ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ГАЛУЗІ

Запит Японії 2013 р. щодо імпорتنних тарифів України на легкові автомобілі було частково задоволено Світовою організацією торгівлі у 2015 р. Оскільки подібні запити можна очікувати в майбутньому, то варто вивчати торговельні засоби захисту. Показано приклади впливу таких засобів на реальних даних.

**Ключові слова:** ефект умов торгівлі, наскрізне застосування тарифу, тотожність Роя, непряма корисність, диференційовані продукти.

#### **Горбачук В.М. ТОРГОВЫЕ СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ ОТРАСЛИ**

Запрос Японии 2013 г. по импортным тарифам Украины на легковые автомобили был частично удовлетворен Всемирной торговой организацией в 2015 г. Поскольку подобные запросы можно ожидать в будущем, то следует изучать торговые средства защиты. Показаны примеры влияния таких средств на реальных данных.

**Ключевые слова:** эффект условий торговли, сквозное применение тарифа, тождество Роя, непрямая полезность, дифференцированные продукты.

#### **Gorbachuk V.M. TRADE TOOLS FOR INDUSTRY PROTECTION**

The request of Japan in 2013 about the Ukraine's import tariffs on passenger cars was partially satisfied by the World Trade Organization in 2015. As similar requests may be expected in the future, the trade tools for protection should be studied. The real data cases about impact of such tools have been shown.

**Keywords:** terms of trade effect, pass-through of tariff, Roy's identity, indirect utility, differentiated products.

**Постановка проблеми** полягає у тому, що 30 жовтня 2013 р. делегація Японії подала запит «Україна – безумовні (definitive) захисні заходи на певні легкові (passenger) автомобілі. Запит на консультації Японією» на консультації з делегацією та урядом України відповідно до статті 4.4 Розуміння правил і процедур, якими керуються в розв'язанні спору (Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Dispute, DSU), статті XXII:1 Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. (General Agreement on Tariffs and Trade 1994, GATT 1994) і статті 14 Угоди про захисні заходи (Agreement on Safeguards). На погляд Японії, Україна наклала дві різні митні ставки на легкові автомобілі з різними об'ємами двигунів. Проте ці ставки накладені одночасно одним рішенням з ідентичними тривалістю, терміном виконання тощо, виходячи з одного висновку про шкоду чи загрозу, спричинену збільшеним імпортом, та одного рішення стосовно національного інтересу для введення додаткових мит. Згаданий запит отримав Голова органу розв'язання спорів (Dispute Settlement Body). Скарга була подана на вимогу органів влади Японії, зокрема Міністерства міжнародної торгівлі та промисловості (Ministry of International Trade and Industry, MITI) Японії.

**Аналіз досліджень** ринків з недосконалою конкуренцією говорить, що аргумент умов торгівлі на користь імпортного тарифу є ймовірним, але не гарантованим [1; 2]. Тому уваги заслуговує стратегічна настройка іноземними фірмами своєї ціни  $p^*$ . Дослідимо два тарифи США, що застосовувалися на

початку 1980-х років [10]: тариф 25% на імпорт компактних вантажівок з Японії, а також тимчасовий спадний тариф на імпорт важковихових мотоциклів з Японії, який починався з 45%.

**Не розв'язана раніше частина загальної проблеми** – визначити ефективність торговельних засобів захисту галузі. У 1979 р. новопризначений Голова Ради директорів (Chairman of the Board of Governors) Федерального Резервного Банку США Пол Уолкер (Paul Volcker) планував знизити інфляцію, яка тоді перевищувала 10%. Для цього була застосована жорстка монетарна політика з дуже високими відсотковими ставками, сильним долларом і глибокою рецесією, що розпочалася з 1980 р. Оскільки наприкінці 1982 р. після рецесії настало майже 20-річне відновлення (з помірною рецесією 1990–1991 рр.), то дії Уолкера могли бути виправданими у довгостроковому періоді, але у короткостроковому періоді спостерігалися безробіття і спад багатьох секторів, особливо автомобільної промисловості.

**Ціль даної роботи** – показати місце торговельних засобів захисту галузі серед низки інших.

**Виклад основного матеріалу** виходить із торговельної війни між США та Японією в автомобільній галузі. У червні 1980 р. профспілка Об'єднані автопрацівники (United Automobile Workers) звернулася до Комісії міжнародної торгівлі (United States International Trade Commission, USITC, ITC) за захистом відповідно до Секції (Section) 201 комерційних законів США. Подібне клопотання до ІТС подала компанія Ford (Ford Motor Company). Захист Секції 201



може надаватися тоді, коли зростаючий імпорт є «суттєвою причиною серйозної шкоди для вітчизняної галузі», де «суттєвою причиною» має бути «не меншою будь-якої іншої причини». Оскільки ІТС визначила, що рецесія США була важливішою причиною шкоди для автогалузі, ніж зростаючий імпорт авто, то ІТС не рекомендувала захист автогалузі за Секцією 201.

Після цього кілька конгресменів зі штатів Середнього Заходу США, де традиційно розташовувалися підприємства автовиробників, продовжили відстоювати імпорнтні обмеження іншими засобами. Для легкових автомобілів, імпортованих з Японії, таким засобом стало добровільне експортне обмеження (voluntary export restraint, VER), а для вантажних автомобілів було застосовано інший засіб. Протягом 1970-х років Японія експортувала до США зростаючу кількість компактних вантажівок, здебільшого у вигляді кабіна/шасі (cab/chassis) з потребою деякого кінцевого збирання. Вони класифікувалися як «частини вантажівок», які тягли за собою тарифну ставку 4%, позаяк «завершені чи незавершені вантажівки» тягли за собою тарифну ставку 25%. Остання була результатом «курчатної війни» («Chicken War») між США та Федеративною Республікою Німеччини (ФРН) 1962 р. На той час від ФРН як члена Європейського економічного співтовариства (European Economic Community, ЕЕС) вимагалось привести свої зовнішні тарифи у відповідність з тарифами інших країн ЕЕС. Це призвело до збільшення тарифу ФРН на птицю, імпортовану зі США. У відповідь США збільшили свої тарифи на «завершені чи незавершені вантажівки» та інші продукти, після чого тариф 25% на вантажівку увійшов до тарифного кодексу США. За наполяганням Конгресу США, у 1980 р. Митна служба США оголосила, що з 21 серпня 1980 р. імпорнтні легковагові авто кабіна/шасі перекаваліфуються у завершені вантажівки. Це підвищило тарифні ставки на майже всі вантажівки Японії від 4% до 25%, що залишалося в силі у новому тисячолітті. Виробники Японії подали позов у суд США, щоб провести зворотну перекаваліфікацію, але програли справу.

Друге збільшення тарифів відбулося у 1980-х роках на важковагові мотоцикли (з об'ємом двигуна понад 700 куб. см) виробництва Harley-Davidson. У 1983 р. Harley-Davidson теж звернулася до ІТС за захистом відповідно до Секції 201. Рецесія США торкнулася Harley-Davidson менше, ніж тривале відставання від конкурентів у продуктивності та напружена конкуренція з виробниками Японії. Два виробники Японії (Honda та Kawasaki) мали заводи на території США, які використовували імпорнт, а два інші виробники (Suzuki та Yamaha) експортували до США вироблену в Японії продукцію. На початку 1980-х років зазначені фірми втягнулися у глобальну цінову війну, зокрема на ринку США. Як наслідок, запаси імпорнтних важковагових мотоциклів у США різко зросли: за даними ІТС, ці запаси на вересень 1982 р. перевищували фактичний обсяг продажів у США за січень–вересень 1982 р. [13].

Захист відповідно до Секції 201 комерційних законів США може рекомендуватися, якщо збільшений імпорнт є «суттєвою причиною серйозної шкоди, або відтак загрози для вітчизняної галузі». Дуже високий рівень запасів, які тримали виробники Японії, оцінювався ІТС як загроза для вітчизняної галузі, а тому захист було обґрунтовано надано. Цей захист набув форми 5-річного спадного переліку тарифів: 45% з 16 квітня 1983 р., 35%, 20%, 15%, 10% з квітня 1984 р., 1985 р., 1986 р., 1987 р. відповідно. Цей захист набув форми тарифної ставки на переви-

щення квоти (tariff-rate quota), яка означає застосування спадних тарифних ставок до імпорнту важковагових мотоциклів з кожної країни походження (source country), коли імпорнт перевищує квотне обмеження для країни-експортера. США також імпортували важковагові мотоцикли BMW з ФРН, але ФРН було надано настільки високу квоту, що до імпорту цих мотоциклів тариф на застосовувався. На відміну від ФРН, Японії була виділена квота  $\bar{x}$  (від 6 тис. до 10 тис. одиниць на рік), яка була нижчою обсягу  $m$  імпорту США. Тому до обсягу  $(m - \bar{x})$  застосовувався спадний тариф. Насправді фірма Harley-Davidson звернулася до ІТС припинити дію тарифу раніше (після застосування тарифної ставки 15%), коли ця фірма знизила свої витрати, ввела нові і дуже популярні продукти, відновила свою присутність.

Імпорнт США компактних вантажівок і важковагових мотоциклів з Японії дає ідеальні кейси для вивчення наскрізного застосування (pass-through) тарифів до цін США. Виробники Японії могли поглинати частину такого тарифу (що було б виграшем умов торгівлі для США) чи повністю переносити тариф на ціни США. Є небагато досліджень наскрізного застосування тарифів, але є багато робіт з наскрізного застосування обмінних курсів, тобто відгуку імпорнтних цін до зміни цінності валюти експортера. У більшості робіт з наскрізного застосування обмінних курсів (на агрегованому чи дезагрегованому рівні) стверджується, що відгук імпорнтної ціни до зміни цінності валюти експортера має коефіцієнт менше 1 (в середньому 0.6) і залежить від конкретної галузі [12]. Дезагреговані результати [16, 17] показують, що наскрізне застосування обмінного курсу досить різне поміж продуктів і країн походження, причому експортери США поглинають будь-яку зміну обмінного курсу менше, ніж експортери інших країн. Наскрізне застосування обмінних курсів у широких імпорнтних секторах країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР; Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) виявляє значення середніх довгострокових еластичностей (цін відносно обмінних курсів) у проміжку від 0.61 до 0.89 залежно від сектора [7]. Покажемо, що наскрізне застосування тарифів та обмінних курсів має бути симетричним у даній галузі, і перевіримо цю теоретичну гіпотезу на даних для вантажівок і мотоциклів. Крім того, у вибірку включатимемо імпорнт США автомобілів Японії перед застосуванням VER, хоча для автомобілів оцінюватимемо лише наскрізне застосування обмінного курсу.

Для оцінки впливу на умови торгівлі використаємо співвідношення (5) [3]

$$(1 + \tau) \frac{dC^*[d^*(p, q, I)]}{d d^*} = p \left( 1 - \frac{1}{\eta^*} \right), \quad (1)$$

де  $\tau$  – оціночний (ad valorem) тариф на імпорнт,  $d^*(p, q, I)$  – попит на іноземний продукт,  $p$  – ціна імпорнтного продукту,  $q$  – ціна вітчизняного продукту,  $I$  – витрати на імпорнтний і вітчизняний продукти,  $C^*$  – функція витрат іноземної фірми (типового іноземного експортера) з фіксованими (в іноземній валюті) граничними витратами  $c^*$ ,  $\eta^* = -\frac{p}{d^*} \frac{\partial d^*(p, q, I)}{\partial p}$  – додатна еластичність імпорнту. При очікуваному обмінному курсі (exchange rate)  $e$  перепишемо рівняння (1) у вітчизняній валюті:

$$(1 + \tau) e c^* = p \left( 1 - \frac{1}{\eta^*} \right). \quad (2)$$

Якщо еластичність попиту відносно витрат рівна 1, то еластичність  $\eta^* = \eta^*(p, q)$  імпорнтного попиту є

функцією відношення  $\frac{p}{q}$  [3]. Загалом еластичність  $\eta^* = \eta^*(p, q, I)$  є функцією споживчого доходу  $I$ , причому однорідною степені 0 по  $(p, q, I)$  [3]. Тоді рівняння (2) визначає імпорту цін  $p$  в залежності від параметрів  $q, I, \tau, e, c^*$ :

$$p = \phi[(1+\tau)ec^*, q, I], \quad (3)$$

де функція  $\phi[(1+\tau)ec^*, q, I]$  однорідна степеню 0 за своїми аргументами. Це дає першу гіпотезу перевірки загальної специфікації рівняння ціноутворення (3).

Друга гіпотеза впливає з добутку  $\tau, e, c^*$  в лівій частині рівняння (2). Тому для специфікації рівняння ціноутворення (3) у часі  $t$  можна скористатися логлінійною функцією

$$\ln p_t = \alpha_t + \sum_{i=0}^L \beta_i \ln(c_i^* s_{t-i}) + \beta \ln(1+\tau_t) + \sum_{j=1}^M \gamma_j \ln q_{jt} + \delta \ln I_t + \varepsilon_t, \quad (4)$$

де:  $\alpha_t$  – проста квадратична функція часу, яка дозволить імпорту цін  $p_t$  гладко змінюватися з причин, не зазначених іншими параметрами рівняння (4);  $s_{t-i}$  – спотовий (spot) обмінний курс (долар/ієна) з лагом  $i = 0, 1, \dots, L$ ; оскільки очікуваний обмінний курс  $e$  є зваженим середнім курсів  $s_t, s_{t-1}, \dots, s_{t-L}$ , то  $\ln(c_i^* s_{t-i})$  входить з деяким коефіцієнтом  $\beta_i$ , причому  $\sum_{i=0}^L \beta_i$  вказує загальне наскрізне застосування обмінного курсу до імпорту цін;  $\beta$  – коефіцієнт наскрізного застосування тарифу до імпорту цін;  $q_{jt}$  – ціна (вітчизняного) продукту США чи імпорту продукту ФРН (автомобіля або мотоцикла)  $j = 1, \dots, M$ ;  $\sum_{j=1}^M \gamma_j q_{jt}$  – усереднена ціна конкуруючого імпорту продукту з Японії;  $I_t$  – загальні споживчі витрати на широку категорію імпорту обладнання;  $\varepsilon_t$  – похибка. Якщо еластичність попиту відносно витрат рівна 1, то еластичність  $\eta^* = \eta^*\left(\frac{p}{q}\right)$  не залежить від  $I$ , звідки  $\delta = 0$ , а в силу рівняння (4) однорідність функції (3) степені 1 означатиме

$$\sum_{i=0}^L \beta_i + \sum_{j=1}^M \gamma_j + \delta = 1. \quad (5)$$

Гіпотеза симетричного наскрізного застосування тарифу й обмінного курсу зводиться до

$$\sum_{i=0}^L \beta_i = \beta. \quad (6)$$

Досліджувалася регресія залежності (4) на квартальних даних імпорту а) японських автомобілів, б) вантажівок, с) куплених мотоциклів, д) поставлених мотоциклів (shipments), е) усіх (pooled) мотоциклів за період 1974:1–1981:1, 1977:1–1987:1, 1978:1–1984:4, 1978:1–1987:1, 1978:1–1987:1 відповідно [11], де 1974:1 означає 1-й квартал 1974 р. і т.п. Обсяг куплених мотоциклів визначається даними інтерв'ю [13, 14]. Ці дані дають значення середньої вартості товарної одиниці (unit-value) для споживання, включаючи мито, для головних японських імпортерів (Honda, Suzuki, Yamaha). Однак ці дані інтерв'ю включають мало важковагових мотоциклів ФРН і не продовжуються від 1984:4 до 1987:1. Крім USITC, іншим джерелом інформації є Міністерство економіки США (U. S. Department of Commerce), яке дає середню вартість одиниці товарної одиниці імпорту постачання на кордоні й розрізняє важковагові мотоцикли ФРН та Японії до 1987:1. Дані імпорту постачання включають мотоцикли, що надходять до запасів, і враховують тариф.

Більшість даних, які отримує USITC (через анкетування) щодо вітчизняної галузі (США) важковагових мотоциклів, має ділову конфіденційність, зокрема на агрегованому рівні, але деякі такі дані оприлюднюються (табл. 1).

Крім зростання виробництва галузі США, спостерігалось збільшення роздрібного продажу й експорту [18]. Крім зростання зайнятості у цій галузі, спостерігалось також збільшення кількості відповідних відпрацьованих годин.

Таблиця 1

## Деякі дані галузі важковагових мотоциклів США [18]

	1983:1	1984:1
Виробництво (шт.)		38047
Постачання (шт.)		27634
Постачання (млн дол.)		109
Середня продажна ціна (дол.)	4064	4001
Середня зайнятість (ос.)	3153	3463
Імпорт (шт.)	67301	8267
Імпорт (млн дол.)	156	33
Імпортне постачання (шт.)	57197	26936
Імпортне постачання (млн дол.)	164	77
Загальний роздрібний продаж імпорту (шт.)	28116	17601
Роздрібний продаж імпорту з об'ємом двигуна 700-790 куб. см (шт.)	16885	8619
Роздрібний продаж імпорту з об'ємом двигуна 790-970 куб. см (шт.)	2116	2872
Роздрібний продаж імпорту з об'ємом двигуна понад 970 куб. см (шт.)	9115	6110
Загальні запаси імпорту (шт.)	266806	170367
Запаси імпорту з об'ємом двигуна 700-790 куб. см (шт.)	83112	44785
Запаси імпорту з об'ємом двигуна 790-970 куб. см (шт.)	25313	18856
Запаси імпорту з об'ємом двигуна понад 970 куб. см (шт.)	29511	14958
Запаси дилерів імпорту з об'ємом двигуна 700-790 куб. см (шт.)	79858	48726
Запаси дилерів імпорту з об'ємом двигуна 790-970 куб. см (шт.)	15320	12854
Запаси дилерів імпорту з об'ємом двигуна понад 970 куб. см (шт.)	33692	30188

Для регресії (4) із залежною змінною ціни  $p_t$  для а), б), с), д), е) використовувалося 29, 41, 28, 37, 65 спостережень і 9, 9, 13, 13, 13 незалежних змінних відповідно (це важливо для статистики Дарбіна-Уотсона). Вибір  $L = 4$  дає використання 5 незалежних змінних  $c_i^* s_{t-i}$ ,  $i = 0, \dots, 4$ ; незалежними змінними також є  $\tau_t, I_t$ , ціна  $q_{jt}$  конкуруючого продукту ФРН, ціна  $q_{2t}$  вітчизняного продукту США,  $e_t = \sum_{i=0}^L \beta_i \ln(c_i^* s_{t-i})$ , де  $c_i^*$  – агрегована ціна іноземних факторів виробництва; коефіцієнти для часових трендів і квартальних фіктивних змінних не розраховувалися. Значення настроеного коефіцієнта  $R^2$  детермінації було найвищим у випадку а) (0.988) і найнижчим у випадку д) (0.769).

Для випадків а), б), с), д), е) оцінки  $\sum_{i=0}^L \beta_i$  становили 0.71, 0.63, 0.89, 1.05, 0.89 відповідно, причому були значущими з довірчим рівнем 95% звичайного  $t$ -тесту. Для випадків б), с), д), е) оцінки  $\beta$  становили 0.57, 0.95, 0.89, 1.39, 1.13 відповідно, причому були значущими з довірчим рівнем 95% звичайного  $t$ -тесту (у випадку а) не використовувалася незалежна змінна  $\tau_t$ ). Тоді легко прийняти гіпотезу (6), як і гіпотезу (5). Обмеження (5) і (6) у випадку б) дають значення еластичності наскрізного застосування (обмінного курсу чи тарифу) до ціни вантажівок у США, яке належить проміжку (0.57, 0.63). Це означає, що виробники вантажівок Японії поглинають від 37% до 43% застосування тарифу США і відповідний вииграш умов торгівлі США.

Проте у випадках с), d), e) значення еластичності наскрізного застосування (обмінного курсу чи тарифу) до ціни важковагових мотоциклів у США було у проміжку (0.89, 0.95), (1.05, 1.39), (0.89, 1.13) відповідно (з прийняттям гіпотез (5) і (6)), тобто було приблизно рівним 1. Тому в цих випадках США не мали виграшу умов торгівлі: повний обсяг тарифу щороку наскрізно застосовувався до ціни важковагових мотоциклів у США.

Причина відмінності наскрізного застосування (обмінного курсу чи тарифу) до ціни вантажівок і важковагових мотоциклів у США полягає у тому, що до підвищення тарифу у серпні 1980 р. майже всі компактні вантажівки, які продавалися у США, вироблялися фірмами Японії, причому деякі такі вантажівки продавалися через автомобільні компанії США. Однак після введення тарифу виробники США розробили свої власні моделі компактною вантажівки з дуже подібними характеристиками до імпорту Японії [9]. Тоді виробники Японії (Isuzu, Mitsubishi), які раніше продавали свою продукцію через автофірми США, стали вести незалежний маркетинг компактних вантажівок. У середовищі відносно напруженої конкуренції можна очікувати, що фірми Японії неохоче здійснюватимуть наскрізне застосування тарифу у повному обсязі до ціни вантажівок внаслідок ризику втрати частки ринку США.

На відміну від вантажівок, на ринку важковагових мотоциклів уже була глобальна цінова війна, а відтак ціни, напевне, були близькими до граничних витрат. Це залишало мало можливостей для виробників Японії поглинати частину тарифу. Крім того, ці виробники зважали на тимчасовість тарифу і високі запаси своєї продукції у США: якщо продавати у США за зниженою ціною протягом одного року, то продажі вичерпуватимуть запаси, що затримуватиме експорт у роки, коли тариф стане меншим. Справді, кожного року дії тарифу відбувався експорт важковагових мотоциклів з Японії. До того ж фірми Японії почали продавати у США мотоцикли з об'ємом двигуна 699 куб. см, щоб уникати тарифу [15].

Тариф США на вантажівки дієвий, якщо виграш умов торгівлі перевищує незворотні втрати і породжує виграш добробуту США. У випадку тарифу на важковагові мотоцикли такого не відбувається: за прийнятним критерієм добробуту, тариф на вантажівки виглядає краще, ніж тариф на важковагові мотоцикли. Однак цей критерій не враховує тимчасовості тарифу на мотоцикли, позаяк тариф на вантажівки зберігався у новому тисячолітті. Більше того, фірма Harley-Davidson, перебуваючи на межі банкрутства у 1982–1983 рр., стала здатною забезпечувати банківську позику лише після отримання захисту [21], що свідчить про роль тарифу для виживання цієї фірми. Близький до банкрутства статус цієї фірми був зумовлений поганим менеджментом і відсталою продуктивністю, а відродження цієї фірми після 1983 р. відбувалося завдяки запровадженню поліпшених продуктів і виробничих технологій. Не можна стверджувати, що зазначені широкі зміни у практиках цієї фірми були спричинені тарифом, але тимчасовий тариф дав час фірмі на зміни. За словами тогочасного головного економіста USITC, «якщо випадок важковагових мотоциклів вважати єдиним успішним застереженням можливої відмови (escape-clause), то тому, що він завдав невеликої шкоди і допоміг Harley-Davidson дістати банківську позику для своєї диверсифікації» [15, 23]. Зважаючи на поліпшені продукти, згодом запропоновані Harley-Davidson (які наслідувалися суперниками з Японії), тимчасовий тариф здійснив певний внесок у

довгострокові виграші добробуту для споживачів. На відміну від мотоциклів, компактні вантажівки, запроваджені фірмами США після тарифу, були досить подібними до існуючих моделей Японії, а відтак не здійснювали помітного внеску у виграш добробуту [9].

Іншою причиною відмінності ефектів тарифів і квот є вибір якості продукту для фірми-експортера [8]. Якість – це характеристика продукту, що додає корисності для споживачів, а також витрат для фірми. Обмеження на обсяг експорту впливатиме на вибір якості чи характеристики продукту. Покажемо, що за певних умов для фірми-експортера буде оптимально збільшувати якість свого продукту у відповідь на квоту, але не у відповідь на оціночний тариф.

Нехай є  $N$  різновидів диференційованого продукту, а характеристики кожного різновиду  $i = 1, \dots, N$  задаються вектором  $z_i$ . Аналогічно до аналізу монополістичної конкуренції припустимо, що попит на ці різновиди продукту зумовлений агрегованою функцією корисності  $U [c_{if}(z_1), \dots, c_{Nf}(z_N)]$ , де  $c_i$  – споживання різновиду  $i$ , а функція  $f(z_i)$  перетворює вектор  $z_i$  у скаляр, що вимірює якість цього різновиду продукту.

Якщо продуктивний асортимент купують різні індивіди, то можна користуватися агрегованою функцією корисності, подібною до функції  $U [c_{if}(z_1), \dots, c_{Nf}(z_N)]$  [4, 19, 20]. Нобелівський лауреат 2000 р. сформулював дуже загальну теорему агрегації, що застосовується до поведінки осіб, які приймають оптимальне групове рішення про вибір з дискретної кількості продуктів, де кожна особа купує один продукт [19; 20]. Показана еквівалентність між трьома моделями продуктової диференціації – адресним підходом (підходом характеристик), підходом випадкової корисності, підходом репрезентативного споживача (який виграє від різноманітності продуктів) [4].

Теорема агрегації [19, 20] говорить, що рішення осіб, які мають випадкову корисність на дискретних альтернативах, можна іноді агрегувати до репрезентативного споживача (з функцією корисності, яка має постійну еластичність заміщення (constant elasticity of substitution, CES) [4]). Розглядався випадок, де особи мають лінійні за доходом функції корисності, а кожний продукт купують в обсязі 0 або 1 [19; 20]. За деяких умов це можна узагальнити на випадок, де особи мають нелінійні за доходом функції корисності, а кожний продукт купують у будь-якому обсязі на [4].

Разом з агрегацією обговоримо емпіричну стратегію оцінювання моделей дискретного вибору [6]. Ця стратегія виходить з того, що немає даних про споживчий вибір на рівні осіб, але є дані про обсяги купівлі кожного продукту на рівні ринку, а також дані про характеристики й ціни продуктів. Мета стратегії – знайти параметри особистих смаків і граничних витрат, маючи такі дані про обсяги й ціни продуктів. Стратегія дозволить оцінювати маржу (margin) між ціною та собівартістю кожного продукту.

Нормалізуємо до 1 розмір генеральної сукупності (population) споживачів  $h$ . Кожен споживач має вирішити, яку із дискретної кількості альтернатив  $j = 1, \dots, N$  купувати, й отримує від споживання одиниці продукту  $j$  корисність

$$V_j^h = u_j + \varepsilon_j^h, \quad (7)$$

де  $u_j$  – корисність, отримана від продукту  $j$  кожним споживачем,  $\varepsilon_j^h$  – додаткова частина корисності, отримана від продукту  $j$  споживачем  $h$ . Вважати-мемо, що  $\varepsilon_j^h$  – випадкова змінна з кумулятивною функцією щільності  $F(\varepsilon)$ , де кожний споживач діс-

тає свій жереб (draw)  $\varepsilon = (\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_N)$ . Виходячи з жеребу, споживач обирає продукт з найвищою корисністю. Ймовірність того, що споживач обирає продукт  $j$ , дорівнює

$$P_j = \Pr \{V_j \geq V_k \forall k = 1, \dots, N\}, \quad (8)$$

$$\text{де } u_j + \varepsilon_j = V_j \geq V_k = u_k + \varepsilon_k, \quad j = 1, \dots, N.$$

Співвідношення (8) можна інтерпретувати як імовірність (очікувану частку генеральної сукупності) того, що будь-який споживач обирає альтернативу  $j$ . Розв'язок  $N$  співвідношень (8) залежить від функції розподілу  $F(\varepsilon)$ , а також від визначення корисності  $u_j$ . У спрощеній ситуації корисність

$$u_j = y + \beta^T z_j - \alpha p_j + \xi_j \quad (9)$$

лінійна за особистим доходом  $y$  і спадає за ціною  $p_j$  продукту  $j$ , де:  $z_j$  – вектор характеристик різновиду  $j$  продукту;  $\beta$  – вектор коефіцієнтів відповідної вимірності;  $\alpha > 0$ ;  $\xi_j$  – випадкова величина, яка, на відміну від  $\varepsilon_j^h$ , не змінюється поміж споживачів (деяка невимірювана характеристика продукту  $j$ , яка є випадковою поміж продуктів, але не поміж споживачів) [В]. Функція корисності (9) не є однорідною ступеню 0 за доходом  $y$  і ціною  $p_j$ . Для отримання властивості однорідності функції корисності доход  $y$  і ціну  $p_j$  слід вимірювати відносно деякої базової ціни  $p_0$ : функція  $u_j = \frac{y}{p_0} + \beta^T z_j - \alpha \frac{p_j}{p_0} + \xi_j$  однорідна степені 0 за  $(y, p_j, p_0)$ .

Пошук імовірностей  $P_1, \dots, P_N$  вибору продуктів  $1, \dots, N$  відповідно через співвідношення (8) вимагає обчислювальних потужностей, бо потребує інтегрування на різних підмножинах області визначення  $F(\varepsilon)$ . Тому звуємо клас функцій розподілу до класу функцій узагальненого екстремального значення (generalized extreme value):

$$F(\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_N) = \exp\{-H[\exp(-\varepsilon_1) \dots, \exp(-\varepsilon_N)]\}. \quad (10)$$

**Теорема [19; 20].** Нехай  $H$  – невід'ємна функція, визначена на  $R_+^N$ , що має такі властивості:

функція  $H$  однорідна степені 1;

значення функції  $H$  прямує до нескінченності, коли до нескінченності прямує будь-який аргумент функції  $H$ ;

змішані частинні похідні функції  $H$  відносно  $k = 1, \dots, N$  змінних існують, є неперервними, невід'ємними для непарних  $k$  і недодатними для парних  $k$ .

Тоді сподіване значення споживчої корисності (з точністю до константи) задається агрегованою функцією корисності

$$G(u_1, \dots, u_N) = \ln\{H[\exp(u_1), \dots, \exp(u_N)]\}, \quad (11)$$

а значення ймовірностей  $P_1, \dots, P_N$  у співвідношеннях (8) визначаються

$$P_j = \frac{\partial G}{\partial u_j}, \quad j = 1, \dots, N. \quad (12)$$

Для інтерпретації теореми використаємо лінійну функцію корисності (9) у залежності (11) і лінійну однорідність  $H$  степені 1:

$$\begin{aligned} G(u_1, \dots, u_N) &= G(y + \beta^T z_1 - \alpha p_1 + \xi_1, \dots, y + \beta^T z_N - \alpha p_N + \xi_N) = \\ &= \ln\{H[\exp(y + \beta^T z_1 - \alpha p_1 + \xi_1) \dots, \exp(y + \beta^T z_N - \alpha p_N + \xi_N)]\} = \\ &= y + \ln\{H[\exp(\beta^T z_1 - \alpha p_1 + \xi_1) \dots, \exp(\beta^T z_N - \alpha p_N + \xi_N)]\} \end{aligned}$$

звідки 
$$\frac{\partial G}{\partial y} = 1. \quad (13)$$

При  $\alpha = 1$  співвідношення (9) дає

$$du_j = -d p_j, \quad \frac{d p_j}{d u_j} = -1,$$

що разом з рівністю (13) використаємо у залежності (12):

$$P_j = \frac{\partial G}{\partial u_j} = \frac{\partial G}{\partial p_j} \frac{\partial p_j}{\partial u_j} = \left( \frac{\partial G}{\partial p_j} \right) \left( \frac{\partial G}{\partial y} \right)^{-1}. \quad (14)$$

Останнє означає виконання тотожності Роя (Roy) на агрегованому рівні.

Умови теореми 1 є технічними властивостями, потрібними для того, щоб функція (10) була кумулятивною функцією розподілу. Є багато варіантів функції  $H$ , що задовольняють цим умовам і дають агреговану функцію корисності (11), чий попит відповідає задачі індивідуального вибору (7), (8). Більше того, ця агрегована функція корисності відбиває сподівану індивідуальну корисність і може використовуватися для оцінки добробуту окремих споживачів.

Дослідимо поведінку споживача [22]. Споживач обирає такі обсяги товарів  $x_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, n$ , щоб максимізувати свою функцію корисності  $U(\vec{x}): R_+^n \rightarrow R$  при своєму бюджетному обмеженні

$$\vec{p}^T \vec{x} \leq I, \quad (15)$$

де  $I$  називають доходом споживача,  $\vec{p}$  – вектором цін,  $p_i > 0, i = 1, 2, \dots, n$ . Нехай ця функція належить класу  $C^1$  і задовольняє умові монотонності {має місце обмеження (15)  $\Rightarrow \exists i = 1, 2, \dots, n: \frac{\partial U(\vec{x})}{\partial x_i} > 0$ }. Нехай  $\vec{x}^* \neq \vec{0}$  – споживчий набір, який максимізує цю функцію при обмеженні (15). Тоді:

$\exists \lambda^* > 0$ : обмеження (15) виконується як рівність (стає зв'язуючим);

$$\frac{1}{p_i} \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_i} \leq \lambda^* = \lambda(\vec{p}, I) \quad \forall i = 1, 2, \dots, n, \quad (16)$$

причому  $\left\{ \frac{1}{p_i} \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_i} = \lambda^* \Leftrightarrow x_i^* > 0 \right\}$ ;

$$\{x_i^* > 0 \forall i = 1, 2, \dots, n \Rightarrow \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_i} = \lambda^* p_i, \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_i} > 0 \forall i = 1, 2, \dots, n,$$

$$\frac{1}{p_i} \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_i} = \frac{1}{p_j} \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_j} \quad \forall i, j = 1, 2, \dots, n\}; \quad (17)$$

Нехай точка  $\vec{x}^*$  задовольняє обмеженню (15) та умові першого порядку (17)  $\forall i, j = 1, 2, \dots, n; x_i^* > 0 \forall i = 1, 2, \dots, n$ . Тоді: для  $U \in C^2$  має місце умова невідродженості другого порядку  $\{(-1)^k \det[H(U(\vec{x}^*))] > 0\} \forall k = 2, \dots, n \Rightarrow \vec{x}^*$  – строгий локальний розв'язок задачі максимізації корисності при обмеженні (15), де  $H(U(\vec{x}^*))$  – розширений гессіан функції  $U$  у точці  $\vec{x}^*$ . Для квазіувігнутої функції  $U$  матиме місце  $\{\nabla U(\vec{x}) \neq \vec{0} \quad \forall \vec{x} \neq \vec{0} \Rightarrow \vec{x}^*$  глобальний розв'язок задачі максимізації корисності при обмеженні (15)}.

Маршаллова (Marshallian) функція споживчого попиту  $\vec{x} = \xi(\vec{p}, I)$  максимізує  $U(\vec{x})$  при обмеженні (15).

Якщо  $(-1)^n \det[H(U(\vec{x}^*))] > 0$  у точці  $\vec{x} = \xi(\vec{p}^*, I^*)$ , де  $\vec{p}^* > 0, I^* > 0, U$  – псевдодувігнута функція з класу  $C^2$ , то множник Лагранжа  $\lambda(\vec{p}, I)$  з умови (16) та  $\xi(\vec{p}, I)$  є однозначними функціями від  $(\vec{p}, I)$  з класу  $C^1$  на відкритому околі  $(\vec{p}^*, I^*)$ , причому  $\lambda(\vec{p}, I) = \frac{\partial U(\xi(\vec{p}, I))}{\partial I}$  – гранична корисність доходу.

Для  $U = (x_1)^a (x_2)^b, a, b > 0$ , умова (17) означає

$$\frac{1}{p_1} a (x_1)^{a-1} (x_2)^b = \frac{1}{p_1} \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_1} = \frac{1}{p_2} \frac{\partial U(\vec{x}^*)}{\partial x_2} = \frac{1}{p_2} b (x_1)^a (x_2)^{b-1},$$

звідки, враховуючи бюджетне обмеження  $p_1 x_1 + p_2 x_2 = I$ , знаходимо

$$x_1 = \frac{I a}{p_1 (a+b)}, \quad x_2 = \frac{I b}{p_2 (a+b)}, \quad V = U = \frac{I^{a+b} a^a b^b}{(p_1)^a (p_2)^b (a+b)^{a+b}},$$

$$\lambda(p_1, p_2, I) = \frac{\partial U}{\partial I} = \frac{I^{a+b-1} a^a b^b}{(p_1)^a (p_2)^b (a+b)^{a+b-1}}.$$

Для  $U = (x_1)^{a_1} \dots (x_n)^{a_n}, a_i > 0, \sum_{i=1}^n a_i = 1$ , умова (17) означає  $a_i p_j x_j = a_j p_i x_i$ , звідки, враховуючи бюджетне обмеження  $\sum_{i=1}^n p_i x_i = I$ , дістаємо

$$x_i = \frac{I a_i}{p_i \sum_{j=1}^n a_j} = \frac{I a_i}{p_i} = \xi_i(\bar{p}, I), \quad U = I \frac{\prod_{i=1}^n (a_i)^{a_i}}{\prod_{i=1}^n (p_i)^{a_i}}, \quad \lambda(\bar{p}, I) = \frac{\partial U}{\partial I} = \frac{\prod_{i=1}^n (a_i)^{a_i}}{\prod_{i=1}^n (p_i)^{a_i}},$$

$$Z_i(\bar{p}, u) = \frac{u a_i}{p_i} \prod_{j=1}^n \left( \frac{p_j}{a_j} \right)^{a_j}, \quad u = I \prod_{j=1}^n \left( \frac{p_j}{a_j} \right)^{a_j} = V(\bar{p}, I).$$

Якщо виконується умова невиродженості у точці  $\bar{x}^* = \xi(\bar{p}^*, I^*) > \bar{0}$ , де  $\bar{p}^* > \bar{0}$ ,  $I^* > 0$ , то  $\forall (\bar{p}, I)$  в околі  $(\bar{p}^*, I^*)$  має місце

$$x_j + \sum_{i=1}^n p_i \frac{\partial x_i}{\partial p_j} = 0 = \sum_{i=1}^n p_i \frac{\partial x_j}{\partial p_i} + I \frac{\partial x_j}{\partial I}, \quad \sum_{i=1}^n p_i \frac{\partial x_i}{\partial I} = 1. \quad (18)$$

$\varepsilon_{ii} = \frac{p_i}{x_i} \frac{\partial x_i}{\partial p_i}$  називають власною (own) ціною еластичністю (price elasticity),  $\varepsilon_{ij} = \frac{p_j}{x_i} \frac{\partial x_i}{\partial p_j}$  – перехресною (cross) ціною еластичністю,  $\eta_i = \frac{I}{x_i} \frac{\partial x_i}{\partial I}$  – еластичністю за доходом (income elasticity).

Тоді рівняння (18) переписуються як

$$s_j + \sum_{i=1}^n s_i \varepsilon_{ij} = 0 = \sum_{i=1}^n \varepsilon_{ij} + \eta_j, \quad \sum_{i=1}^n s_i \eta_i = 1.$$

$V(\bar{p}, I) = U(\xi(\bar{p}, I))$  називають непрямою функцією користності.

Якщо  $\bar{x} = \xi(\bar{p}, I) > \bar{0}$ , де  $\bar{p} > \bar{0}$ ,  $I > 0$ , а функція  $U$  з класу  $C^2$  задовольняє умовам монотонності та невиродженості, то  $x_i = -\frac{\partial V(\bar{p}, I)}{\partial p_i} \left[ \frac{\partial V(\bar{p}, I)}{\partial I} \right]^{-1}$ ,  $i = 1, \dots, n$ . Це тотожність Роя, яка узагальнюється рівністю (14).

Хіксова (Hicksian) функція компенсованого попиту – це набір товарів  $\bar{Z}(\bar{p}, u)$ , який мінімізує витрати  $\bar{p}^T \bar{x}$  при обмеженнях  $U(\bar{x}) \geq u$ ,  $\bar{x} \geq \bar{0}$  (Хікс – Нобелівський лауреат 1972 р.)

Функція витрат – це мінімальні зазначені витрати  $E(\bar{p}, u) = \bar{p}^T \bar{Z}(\bar{p}, u)$ .

Якщо функція  $U$  з класу  $C^1$  задовольняє умові  $\{\exists i: x_i \frac{\partial U(\bar{x})}{\partial x_i} > 0\} \forall \bar{x} \neq \bar{0}$ , то:

$$U(\bar{Z}(\bar{p}, u)) = u;$$

функції  $\bar{Z}(\bar{p}, u)$  та  $E(\bar{p}, u)$  належать класу  $C^1$  в околі  $(\bar{p}, u)$ , якщо  $\bar{Z}(\bar{p}, u) > \bar{0}$  та  $U$  задовольняє умові невиродженості;

якщо  $U$  задовольняє умові невиродженості, то

$$\frac{\partial E}{\partial p_i} = Z_i(\bar{p}, u), \quad \text{причому додатним є множник Лагранжа}$$

$$\frac{\partial E}{\partial u} \text{ задачі мінімізації } \bar{p}^T \bar{x} \text{ при обмеженнях } U(\bar{x}) \geq u, \bar{x} \geq \bar{0}.$$

Якщо  $U(\bar{x})$  – неперервна функція така, що  $\forall \bar{x} \neq \bar{0} \{\exists i: U \text{ строго зростає по } x_i\}$ ;  $\bar{p} > \bar{0}$ ,  $I > 0$ , то:  $\bar{Z}(\bar{p}, u) = \xi(\bar{p}, E(\bar{p}, u))$ ;  $\xi(\bar{p}, I) = \bar{Z}(\bar{p}, V(\bar{p}, I))$ ;  $u = V(\bar{p}, E(\bar{p}, u))$ ;  $I = E(\bar{p}, V(\bar{p}, I))$ .

Якщо  $U$  задовольняє умовам монотонності й невиродженості,  $I > 0$ ,  $\xi(\bar{p}, I)$ ,  $\bar{p} > \bar{0}$ , то  $\frac{\partial \xi_j}{\partial p_i} = \frac{\partial Z_j}{\partial p_i} - \xi_i \frac{\partial \xi_j}{\partial I}$   $\forall i, j = 1, 2, \dots, n$ . Це рівняння Слуцького (Євген Слуцький (1880–1948) викладав політекономію й статистику в Київському комерційному інституті у 1913–1926 рр.)

**Висновок** полягає у тому, що не завжди виділяється економічна загальність моделей дискретного вибору, які зазвичай вивчають в економетриці, особливо моделей, що поєднують попит з оптимальними цінами, які стягують фірми при недосконалій конкуренції. Оскільки формування попиту має відповідати формуванню цін, то торговельні засоби (тариф або обмінний курс) впливають на ціни через попит на ринках недосконалої конкуренції. На ринках досконалої конкуренції ціни визначаються не стільки попитом, скільки граничними витратами. Таким чином, дівість торговельних засобів захисту галузі

залежить від структури ринку галузі, насамперед, світового ринку [5]. Ефективна діяльність на світових ринках потребує відповідної організації, прикладом якої може бути МІТІ Японії.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Горбачук В.М. Моделювання впливу державної політики на міжнародну торгівлю // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2015. – Вип. 10. Ч. 2. – С. 187-193.
- Горбачук В.М. Базові властивості рівноважних моделей міжнародної торгівлі // Комп'ютерна математика. – 2015. – 1. – С. 25-34.
- Горбачук В.М. Торговельні засоби розвитку високотехнологічної галузі // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2015. – Т. 20. – Вип. 1.
- Anderson S.P., de Palma A., Thisse J.-F. Discrete choice theory of product differentiation. – Cambridge, MA: MIT Press, 1992.
- Atoyev K.L., Golodnikov O.M., Gorbachuk V.M., Ermoliev Yu.M., Ermolieva T.Yu., Kiriljuk V.S., Knopov P.S. The mathematical problems of complex management and effective utilization of food, energy and water resources under increased uncertainties / Integrated management, security, and robustness. A.G. Zagorodny, Yu.M. Ermoliev, V.L. Bogdanov (eds.) – Kyiv: NAS of Ukraine, 2014. – P. 198-227.
- Berry S.T. Estimating discrete-choice models of product differentiation // RAND journal of economics. – 1994, Summer. – 25 (2). – P. 242-246.
- Campa J.M., Goldberg L.S. Exchange rate pass-through into import prices: a macro or micro phenomena? – New York, NY: Federal Reserve Bank of New York, 2002.
- Feenstra R.C. Quality change under trade restraints in Japanese autos // Quarterly journal of economics. – 1988, February. – 103(1). – P. 131-146.
- Feenstra R.C. Gains from trade in differentiated products: Japanese compact trucks / Empirical methods for international trade. R.C. Feenstra (ed.) – Cambridge, MA: MIT Press, 1988. – P. 119-136.
- Feenstra R.C. Symmetric pass-through of tariffs and exchange rates under imperfect competition: an empirical test // Journal of international economics. – 1989. – 27. – P. 25-45.
- Feenstra R.C. Advanced international trade: theory and evidence. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004. – 484 p.
- Goldberg P.K., Knetter M.M. Goods prices and exchange rates: what have we learned? // Journal of economic literature. – 1997, September. – 35. – P. 1244-1272.
- Heavyweight motorcycles, and engines and power train subassemblies therefor. – Washington DC: United States International Trade Commission (USITC), 1983. – Publication 1342.
- Heavyweight motorcycles: quarterly report on selected economic indicators. – Washington, DC: USITC, 1983-1984.
- Irwin D. A. Free trade on fire. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002.
- Knetter M. M. Price discrimination by U.S. and German exports // American economic review. – 1989, March. – 79(1). – P. 198-210.
- Knetter M.M. International comparisons of pricing-to-market behavior // American economic review. – 1993, June. – 83(3). – P. 473-486.
- McElroy J., Lodomirak D. Heavyweight motorcycles: selected economic indicators, first quarter 1984. Report to the President on investigation No. 332-164 under Section 332 of the Tariff Act of 1930. – Washington, DC: Machinery and Equipment Division; USITC, 1984.
- McFadden D. Modeling the choice of residential location / Spatial interaction theory and planning models. A. Karlqvist, L. Lundqvist, F. Snickars, J. Weibull (eds.) – Amsterdam: North-Holland, 1978. – P. 75-96.
- McFadden D. Econometric models of probabilistic choice / Structural analysis of discrete data with econometric applications. C. F. Manski, D. McFadden (eds.) – Cambridge, MA: MIT Press, 1981. – P. 198-272.
- Reid P.C. Made well in America: lessons from Harley-Davidson on being the best. – New York, NY: McGraw-Hill, 1990.
- Simon C.P., Blume L. Mathematics for economists. – W. W. Norton & Company, 1994. – 930 p.
- Suomela J.W. Free trade versus fair trade: the making of American trade policy in a political environment. – Turku, Finland: Institute for European Studies, 1993.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 12**

**Частина 1**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,81  
Замов. № 23/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.