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

# НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**
Випуск 21
Частина 1

**Херсон**
**2016**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**Головний редактор:**

***Шашкова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

**Заступник головного редактора:**

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

**Відповідальний секретар:**

***Макаренко Сергій Миколайович,** кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.*

**Члени редакційної колегії:**

***Савіна Галина Григорівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).*

***Соловйов Ігор Олександрович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету).*

***Шебаніна Олена В'ячеславівна,** доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).*

***Назарова Галина Валентинівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

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

***Кузнєцов Едуард Анатолійович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

***Скидан Олег Васильович,** доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Ушкаренко Юлія Вікторівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

***Драган Олена Іванівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).*

***Грегорі Гарднер,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Едвін Португал,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Римантас Сташис,** Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, 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 поширенням через мережу Internet**
**рішенням Вченої ради Херсонського державного університету**
на підставі Протоколу № 7 від 26.12.2016 р.

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

**ISSN 2307-8030**

© Херсонський державний університет, 2016
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2016

# ЗМІСТ


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

**Васильєва О.О.**
ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРАЦЮ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ..... 9

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

**Дорофєєва Х.М.**
ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ..... 13

**Дугієнко Н.О., Голянчук А.Р.**
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРНИХ СТРАТЕГІЙ
ТА ЇХ АДАПТАЦІЯ ДО ЗАГАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЙ ..... 17

## СЕКЦІЯ 3
## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

**Batrakova T.I., Pachynok A.V., Dudar O.I.**
FEATURES OF BANK LENDING TO ENTERPRISES OF AIC ..... 21

**Воробйов Р.Б.**
МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ЗБАЛАНСОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВА В МЕЖАХ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ ..... 25

**Збаржевецька Л.Д., Рябоволик Т.Ф.**
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
НА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ..... 28

**Капканець В.С.**
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ
ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ ..... 32

**Халатур С.М., Остапенко Я.Б.**
ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ..... 36

**Шапурова О.О.**
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ..... 39

**Шкабара Т.Л., Остапенко А.Ю.**
ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОГО АГРАРНОГО ПРОДУКТУ
В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ..... 42

**Яхно К.Г.**
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ ..... 46

## СЕКЦІЯ 4
## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Абрамович І.А.**
СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ ..... 50

**Азарова Т.В.**
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ..... 53

**Бистров І.В.**
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК
В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ..... 57

**Білик В.В.**
ПЕРЕВАГИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ..... 61

**Бондар В.В.**
РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ..... 65

**Боняр С.М.**
ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ АГЕНТСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ
В ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО ..... 68

**Гашеєва А.О.**
СТАН ВІТЧИЗНЯНОГО ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА
ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ..... 71

**Гончаренко О.В.**
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПОСЛУГ ..... 75

**Готра В.В., Данайканич О.В., Візор І.Є.**
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ..... 77

**Готра В.В., Ріпич В.В., Дячок А.В.**
УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ..... 81

**Гречко А.В., Прокопенко Я.Г.**
ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДП «АНТОНОВ»
З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 84

**Грищук Д.В.**
АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПАРАМЕТРІВ
РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ ..... 88

**Готра В.В., Данайканич О.В., Варшава О.В.**
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ ..... 91

**Завгородній К.В.**
СТАНОВЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ
УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ТРАНСФОРМАЦІЯМИ ..... 96

**Кавтиш О.П., Молоденков П.О.**
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 99

**Карпенко Ю.В.**
ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА
НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ГАЛУЗІ ..... 103

**Коваль Л.В.**
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 108

**Ковінько О.М., Ковальська В.Ю., Ємбергенова К.Р.**
МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ ..... 113

**Кошельок Г.В., Терещенко О.М.**
ОПТИМІЗАЦІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ВЛАСНОГО
ТА ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ..... 116

**Курбацька Л.М., Ільченко Т.В., Кадирус І.Г.**
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ
РОЗПОДІЛЬЧО-ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 122

**Оке О. Адедеджі**
ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ БІЗНЕСУ НА ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ..... 126

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

**Хринюк О.С., Дергалюк М.О.**
ІНТЕГРОВАНІ АГРОПРОМИСЛОВІ СТРУКТУРИ:
СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ УТВОРЕННЯ ..... 131

**Самофатова В.А.**
СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ
ТА УМОВИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ..... 134

**Шоля Р.І.**
СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У ЕКОНОМІЧНОМУ
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ ..... 137

## СЕКЦІЯ 6
## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Трусова Н.В., Анастасова К.А.**
МЕХАНІЗМ ДІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ..... 141

**Билінська О.Б.**
МЕТОДИ ФІНАНСУВАННЯ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ.....146

**Великсар Т.І.**
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....150

**Гудзовата О.О.**
ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....155

**Далєвська Т.А.**
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....159

**Єршова О.В., Кушнір С.О.**
ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ».....162

**Жердецька Л.В.**
ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ СИСТЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....166

**Західна О.Р., Бугіль С.Я.**
МІСЦЕВІ ЗБОРИ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....170

**Золотухін Є.В.**
ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОГО КРЕДИТУ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.....174

## СЕКЦІЯ 7
## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Миронова Ю.Ю., Калініченко Н.О., Кривогуз А.О.**
ОБЛІК ЗАПАСІВ ЗГІДНО З НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....178

**Костюнік О.В., Наконечна А.А.**
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....181

**Проскуріна Н.М., Дядюн О.О.**
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО РОЗМЕЖУВАННЯ ДЕФІНІЦІЙ.....185

**Юхименко-Назарук І.А.**
ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СУДЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....189

## СЕКЦІЯ 8
## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

**Головко О.П.**
СУЧАСНИЙ СТАН РЕФОРМУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....193

# CONTENTS


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

**Vasyl'yeva O.O.**
EVOLUTION OF VIEWS ON LABOUR AND HUMAN CAPITAL ..... 9

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

**Dorofieieva H.M.**
BASIC PARAMETERS OF SUSTAINABLE TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT ..... 13

**Dugienko N.O., Holianchuk A.R.**
INTERNATIONAL EXPERIENCE OF PRODUCT STRATEGIES REALISATION AND THEIR ADOPTION TO GENERAL STRATEGIES OF COMPANIES ..... 17

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

**Batrakova T.I., Pachynok A.V., Dudar O.I.**
FEATURES OF BANK LENDING TO ENTERPRISES OF AIC ..... 21

**Vorobyov R.B.**
MACROECONOMIC MODEL OF BALANCED INNOVATIVE MANAGEMENT OF PRODUCTION WITHIN THE IRON ORE INDUSTRY ..... 25

**Zbarzhevetska L.D., Ryabovolyk T.F.**
INFLUENCE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES ON THE EMPLOYMENT OF POPULATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT ..... 28

**Kapkanets V.S.**
ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF ANALYSIS AND ASSESSMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL OF IRON ORE INDUSTRY ..... 32

**Khalatur S.N., Ostapenko Ya.B.**
EVALUATION OF THE QUALITY OF BANKS' LENDING OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE ..... 36

**Shapurova O.O.**
PROBLEM ASPECTS OF INVESTMENT CAPITAL IN UKRAINE ..... 39

**Shkabara T.L., Ostapenko A.Yu.**
PROSPECTS OF PRODUCTION OF ECOLOGICALLY CLEAN AGRICULTURAL PRODUCT IN UKRAINE BASED ON STATE REGULATION ..... 42

**Yahno K.G.**
DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT INFORMATION SECURITY MARKET OF AGRICULTURAL PRODUCTS ..... 46

## SECTION 4
## ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Abramovich I.A.**
MARKETING STRATEGY ..... 50

**Azarova T.V.**
ORGANIZATION OF THE PROCESS OF ENSURING THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SAFETY ..... 53

**Bystrov I.V.**
AREAS FOR IMPROVEMENT OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX ENTITY FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION INTENSIFICATION ..... 57

**Bilyk V.V.**
ADVANTAGES OF FORMATION OF INNOVATIVE CLUSTERS IN MODERN ECONOMY ..... 61

**Bondar V.V.**
THE ROLE OF INNOVATION IN SHAPING TRANSPORT INFRASTRUCTURE NATIONAL ECONOMY IN GLOBALIZATION ..... 65

**Bonyar S.M.**
INTEGRATION PROSPECTS OF AGENCY INDUSTRY IN UKRAINE
IN THE EUROPEAN ECONOMIC AREA ..... 68

**Gasheeva A.A**
THE STATE OF THE DOMESTIC GRAIN PRODUCTION AND IMPROVING
ITS COMPETITIVENESS ..... 71

**Goncharenko O.V.**
COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF SERVICES ..... 75

**Hotra V.V., Danaikanych O.V., Vizor I.E.**
IMPROVING THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE
OF AN ENTERPRISE UNDER MODERN CONDITIONS ..... 77

**Hotra V.V., Ripych V.V., Dyachok A.V.**
IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS IN ORDER TO ENHANCE ECONOMIC ACTIVITIES ..... 81

**Grechko A.V., Prokopenko Ya.H.**
RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY OF STATE ENTERPRISE "ANTONOV"
TO INCREASE EFFICIENCY OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE ..... 84

**Hryshchuk D.V.**
THE ANALYSIS OF FEATURES AND ECONOMIC PARAMETERS
OF SALES NETWORKS IN UKRAINE ..... 88

**Hotra V.V., Danaikanych O.V., Varshava O.V.**
THE FEATURES OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE CONTEXT
OF INTEGRAL RATING OF ITS ACTIVITY ..... 92

**Zavgorodniy K.V.**
FORMATION LOGISTICS OUTSOURCING AS A TOOL FOR MANAGEMENT
OF REGIONAL TRANSFORMATION ..... 96

**Kavtysh O.P., Molodenkov P.O.**
SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMATION AND IMPLEMENTATION
OF MANAGEMENT SYSTEM OF SALES POLICY OF COMMERCIAL ENTERPRISES ..... 99

**Karpenko Yu.V.**
FORMATION OF ENTERPRISE'S OPERATING STRATEGY BASED ON THE CONCEPT
OF BRANCH LIFE CYCLE ..... 103

**Koval L.V.**
ASPECTS OF QUALITY ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL
OF AN ENTERPRISE ..... 108

**Kovinko A.M., Kovalska V.Yu., Embergenova K.R.**
MARKET RESEARCH OF MEAT IN UKRAINE ..... 113

**Koshelek G.V., Tereshchenko E.M.**
THE OPTIMIZATION OF THE DEBT TO EQUITY RATIO OF THE ENTERPRISE ..... 116

**Kurbatska L.M., Ilchenko T.V., Kadyrus I.G.**
THEORETICAL ASPECTS OF MARKETING SUPPORT FOR AN EFFECTIVE
DISTRIBUTION POLICY IN AN AGRICULTURAL ENTERPRISE ..... 122

**Oke O. Adedeji.**
FEATURES OF BUSINESS IMPACT ON THE IMPROVEMENT
OF QUALITY OF LIFE ..... 126

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

**Hrynyuk A.S., Derhalyuk M.O.**
INTEGRATED AGRO-INDUSTRIAL STRUCTURES:
ESSENCE AND PRINCIPLES OF FORMING ..... 131

**Samofatova V.A.**
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SPHERE
IN THE REGION AND THE CONDITIONS FOR ITS ENSURE ..... 134

**Sholya R.I.**
THE ESSENCE OF ENTREPRENEURSHIP AND ITS ROLE
IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION ..... 137

## SECTION 6
## MONEY, FINANCES AND CREDIT

**Trusova N.V., Anastasova K.A.**
MECHANISM OF ACTION OF FINANCIAL POTENTIAL
IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....141

**Bylinska O.B.**
METHODS OF FINANCING DEPOSIT INSURANCE.....146

**Velyksar T.I.**
METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE SUFFICIENCY
OF FINANCIAL PROVISION OF THE STATE SOCIAL INSURANCE.....150

**Gudzovata O.O.**
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATING
THE EFFECTIVENESS OF STATE POLICY IN REGULATING THE MONETARY SPHERE
AND ENSURING FINANCIAL SECURITY OF THE STATE.....155

**Dalevs'ka T.A.**
FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES IN UKRAINE.....159

**Ershova O.V., Kushnir S.O.**
DIAGNOSIS OF LIQUIDITY AND THE THREAT OF BANKRUPTCY
OF BANK FOR EXAMPLE "RAIFFEISEN BANK AVAL" PJSC.....162

**Zakhidna O.R., Buhyl S.J.**
LOCAL CHARGES IN THE FORMATION LOCAL BUDGET REVENUES.....170

**Zolotukhin Ye.V.**
EVOLUTIONAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF MUNICIPAL CREDIT
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC THOUGHT.....174

## SECTION 7
## ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

**Mironova Yu.Yu., Kalinichenko N.O., Kryvohuz A.O.**
RECORD STOCKS UNDER NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS.....178

**Kostiunik O.V., Nakonechna A.A.**
ECONOMIC AND CONTENTS CLASSIFICATION OF FIXED ASSETS .....181

**Proskurina N.M., Dyadyun O.O.**
INTELLECTUAL CAPITAL AND INTANGIBLE ASSETS OF THE ENTERPRISE:
THE APPROACHES TO DELIMITATION DEFINITIONS.....185

**Yukhimenko-Nazaruk I.A.**
INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION
OF PROFESSIONAL JUDGEMENT IN ACCOUNTING.....189

## SECTION 8
## ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

**Holovko O.P.**
THE MODERN STATE OF REFORMATION
OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE.....193

# СЕКЦІЯ 1
# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.101

**Васильєва О.О.**
*кандидат фізико-математичних наук,*
*доцент кафедри управління персоналом та економіки праці*
*Запорізького національного технічного університету*

## ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРАЦЮ ТА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Висвітлено еволюцію поглядів на роль людини в економіці. Уточнений зміст категорії «праця» з урахуванням сучасних умов економіки. Розкрито сутність людського капіталу, важливу роль у структурі якого відіграють здоров'я, рівень освіти та кваліфікація, які є підставою для його накопичення й розвитку та забезпечують дохід.
**Ключові слова:** праця, робоча сила, економічна людина, інвестиції, дохід, людський капітал.

**Васильева Е.А. ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ТРУД И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**
Представлена эволюция взглядов на роль человека в экономике. Уточнено содержание категории «труд» с учетом современных условий экономики. Раскрыта суть человеческого капитала, важную роль в структуре которого играют здоровье, уровень образования и квалификация, которые являются основанием для его накопления и развития и обеспечивают доход.
**Ключевые слова:** труд, рабочая сила, экономический человек, инвестиции, доход, человеческий капитал.

**Vasyl'yeva O.O. EVOLUTION OF VIEWS ON LABOUR AND HUMAN CAPITAL**
The article deals with the evolution of views on the human role in the economics. The „work" category is clarified taking into account the current conditions of the economy. The essence of human capital is disclosed, an important role in its structure is occupied by the health, education and qualification, which are the basis for the accumulation and development, and provide income.
**Keywords:** labor, homo economicus, investments, income, human capital.

**Постановка проблеми.** Однією з важливих проблем економіки є збільшення обсягів виробництва за рахунок підвищення продуктивності праці. Людський фактор виробництва – праця, пов'язаний з категорією «робоча сила». Ефективне використання робочої сили сприяє зростанню продуктивності праці, а під час продажу робочої сили проявляється людський капітал, який в умовах сучасного інформаційного суспільства виступає визначальним чинником економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань, що стосуються еволюції уявлень про людину як суб'єкта економічного життя, присвятили свої наукові праці такі відомі вчені, як Г. Беккер, М. Боуен, Дж. Кендрик, К. Маркс, А. Сміт, С. Струмілін, Т. Шульц та ін. [1; 2; 11; 15; 21] Вивченню людського капіталу приділяють значну увагу й сучасні вчені-економісти, які ведуть дослідження за різними напрямами: відтворення робочої сили та інвестиції в людський капітал (Д. Богиня, М. Долішній, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Михайлова [6; 13]), використання людського капіталу (Б. Данилишин, В. Куценко, О. Грішнова), розвиток та оцінка людського капіталу (В. Антонюк, Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, В. Куценко та ін. [5-7]). Незважаючи на значний обсяг наукових робіт, проблеми формування та розвитку людського капіталу з метою підвищення продуктивності праці та рівня доходів потребують додаткового вивчення.

**Мета статті** полягає у визначенні понятійно-термінологічного апарату щодо сутності категорій «праця» та «людський капітал», що дозволить визначити структуру та функції людського капіталу, напрями його формування та розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основним багатством будь-якої країни є люди та їх потенціал, а основним критерієм соціально-економічного прогресу – досягнення в сфері розвитку людини та задоволення її потреб. Адже людина як виробник і споживач знаходиться в центрі соціально-економічної системи. Тому доцільним є дослідження уявлень про людину в таких економічних категоріях, як «робоча сила», «трудовий потенціал», «трудові ресурси», «людський фактор», «людський капітал».

З кінця XIX століття до 30-х років XX століття людина розглядалась скрізь призму виконання виробничих функцій у процесі праці. В сучасній економіці людина розглядається як істота соціальна, яка проявляє свої якості та можливості лише в середовищі інших людей. Економічною ланкою, де людина може проявити свій потенціал в процесі трудової діяльності, виступає виробництво, сфера прикладання праці людини.

Категорія «праця» досліджувалась багатьма вченими-економістами як класичної економічної школи, так і сучасності. Визначення поняття «праця» різними авторами наведене у таблиці 1.

У монографії за редакцією Д. Богині процес праці розглядається як засіб створення матеріальних та духовних благ, а досягнення підвищення добробуту населення обумовлене результативністю сукупної праці працівників матеріального виробництва та невиробничої сфери. Автори монографії вважають, що, оскільки праця створила саму людину, то результативність праці, повнота реалізації самої людини як особистості в процесі праці можуть служити одним із критеріїв зрілості суспільного ладу, в основі якого – турбота про благо та всебічний розвиток кожного члена суспільства [6, с. 5].

Один з представників московської економічної школи – академік С. Струмілін в збірнику «Проблемы экономики труда» категорію «праця»

визначає як діяльність, а, діяльність, в свою чергу – більш широке поняття ніж праця. Механічна робота, яку здійснюють сили природи, тварини, машини, механізми – теж діяльність, але категорія «праця» С. Струміліним використовується лише відносно до діяльності людини, в економіці встановлено, що цінності створюються лише працею, тобто тільки самою людиною.

На думку академіка, не будь-яка діяльність людини вже є працею. З фізіологічної точки зору всі прояви діяльності як здорових, так і хворих людей є нервово-м'язовими процесами, які відбуваються за рахунок накопиченої в організмі потенціальної енергії, але далеко не всі ці процеси можна віднести до поняття «праця», оскільки працею вважаємо лише суспільно корисну діяльність людини [15, с. 7]. Фізіологічне пояснення слова «праця» в контексті нервово-м'язового процесу за рахунок накопиченої енергії базується на взаємозумовленості фізичної та розумової праці, які неможливі без затрати енергії. М'язова праця неможлива без відповідної діяльності нервово-мозкових шляхів та центрів, а будь-яка розумова праця супроводжується м'язовою діяльністю у вигляді рефлексів.

Сфера прикладання праці визначається виробництвом або професією. Виробництво – система трудових процесів, необхідних для виготовлення певного виду продукції. Академік Струмілін дає визначення понять професія та спеціальність, які історично розвивались у міру послідовного ускладнення поділу суспільної праці та поступової спеціалізації кожного працівника в обраному роді занять [15, с. 13]. Групування професій за схожістю та відмінністю притаманних їм трудових навиків являє собою групування виробників. Тобто професійна класифікація праці виходить із принципу організації людей.

Основним фондом розвитку економіки, на думку С. Струміліна, є жива робоча сила країни чи народу, скорочення або розширення цього фонду впливає на загальний темп розвитку економіки [15, с. 37]. Прикладом цього слугує стрімкий розвиток економіки Сполучених Штатів Америки, обумовлений значним приростом живої робочої сили в основному за рахунок міграції.

Витоки економічного індивідуалізму в економічній теорії сягають праць А. Сміта, у яких вихідною ланкою аналізу є людська праця, її продуктивність. А. Сміт вважав, що тільки праця виступає єдиним мірилом, за допомогою якого можна оцінювати й порівнювати вартість усіх товарів [21, с. 26].

У центрі економічної системи А. Сміта є homo economicus – «економічна людина», якій належить ексклюзивне право приймати самостійні рішення і яка, керуючись у своїй діяльності особистими інтересами, діє раціонально. Обґрунтування А. Смітом місця і ролі людини в системі економічних відносин і сучасні визначення принципів індивідуалізму істотно різняться між собою. Заслуга А. Сміта полягає в системному обґрунтуванні homo economicus – економічної людини як основного суб'єкта економічного процесу. Однак, це лише один із аспектів методологічного індивідуалізму, в якому самоціль розвитку – це людина, і де людина виступає не лише як основний суб'єкт економічної діяльності, а й її безпосередня самоціль [14].

Неокласична економічна теорія аж до нашого часу по суті вивчає не живих людей, а так звану «економічну людину», фантома, який має мало спільного з реальними людьми. Економічна людина розглядається як досконалий егоїст, зосереджений виключно на нагромадженні все більшого і більшого багатства [20, с. 65-66]. В економічній моделі представлені детермінанти і способи економічної поведінки людини, головними компонентами такої моделі є гіпотеза про мотивацію цільової функції економічної діяльності людини, гіпотеза про доступну їй інфор-

Таблиця 1

**Визначення категорії «праця»**

| Джерело | Визначення поняття «праця» |
|---|---|
| Д.П. Богиня, О.А. Грішнова [7, с. 14] | Праця – це свідома, цілеспрямована створююча діяльність; прикладання людиною розумових і фізичних зусиль для одержання корисного результату в задоволенні своїх матеріальних і духовних потреб; процес перетворення ресурсів природи в цінності й блага, що здійснюється і керується людиною під дією як зовнішніх стимулів (економічних та адміністративних), так і внутрішніх спонукань; вияв людської особистості |
| Велика Радянська енциклопедія [8, с. 264-266] | Праця – це цілеспрямована діяльність людини, у процесі якої вона за допомогою засобів праці впливає на природу та використовує її з метою створення споживчої вартості, необхідної для задоволення потреб |
| Б.М. Генкін [9, с. 7] | Праця – це діяльність, спрямована на розвиток людини й перетворення ресурсів природи в матеріальні, інтелектуальні й духовні блага |
| Джевонс У. [3, с. 113-114] | Праця – це розумове або фізичне зусилля з метою досягнення якого-небудь результату, не враховуючи задоволення, отриманого безпосередньо від самої виконаної роботи |
| Н.І. Єсінова [10, с. 42] | Праця – доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і культурних цінностей |
| К. Маркс [11, с. 188-189] | Праця – це перш за все процес, у якому людина своєю власною діяльністю опосередковує, регулює і контролює обмін речовин між собою і природою |
| Сучасний економічний словник електронного видання [16] | Праця – це усвідомлена, енерговитратна, загальновизнана доцільною діяльність людини, людства, яка потребує прикладання зусиль, здійснення роботи; це один із чотирьох основних факторів виробництва |
| С.І. Ожегов та Н.Ю. Шведова [17, с. 814] | Праця – це: 1) доцільна діяльність людини, спрямована на створення за допомогою знарядь виробництва матеріальних і духовних цінностей; 2) робота, заняття; 3) зусилля, спрямоване на досягнення чого-небудь; 4) результат діяльності, роботи, витворення; 5) набуття вмінь і навичок в якій-небудь професійній, господарській діяльності як предмет шкільної освіти |
| Р.А. Фатхутдінов [18, с. 180] | Праця – трудовий процес, що являє собою сукупність методів і засобів впливу людини на предмети праці за допомогою знаряддя праці або впливу контрольованого (керованого) людиною знаряддя праці на предмет праці з метою випуску матеріального або нематеріального продукту, що протікає в певних природних або штучних умовах |

мацію і певне уявлення про фізичні і, головне, інтелектуальні можливості людини, що дозволяє їй тією чи іншою мірою домагатися своїх цілей [19, с. 20].

А. Маршал не погоджується з визначенням «економічна людина». Він зазначав, що економічна наука має справу з людиною, яка в господарському житті керується не лише власними егоїстичними мотивами, а й такою ж мірою мотивами інших людей; з людиною, якій притаманні марнославство й потреба в безпеці, відчуття насолоди від процесу належного виконання роботи.

Німецька історична школа, досліджуючи поведінкові аспекти людини, значну увагу приділяла новаторству, освіті, творчості й підприємництву як передумовам її економічної поведінки. Г. Шмоллер вважав, що прагнення людини до збагачення, яке домінує в її поведінці, необхідно обмежувати та контролювати за допомогою етичних норм для того, щоб основні зусилля людей були спрямовані на розвиток підприємництва.

Таким чином, прихильники історичної школи були згодні один з одним у тому, що людина у своїй поведінці керується не тільки егоїстичними бажаннями, але також прагне справедливості і орієнтується на загальноприйняті звичаї, норми, оскільки будь-які економічні процеси базуються та регулюються звичаями, нормами й правом.

Кейнсіанський напрямок економічної теорії відкидає індивідуалізм і розглядає людину крізь призму кола її безмежних інтересів. Економічна модель поведінки людини доповнюється милосердям й альтруїзмом. Саме через це в кейнсіанській моделі економічної людини переважає психологічний індивідуалізм, обмежений соціологічний підхід.

Представники неоінституціоналізму все більшого значення надають дослідженню економічної поведінки людей як учасників певних об'єднань, організацій і, зокрема, поведінки підприємств (фірм). Вони розглядають колектив і колективні цінності, але акцентують увагу на тому, як індивіди, керуючись власними потребами й інтересами, вирішують проблеми своєї незалежності щодо колективів, підприємств з урахуванням впливу встановлених «правил гри», впливу на зміну самих інститутів із метою максимізації задоволення власних потреб у всіх сферах діяльності. Починаючи з 30-60 рр. XX ст., людина розглядається відносно формальної ролі – посади.

Класикою сучасної економічної думки стала робота Беккера «Людський капітал» [1]. Хоча основний внесок у популяризацію ідеї людського капіталу був внесений Т. Шульцем, розробка мікроекономічних підстав цієї теорії була наведена в беккеровській фундаментальній праці. Сформульована в ній модель стала основою для всіх подальших досліджень у цій області: людський капітал – це наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій. Інвестиціями в нього можуть бути освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації.

Відправним пунктом для Беккера слугувало уявлення, що при вкладанні своїх коштів у підготовку та освіту учні та їхні батьки ведуть себе раціонально, зважуючи відповідні вигоди і витрати. Подібно звичайним підприємцям, вони зіставляють очікувану граничну норму віддачі від таких вкладень із прибутковістю альтернативних інвестицій (відсотками за банківськими вкладами, дивідендами з цінних паперів тощо). Залежно від того, що економічно доцільніше, приймається рішення або про продовження навчання, або про його припинення. Норми віддачі виступають, отже, як регулятор розподілу інвестицій між різними типами і рівнями освіти, а також між системою освіти загалом і рештою економіки. Високі норми віддачі свідчать про недоінвестування, низькі – про переінвестування.

Крім теоретичного обґрунтування, Беккер першим здійснив і практичний, статистично коректний підрахунок економічної ефективності освіти. Для визначення доходу, наприклад, від вищої освіти з довічних заробітків тих, хто закінчив коледж, віднімати довічні заробітки тих, хто не пішов далі середньої школи. У складі витрат на навчання в якості головного елемента виділялися «втрачені заробітки», тобто дохід, недоотриманий учнями за роки навчання (по суті, втрачені заробітки вимірюють цінність часу учнів, витраченого на формування їх людського капіталу.) Зіставлення вигод і витрат освіти дає можливість підрахувати рентабельність інвестування в людину. За викладками Беккера виявлялося, що в США віддача вищої освіти знаходиться на рівні 10-15%, що перевищує показники прибутковості для більшості фірм.

Величезне теоретичне значення мало запроваджене Беккером розрізнення між спеціальними і загальними інвестиціями в людину (і ширше – між загальними і специфічними ресурсами взагалі). Спеціальна підготовка наділяє працівників знаннями і навичками, що представляють інтерес лише для тієї фірми, де вони були отримані (наприклад, ознайомлення новачків зі структурою і внутрішнім розпорядком підприємства). В ході загальної підготовки працівник здобуває знання та навички, які можуть знайти застосування і на безлічі інших фірм (навчання роботі на комп'ютері). Беккер показав, що загальна підготовка непрямим чином оплачується самими працівниками, коли, прагнучи до підвищення кваліфікації, вони погоджуються на нижчу в період навчання заробітну плату, а їм же дістається доход від неї. Адже, якби фінансування навчання відбувалось за рахунок фірм, всякий раз при звільненні таких працівників фірми позбавлялися б своїх вкладень, втілених в їх персонал. Навпаки, спеціальна підготовка оплачується фірмами, і їм же дістається дохід від неї, оскільки, в іншому випадку, при звільненні з ініціативи фірм втрати несли б працівники.

Ця різниця між загальними і специфічними ресурсами стала пізніше основою при розробці сучасної теорії фірми [4]. Фірма визначається в ній як коаліція «взаємоспецифічних ресурсів», тобто ресурсів, яким не можна підшукати готової заміни на ринку і які тому в тандемі здатні зробити більше, ніж в комбінації з будь-якими іншими ресурсами. Скажімо, працівник, який багато років прослужив у одного підприємця і накопичив великий запас спеціального людського капіталу, не може розраховувати на настільки ж високу заробітну плату в інших місцях, але і для підприємця він представляє більшу цінність, ніж новачок, якого можна знайти на ринку. Фірма виникає як відповідь на подібну ситуацію двосторонньої монополії, щоб убезпечити учасників від несумлінної поведінки супротивної сторони і надати їхнім стосункам стійкий, довготривалий характер. Поняття «спеціальний людський капітал» допомагає усвідомити, чому серед працівників із тривалим стажем роботи на одному місці плинність нижча і чому заповнення вакансій відбувається в фірмах в основному за рахунок внутрішніх просувань по службі, а не за рахунок наймів на зовнішньому ринку.

У рамках теорії людського капіталу отримали пояснення: структура розподілу особистих доходів,

вікова динаміка заробітків, нерівність в оплаті чоловічої і жіночої праці та багато іншого. Завдяки їй змінилося і ставлення політиків до витрат на освіту. Освітні інвестиції стали розглядатися як джерело економічного зростання, не менш важливі, ніж звичайні капіталовкладення.

Продовження досліджень із проблем людського капіталу незабаром привело Беккера до формулювання простої і по суті універсальної моделі розподілу особистих доходів [2]. Для цього він скористався кривими попиту та пропозиції інвестицій у людський капітал. Виведена ним індивідуальна крива попиту на вкладення в освіту, що показує рівень їх віддачі, має негативний нахил: тривале навчання часто супроводжується наростанням фізичних та інтелектуальних навантажень; чим більше вже накопичено учнями людського капіталу, тим дорожче обходиться їм втрата заробітків; пізні інвестиції приносять дохід протягом коротшого періоду; зі збільшенням обсягу вкладень підвищується ступінь ризику. Існує й контртенденція, яка на певній ділянці може міняти нахил цієї кривої на позитивний: адже отримана освіта робить людину не тільки більш ефективним працівником, але й більш ефективним учнем і, отже, може полегшувати і прискорювати накопичення нових знань. Чим обдарованіша людина, тим вище розташована крива попиту (тобто при тих же витратах вона здатна набувати більший обсяг знань і навичок).

Таким чином, теорія людського капіталу розглядає людину з позицій дуалізму: як об'єкт найбільш ефективних вкладень та суб'єкт, що перетворює їх у сукупність знань з метою подальшої реалізації.

Ефективна економіка припускає дотримання певних пропорцій між фондами накопичення та споживання, які залежать від співвідношення між зростанням продуктивності праці та заробітної плати: інвестиції в людський капітал (здоров'я, освіта та підвищення кваліфікації) розширюють можливість працевлаштування, призводять до зростання ціни ресурсу праці та оплати праці [12, с. 15].

**Висновки з проведеного дослідження.** В сучасній економічній науці людина розглядається не тільки як фактор виробництва, а й як людський капітал. Людина як фактор виробництва є категорією продуктивних сил. Людина як людський капітал – громадська форма, адекватна ринковій економіці, сукупність набутих та вроджених здібностей. У рамках теорії людського капіталу знаходить пояснення закон зростання продуктивності праці: за рахунок накопиченого людського капіталу скорочуються витрати на виробництво продукції та збільшуються доходи працівника. Безпосередньою метою накопичення людського капіталу, як і речових форм капіталу, є прибуток, зниження витрат виробництва й підвищення продуктивності праці.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / G.S. Becker. – NewYork: Columbia University Press. – 1964. –187 p.
2. Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach. In: Becker G. Human Capital (2nd ed.). Chicago, 1975, P. 94-144.
3. William Stanley Jevons, The Theory of Political Economy (London: Macmillan, 1888) 3rd ed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oll.libertyfund.org/titles/625
4. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y., 1985.
5. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 3. – С. 39-47.
6. Богиня Д.П. Активизация человеческого фактора и эффективность труда: монография / Д.П. Богиня, А.В. Пивовар, В.Н. Шамота и др. ; отв. ред. Д.П. Богиня. – К.: Наук. думка, 1990. – 284 с.
7. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навчальний посібник / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с.
8. Большая советская энциклопедия. – М. : Изд-во Советская энциклопедия, 1978. – Т. 26. – 622 с.
9. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. 2-е изд., испр. и доп. / Б.М. Генкин – М.: Изд. группа НОРМА ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
10. Есинова Н.И. Экономика труда и социально-трудовые отношения: учеб. пособие / Н.И. Есинова. – К.: Кондор, 2003. – 464 с.
11. Маркс К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс. – М., 1960. – 907 с.
12. Мельник В. Еволюція поглядів на працю і природу трудових доходів / В. Мельник // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 11-17.
13. Михайлова Л.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК: монографія / Л.І. Михайлова. – Суми: Видавництво "Довкілля". – 2003. – 326 с.
14. Скотний П.В. Креативи методологічного індивідуалізму в перспективах сучасної економічної теорії / П.В. Скотний // Науковий вісник НЛТУ України. Збірник науково-технічних праць. – 2010. − Вип. 20.7. – С. 109–117 http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_7/109_Skotnyj_20_7.pdf.
15. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда / С.Г. Струмилин. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. – 736 с.
16. Сучасний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://slovari.yandex.ru/dict/economic/%D0%90/1?q=
17. Тлумачний словник російської мови: 80 000 слів і фразеологічних виразів – 4-те вид., доповн. [авт.-уклад. С.І. Ожегов, Н.Ю. Шведова] ; Рос. акад. наук, Ін-т рос. мови ім. В.В. Виноградова. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
18. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 672 с.
19. Федотова В.Г. Человек в экономических теориях: пределы онтологизации / В.Г. Федотова // Вопросы философии. – 2007. – № 9. – С. 20–31.
20. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посіб. / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання-Прес, 2000. – 514 с.
21. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. О. Васильєва [та ін.] ; наук. ред. Є. Литвин. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.

# СЕКЦІЯ 2
# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.976.2

**Дорофєєва Х.М.**
*кандидат економічних наук,*
*старший викладач кафедри міжнародної економіки і туризму*
*Донецького національного університету економіки і торгівлі*
*імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)*

## ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ[1]

У статті розглянуто особливості функціонування транспортної інфраструктури на засадах стійкого розвитку. Визначено основні параметри стійкого розвитку транспортної інфраструктури, що враховують економічні показники, параметри навколишнього середовища та соціальний розвиток. Встановлено властивості стійкої транспортної інфраструктури, обґрунтовано умови, за яких вона має розвиватися.

**Ключові слова:** транспортна інфраструктура, транспортна система, стійкий розвиток, параметри стійкого розвитку, стійка транспортна інфраструктура.

**Дорофеева К.М. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**
В статье рассмотрены особенности функционирования транспортной инфраструктуры на основе устойчивого развития. Определены основные параметры устойчивого развития транспортной инфраструктуры, учитывающие экономические показатели, параметры окружающей среды и социальное развитие. Установлены свойства устойчивой транспортной инфраструктуры, обоснованы условия, при которых она должна развиваться.

**Ключевые слова:** транспортная инфраструктура, транспортная система, устойчивое развитие, параметры устойчивого развития, устойчивая транспортная инфраструктура.

**Dorofieieva H.M. BASIC PARAMETERS OF SUSTAINABLE TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT**
The article describes the features of the transport infrastructure functioning on the basis of sustainable development. The main parameters of the sustainable development of transport infrastructure are presented, taking into account economic parameters, environmental parameters, and social development. It is established properties of sustainable transport infrastructure, justified the conditions under which it should develop.

**Keywords:** transport infrastructure, transport system, sustainable development, parameters of sustainable development, sustainable transport infrastructure.

**Постановка проблеми.** Перехід до стійкого розвитку передбачає розробку та прийняття рішень, що мають враховувати наслідки їх реалізації в економічній, соціальній, екологічній сферах в довгостроковій перспективі. Особливо актуального значення запровадження концепції стійкого розвитку має в транспортному секторі, адже саме транспортна галузь є тією, що забезпечує доповнюючу функцію у всіх соціальних та економічних процесах в національному та світовому господарстві. Вплив розвитку транспортної інфраструктури на розвиток господарства характеризується високим ступенем значущості, адже за рівнем розвитку інфраструктури оцінується можливість кожної держави реалізовувати свої наявні та потенціальні конкурентні переваги. Якість транспортних послуг, що надаються, характеризується, зокрема, якістю транспортної інфраструктури. Побудова стійкої транспортної інфраструктури, що характеризується властивістю зберігати ефективність роботи протягом довгострокового періоду, незважаючи на дію різноманітних факторів, потребує прийняття управлінських рішень, заснованих на певних параметрах стійкого розвитку, які дадуть змогу удосконалити механізми формування інфраструктурних об'єктів в галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремим засадам стійкого розвитку різноманітних підсистем господарювання присвячені роботи І.В. Фролової, Н.Ю. Корольової, О.С. Пчелінцева, А.Г. Гранберга, Н.Н. Кисельової та інших науковців. Деякі з питань розвитку стійкої транспортної інфраструктури висвітлені такими вченими, як, зокрема, П. Ньюман, Дж. Кенворт, С. Кейнс, Дж. Пірс, С. Джонсон, Г. Грант, Х. МакЛін, Л. Лейв, О.І. Харченко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак все ще недостатньо обґрунтованими є параметри стійкого розвитку транспортної інфраструктури з урахування фактору часу, тобто довгостроковості, продуктивності, надійності та якості її функціонування.

**Мета статті** полягає у розгляді особливостей функціонування транспортної інфраструктури на засадах стійкого розвитку, визначенні основних параметрів стійкого розвитку транспортної інфраструктури, встановленні властивостей стійкої транспортної інфраструктури, обґрунтуванні умов, за яких вона має розвиватися.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Посилення глобальної конкуренції, що охоплює ринки товарів, послуг, капіталу та інших факторів економічного росту, привела до структурної перебудови світового господарства, зміни балансу між економічними центрами, збільшення ролі регіональних еко-

[1] Публікація містить результати досліджень, проведених за грантової підтримки Держаного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом 20538.

номічних союзів, розповсюдження нових інформаційних та інноваційних технологій. В таких умовах формується глобальна вимога до транспортної інфраструктури – необхідність переходу від екстенсивної до інтенсивної моделі функціонування на основі принців стійкого розвитку. Це завдання передусім передбачає більш ефективне, продуктивне та якісне використання наявного транспортного потенціалу та перехід до більш якісних транспортних послуг.

Стійкий розвиток транспортної інфраструктури передбачає прискорене та збалансоване зростання якості та надійності інфраструктурних об'єктів, що поряд із досягненням цілей екологізації економіки дасть змогу забезпечити транспортні умови для розвитку ефективної економіки, підвищення якості життя населення, перехід до поліцентричної моделі просторового розвитку держави. Особливостями розвитку транспортної інфраструктури в таких умовах стануть:

– підвищення ролі транспортно-логістичної інфраструктури в організації товарообігу;

– збільшення обсягів перевезень пасажирів транспортом загального користування;

– підвищення потреби економіки та населення в послугах з високошвидкісних перевезень вантажів із забезпеченням максимальної свободи переміщення та можливості планування робочого та особистого часу.

Таким чином, розвиток стійкої транспортної інфраструктури дасть змогу сформувати таку модель управління транспортною сферою, за якої заходи щодо модернізації інфраструктурних об'єктів будуть зосереджені поряд зі столичними агломераціями також в містах, де концентрується значний інноваційний та людський капітал. При цьому найважливіше значення матиме «інфраструктурний ефект» формування міських агломерацій, пов'язаний з реалізацією проектів будівництва крупних транспортних комплексів, мультимодальних логістичних центрів та інформаційних вузлів [1].

Міжнародні аспекти розвитку стійкої транспортної інфраструктури будуть пов'язані зі:

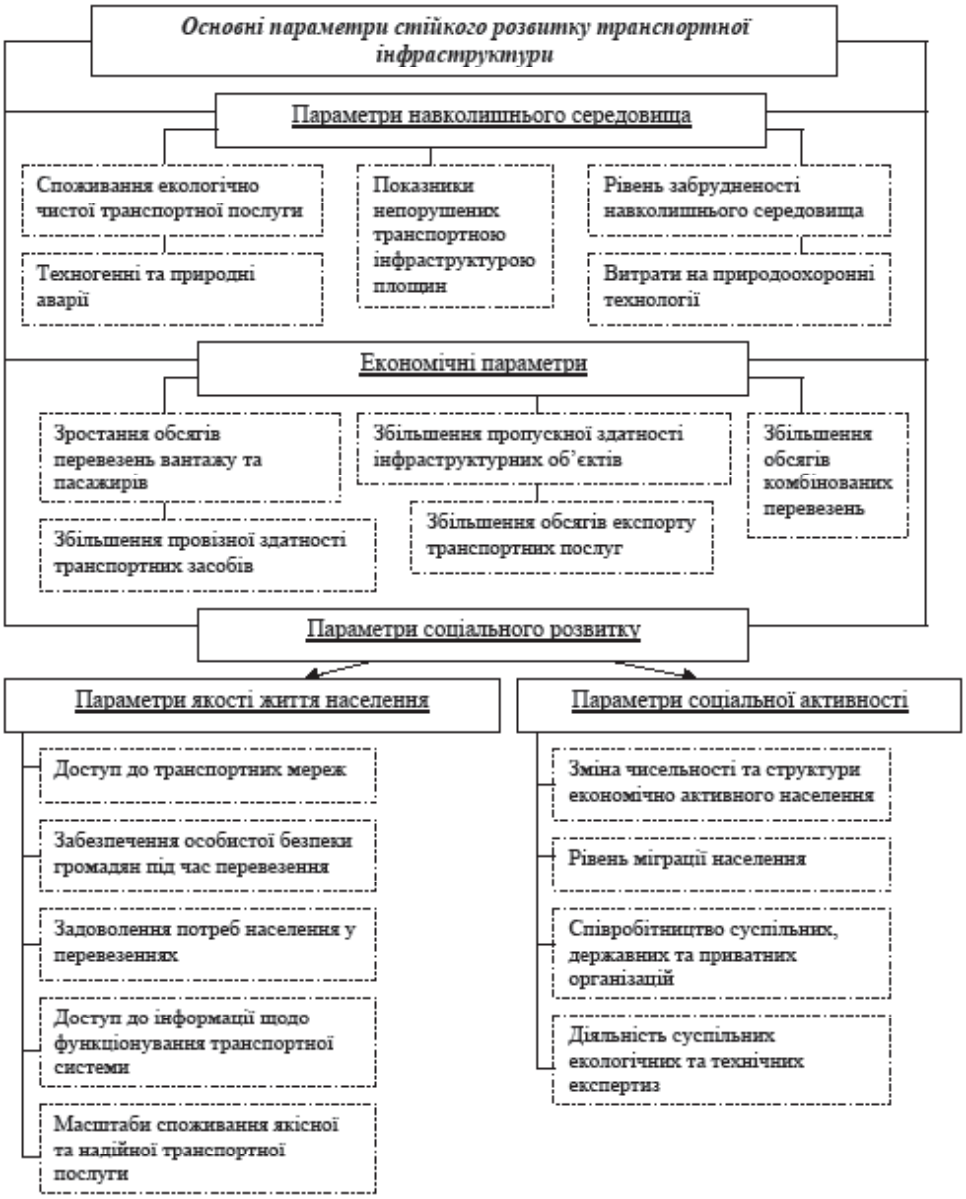



**Рис. 1. Основні параметри стійкого розвитку транспортної інфраструктури**

*Джерело: складено автором*

– створенням мережі територіально-виробничих кластерів, орієнтованих на високотехнологічні виробництва (в авіаційній промисловості, суднобудуванні), з концентрацією таких кластерів в урбанізованих регіонах;

– створенням і розвитком туристично-рекреаційних зон;

– розвитком крупних транспортно-логістичних і виробничих вузлів Західної Європи та Близького Сходу.

Імплементація вектору стійкого розвитку транспортної інфраструктури дасть змогу транспортній галузі розвиватися випереджаючими темпами порівняно з іншими галузями економіки і соціальною сферою для того, щоб зняти інфраструктурні обмеження перспективного соціально-економічного розвитку держави, що залежать від транспорту. Ефективна і стійка транспортна інфраструктура є передумовою сталого економічного зростання. Розвиток інфраструктури при цьому вимагає здійснення систематичних ініціатив, які дають високий пріоритет пересуванню людей і товарів для задоволення економічних, соціальних і науково-виробничих вимог [2]. Підготовка таких ініціатив вимагає більш цілісного і систематичного підходу з упором на екологічну, соціальну та економічну стійкість, тому має враховувати ключові параметри розвитку стійкої транспортної інфраструктури.

Розробка параметрів стійкого розвитку транспортної інфраструктури є складною науковою проблемою. Для характеристики стійкого розвитку є перелік різноманітних параметрів, що можуть бути розглянуті на різних ієрархічних рівнях: глобальному, національному, регіональному, локальному, галузевому [3]. Однак такі параметри здебільшого носять дискусійний характер, а параметри стійкого розвитку транспортної інфраструктури все ще знаходяться у стадії розроблення. При цьому ключовими мають бути глобальні загальні параметри, на базі яких можуть бути сформовані національні, регіональні та локальні параметри.

На рис. 1 відображено загальні параметри стійкого розвитку транспортної інфраструктури, проте запропоновані параметри слід розглядати тільки як попередню схему, що вимагає змін та доповнень. Крім того, будь-який перелік параметрів з часом буде змінюватися і уточнюватися, адже кожен з них сам по собі також розбивається на більш дробові показники: деякі з них вимагають пошуку кількісного вираження, інші вимагають надання їм певної ваги в показниках тієї чи іншої групи. Для багатьох показників, що відображають параметри розвитку транспортної інфраструктури, дуже важливим є їх просторовий розподіл, тому в процесі реалізації стратегії стійкого розвитку важливу роль мають відігравати географічні інформаційні системи (ГІС), що включають кадастри природних явищ та просторові характеристики економіки, населення та соціальної сфери [3]. Розвиток транспортної інфраструктури з урахуванням представлених параметрів буде здебільшого орієнтований на підвищення якості транспортного обслуговування та підвищення взаємодії в межах забезпечення ефективних логістичних ланцюгів товарообігу.

Із врахуванням представлених параметрів можливо відзначити властивості транспортної інфраструктури в умовах стійкого розвитку, а саме:

– цілісність (неможливо проаналізувати ефективність функціонування транспортної інфраструктури без володіння інформацією стосовно особливостей стійкого функціонування кожного з її елементів);

– синергетичний ефект (результат функціонування елементів транспортної інфраструктури в умовах стійкого розвитку як одного цілого значно перевищує суму результатів їх окремого функціонування) [4–5];

– взаємозалежність структурних елементів (реалізація головної мети функціонування транспортної інфраструктури в умовах стійкого розвитку можлива лише за умови максимального залучення у процес трансформації всіх її елементів);

– асиметричність розвитку (незважаючи на тісний зв'язок елементів транспортної інфраструктури, їх розвиток проходить нерівномірно; так, показники роботи автомобільного транспорту значно випереджають за темпами зростання показники на морському чи залізничному транспорті);

– погодженість (рішення, що прийняті на спряжених рівнях інфраструктурної системи, не повинні суперечити одне одному; так, економічно більш вигідний варіант перевезення передбачає забезпечення технічними можливостями обраного виду транспорту);

– циклічність (початком циклу є надання транспортного засобу для виконання перевезення; залежно від технології виконання перевезення та організації руху в процесі транспортного циклу виконуються різноманітні процеси, пов'язані з розвантаженням / навантаженням вантажів, зміною транспортного засобу пасажирами; транспортний цикл завершується, коли транспортний засіб порожній повертається на початкову точку; у реальних умовах на виконання транспортного циклу впливають зовнішні фактори, більшість з яких мають випадковий характер, тому основні показники транспортного циклу є нестабільними; з метою їх стабілізації необхідне вжиття заходів щодо скорочення впливу цих факторів) [4].

Реалізація концепції побудови та модернізація транспортної інфраструктури на основі параметрів стійкого розвитку дадуть змогу вирішити основні завдання, що стоять перед країнами в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів, а також матимуть такі наслідки:

1) показники мобільності населення наблизяться до рівня розвинутих країн світу, що буде одним з найважливіших факторів підвищення якості людського капіталу в країні;

2) знизиться диференціація доступності транспортних послуг для різноманітних регіонів та соціальних груп суспільства;

3) підвищиться конкурентоспроможність товарів та послуг на світових ринках внаслідок збалансованого розвитку транспортної інфраструктури;

4) зростання економічної ефективності пасажирських та вантажних перевезень дасть змогу оптимізувати транспортні витрати економіки та підвищить доступність транспортних послуг для населення.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що запровадження розвитку транспортної інфраструктури на засадах стійкого розвитку націлено на розробку стратегічної структури, що буде пов'язувати стійкий розвиток транспорту з ефективним використанням наявних ресурсів виробництва, скороченням бідності і комплексним соціальним розвитком [2; 6]. Стійкий розвиток транспортної інфраструктури стимулюватиме підтримку економічного зростання в інтересах всіх верств населення, екологічно сталого розвитку та енергетичної безпеки; допоможе країнам і містам визначити і реалізувати необхідні оновлення

політики та зміцнити інституційний потенціал, при цьому сприяючи фінансовим структурам транспортної інфраструктури та системам громадського транспорту.

Однак формування стійкої транспортної інфраструктури потребує певних умов, що сприятимуть швидкості переходу та ефективності подальшого функціонування. Такими умовами є:

– розвиток конкурентного ринку транспортних послуг;

– розширення номенклатури транспортних послуг на основі впровадження сучасних транспортних, логістичних та інформаційно-комунікаційних технологій, розвиток нових форм організації транспортного процесу і взаємодії між різними видами транспорту;

– кратне підвищення продуктивності праці та енергоефективності на транспорті;

– активізація діяльності транспортних підприємств на міжнародному ринку транспортних послуг, транснаціоналізація їх діяльності [7];

– інтеграція транспортних інфраструктур регіону в єдиний транспортний простір, розвиток багатовекторних транспортних зв'язків зі світовими економічними центрами;

– транспортне забезпечення нових центрів соціально-економічного розвитку світу;

– стимулювання високої територіальної мобільності населення;

– зростання рівня професійної підготовки і кваліфікації працівників транспортної галузі, покращення їх матеріального і соціального забезпечення, створення безпечних умов праці;

– забезпечення безпечних та надійних умов експлуатації елементів транспортної інфраструктури, зокрема з позиції екологічності, зниження кількості аварій та катастроф, травматизму і смертності в транспортних пригодах [8];

– розробка і впровадження ефективних механізмів державного регулювання функціонування та розвитку транспорту;

– покращення інвестиційного клімату транспортної галузі.

**Висновки.** Отже, стійкий розвиток транспортної інфраструктури визначається активною позицією держави щодо розвитку транспортної галузі як ключового фактору соціально-економічного розвитку країни. Це стосується передусім підвищення якості транспортних послуг, зниження сукупних витрат суспільства, що залежать від транспорту, підвищення рівня конкурентоспроможності транспортної галузі, посилення інноваційної, соціальної та екологічної спрямованості розвитку транспорту. Виходячи з цього та основних параметрів розвитку, можна формулювати місію, пріоритети, цілі та завдання побудови стійкої транспортної інфраструктури.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Проект транспортної стратегії Російської Федерації на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mintrans.ru/upload/iblock /3cc/ts_proekt_16102008.pdf.
2. Стійкий розвиток транспортного сектору // ADB InFocus [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.adb.org/sites/default/files/publication/ 153602/infocus-transport-ru.pdf.
3. Критерії і показники стійкого розвитку. Екологія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : b-energy.ru/biblioteka/ekologiya-konspekt-lekcii/365-kriterii-i-pokazateli-ustoichivogo-razvitiya.html.
4. Горев А.Е. Основы теории транспортных систем : [учеб. пособие] / А.Е. Горев. – СПб. : СПбГАСУ, 2010. – 214 с.
5. Фастовець О.О. Розвиток транспортної системи з найдавніших часів до початку XX ст. як чинник виникнення туристичної галузі / О.О. Фастовець // Туристично-краєзнав. дослідж. – 2002. – Вип. 4. – С. 418–443.
6. Потеева М.А. Роль транспортной системы в устойчивом развитии экономики Крыма / М.А. Потеева // Культура народов Причерноморья : [научный журнал]. – 2004. – № 56. – Т. 2. – С. 123–131.
7. Жовтяк Г.А. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «транспортна інфраструктура регіону» / Г.А. Жовтяк // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2011. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=792.
8. Світова економіка : [підручник] / [А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.]. – 2-ге вид., степеотип. – К. : Либідь, 2001. – 582 с.

УДК 334.726:339.52:339.14:005.21

**Дугієнко Н.О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів*
*та економічної теорії*
*Запорізького національного університету*

**Голянчук А.Р.**
*студентка*
*Запорізького національного університету*

# МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРНИХ СТРАТЕГІЙ ТА ЇХ АДАПТАЦІЯ ДО ЗАГАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЙ

Стаття присвячена дослідженню досвіду діяльності міжнародних компаній у сфері розробки товарів, орієнтованих на іноземні ринки. У роботі наведені основні види товарних стратегій та їх характеристика. Також визначено взаємозв'язок між загальними та товарними стратегіями всесвітньо відомих компаній.

**Ключові слова:** міжнародна компанія, товарна стратегія, товар, міжнародна стратегія, міжнародний ринок, життєвий цикл товару, бренд.

**Дугиенко Н.А., Голянчук А.Р. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРНЫХ СТРАТЕГИЙ И ИХ АДАПТАЦИЯ К ОБЩИМ СТРАТЕГИЯМ КОМПАНИЙ**

Статья посвящена исследованию опыта деятельности международных компаний в сфере разработки товаров, ориентированных на иностранные рынки. В работе приведены основные виды товарных стратегий и их характеристика. Также определена взаимосвязь между общими и товарными стратегиями всемирно известных компаний.

**Ключевые слова:** международная компания, товарная стратегия, товар, международная стратегия, международный рынок, жизненный цикл товара, бренд.

**Dugienko N.O., Holianchuk A.R. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF PRODUCT STRATEGIES REALISATION AND THEIR ADOPTION TO GENERAL STRATEGIES OF COMPANIES**

The article explores the experience of international companies' activity in the area of product development for international markets. The research provides main types of product strategies and their characteristics. Also the connection between product and general strategies of world famous companies is determined.

**Keywords:** international company, product strategy, product, international strategy, international market, product life cycle, brand.

**Постановка проблеми.** Сьогодні на міжнародному ринку існує безліч компаній та товарів, які конкурують між собою. Визначення основних чинників успіху найвідоміших світових компаній, пов'язаних з реалізацією товарних стратегій, є важливим для розуміння основних тенденцій у сфері міжнародного бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні теоретичні положення у сфері діяльності компанії на міжнародній арені та дослідження їх конкурентних стратегій наведені у працях таких американських науковців, як А. Томпсон, А. Стрікленд, М. Портер, А. Літл та Ф. Котлер. Особливу увагу вивченню і аналізу міжнародної діяльності та міжнародних маркетингових стратегій приділили М. Гриффін, М. Пастей, Р. Керін, С. Хартлі, С. Онквіст та Дж. Шоу.

**Мета статті** полягає в аналізі практики міжнародних компаній під час реалізації їх товарних стратегій та визначенні взаємозв'язку із дотриманням при цьому їх основних стратегій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-яка компанія, яка має намір ефективно функціонувати на міжнародній арені, перш за все розробляє стратегію своєї діяльності. Міжнародний ринок значно відрізняється від національних ринків, а отже, конкурентні стратегії для здійснення успішної діяльності на ньому також мають певні особливості.

Для кращого розуміння предмету дослідження доцільно буде навести визначення конкурентної стратегії в міжнародному аспекті. Американські вчені А. Томпсон і А. Стрікленд сформували таке визначення конкурентної стратегії: «це стратегія компанії, що містить в собі підходи до бізнесу та ініціативи, які вона використовує для залучення клієнтів, ведення конкурентної боротьби й укріплення своєї позиції на ринку» [1, с. 156].

Існує велика кількість класифікацій міжнародних конкурентних стратегій. Наведена нижче класифікація розподіляє їх відповідно до того, яким чином компанія буде вести свою міжнародну діяльність [2, с. 549–553]:

1) стратегія дублювання моделі ведення бізнесу, за якої компанія на міжнародному ринку використовує ті самі методи отримання конкурентних переваг, як і на національному ринку;

2) мультилокальна стратегія, за якої компанія має філії та відділи із високим рівнем автономності, які максимально пристосовують свою діяльність до умов ведення бізнесу тих країн, у яких вони розташовані;

3) глобальна стратегія, за якої світовий ринок для компанії є одним цілим, а отже, товари та послуги є високо стандартизованими та здатними задовольняти потреби споживачів у всьому світі;

4) транснаціональна стратегія, яка поєднує елементи мультилокальної та глобальної стратегій, тобто певні функції делегуються підрозділам компанії, а інші виконуються материнською компанією або головним офісом.

Виділяють також певні рівні конкурентних стратегій. Першим рівнем є корпоративна стратегія. Вона визначає, наскільки широко компанія планує охопити ринок. Відповідно до цього існують такі види корпоративної стратегії [2, с. 570–574]:

1) орієнтація на один вид діяльності, тобто компанія виробляє лише один вид товару або надає лише один вид послуг, тобто спостерігається стратегія спеціалізації;

2) пов'язана диверсифікація, тобто виробництво товарів або надання послуг у споріднених галузях або на споріднених ринках;

3) непов'язана диверсифікація, тобто компанія оперує на абсолютно різних ринках, між якими не простежується зв'язок.

Наступним рівнем є бізнес-стратегія. Саме її види лежать в основі класифікації М. Портера. Вона ґрунтується на наявності у компанії необхідних факторів, які б забезпечили їй конкурентні переваги на ринку та лідерство серед інших компаній. М. Портер виділяє три види базових стратегій [3, с.73–78]:

1) абсолютне лідерство у витратах, сутність якої полягає в тому, що підприємство найбільше зусиль спрямовує на досягнення якомога нижчих виробничих витрат, в результаті чого може пропонувати товари за нижчою ціною, ніж конкуренти;

2) диференціація продукту або послуги (за цієї стратегії створюється продукт або послуга, що за своїми властивостями є унікальними в усій галузі та забезпечують конкурентні переваги за допомогою утворення бренду);

3) фокусування – зосередження на певному виді товару чи послуги або сегменті ринку, що дає змогу розробляти продукти, які б найповніше задовольняли потреби споживачів на цільовому ринку; виділяють два типи цієї стратегії [4]:

– фокусування на витратах, за якого компанія прагне отримати переваги за витратами на її цільовому ринку;

– фокусування на диференціації, за якого компанія зосереджується на виробництві продукту, який би задовольнив особливі потреби споживача.

Існує велика кількість варіантів та можливостей для компанії вести свою діяльність на зарубіжних ринках. Вибір найбільш ефективної стратегії має ґрунтуватися на специфіці діяльності компанії, її забезпеченості ресурсами та цілях просування на міжнародний ринок.

Відповідно до того, яку загальну стратегію обрала компанія для входження на міжнародний ринок, вона має вирішити, яка товарна стратегія найкраще сприятиме її реалізації. Товарна стратегія визначає, яким має бути товар, аби максимально задовольнити потреби споживачів. Переважно компанія вирішує, чи це буде один і той самий товар для всіх ринків чи модифікований, наскільки диверсифікованою або спеціалізованою буде її продукція, а також масштаб міжнародної діяльності компанії.

Перше рішення, яке слід прийняти керівництву компанії під час розроблення товарної стратегії, це рішення про те, чи будуть її товари стандартизованими для всіх ринків або адаптованими для кожного ринку окремо. Відповідно до цього є кілька підходів [2, с. 804–808]:

1) етноцентричний – компанія постачає на міжнародний ринок ті товари або послуги, які просуває і на внутрішньому ринку, при цьому використовує таку саму цінову політику, методи просування, рекламу, як і на національному ринку;

2) поліцентричний – компанія адаптує свої товари та послуги до кожного ринку, використовуючи різні підходи до позиціонування, просування, ціноутворення, реклами тощо, забезпечуючи таким чином краще задоволення потреб споживачів;

3) геоцентричний – компанія стандартизує продукт, а також шляхи та способи його просування і позиціонування для всіх ринків, на яких вона присутня.

Етноцентричний підхід максимально зменшує витрати компанії під час виходу на міжнародний ринок. Такий підхід використовує італійська компанія "Ferrari". Вона присутня на 60 ринках у країнах Європи, Близького Сходу, Африки, Північної Америки та Далекого Сходу та експортує близько 95% вироблених авто [5]. Основою її стратегії є імідж та бренд, тому автомобілі "Ferrari", їх позиціонування та рекламні кампанії не змінюються залежно від країни або регіону, до яких вони експортуються. Такого ж підходу дотримується і французька компанія "Chanel S.A.", продукція якої відома на весь світ та користується попитом тому, що є скрізь саме такою, як у Франції, без модифікацій. В цьому випадку загальною стратегією компанії "Ferrari" є стратегія дублювання моделі ведення бізнесу, а також орієнтація на один вид діяльності, а саме виробництво диференційованих товарів. Що стосується компанії "Chanel S.A.", то вона також обрала стратегію дублювання моделі ведення бізнесу, однак при цьому виробляє товари пов'язаної диверсифікації (парфуми, одяг, галантерея).

За поліцентричного підходу витрати на просування на нових ринках надзвичайно високі, однак за умови вдалого застосування цей підхід може принести значний дохід. Цього підходу дотримується транснаціональна корпорація "Unilever". Вона є власником більш як 400 брендів по всьому світі [6]. Деякі з них присутні на ринках усіх країн, а деякі – лише у певних країнах. До того ж один і той самий продукт може мати різні назву та логотип у різних країнах. Наприклад, морозиво, яке виробляє "Unilever", продається під різними брендами у 40 країнах світу [7]. Аналізуючи діяльність компанії, можна зробити висновок, що її основною стратегією є транснаціональна, а стосовно товарного асортименту, то тут вона дотримується непов'язаної диверсифікації, оскільки виробляє як продукти харчування, так і миючі засоби та засоби особистої гігієни.

Іноді такий підхід також використовує компанія "Coca-Cola", напої якої мають дещо різні смаки в різних країнах. Наприклад, в Японії з рецепту напою "Sprite" був видалений лайм, оскільки японці віддають перевагу чисто лимонному смаку [8, с. 287]. Ця компанія дотримується глобальної стратегії, однак при цьому орієнтується на один вид діяльності, а саме виробництво в харчовій галузі, та фокусується на розробці безалкогольних газованих напоїв.

Геоцентричний підхід використовує компанія "Starbucks". У її кав'ярнях по всьому світі можливо скуштувати однаково якісну каву та зустріти однаково доброзичливе та турботливе обслуговування [9, с. 6]. Саме такий імідж, який можна впізнати у будь-якій країні, і є ключовим елементом стратегії "Starbucks". Цієї стратегії дотримується також компанія "Coca-Cola", напої якої мають майже однакові смаки, упаковки та рекламу, які легко упізнаються у будь-якій частині світу. Наведені компанії обрали глобальну стратегію, орієнтуючись на один вид діяльності із фокусуванням на виробництві напоїв (для 'Starbucks" це кава, для "Coca-Cola" – безалкогольні газовані напої).

Однак у більшості випадків компанії не дотримуються суто одного підходу у чистому вигляді. Досить часто вони обирають один основний підхід із елементами інших залежно від потреб ринку. Як було наведено вище, компанія "Coca-Cola", хоча переважно і використовує геоцентричний підхід, все ж іноді вимушена змінювати продукцію на різних ринках для збільшення попиту. Ще одним прикладом є компанія "Disney". Під час будівництвя розважального парку в Японії він був зроблений абсолютно ідентич-

ним його американським аналогам, оскільки японці виявляли неабиякий інтерес до американської культури. Однак розважальні парки у Франції та Китаї були значно стилізовані під національну культуру (як зовнішній вигляд, мова написів, так і казкові герої). Це спричинено тим, що місцеві мешканці створюють більший попит на колоритні національні товари та послуги, ніж на іноземні [10].

Як відомо з економічної теорії та теорії міжнародної економіки, кожен товар або кожна послуга має власний життєвий цикл. Здебільшого він включає 5 стадій (табл. 1 [8, с. 280]), на кожній з яких ціна продукту, попит на нього та кількість конкурентів різняться. Саме тому врахування життєвих циклів товарів або послуг, із якими компанія хоче вийти на міжнародний ринок, є важливим під час планування міжнародної стратегії.

Як видно з табл. 1, виробництво нового продукту є вигідним для компанії та країни, у якій він був розроблений, лише до третьої стадії, коли компанії з менш розвинених країн починають створювати подібні продукти, але вже дешевші за рахунок нижчих цін на ресурси. В результаті країна походження цього продукту починає вже імпортувати його більш дешеві аналоги.

Однак велика кількість міжнародних компаній спеціально переміщують виробництво власної продукції у країни, що розвиваються. Прикладом є компанія "Apple". Розроблення та дизайн її нових товарів здійснюється в Америці, а їх виробництвом займається китайська компанія «Фокскон» [11]. За рахунок того, що в Китаї вартість ресурсів, особливо трудових, значно нижча, "Apple" отримує на 250 дол. США за кожен iPhone більше, ніж якби виробництво було розташоване в Америці [12]. Як бачимо, сьогодні із розвитком аутсорсингової діяльності не всі продукти мають саме такий життєвий цикл, який наведено у табл. 1.

Знаходження продукту на різних стадіях цього циклу вимагає різних витрат та дій з боку компанії. Наприклад, "Gillette" витратила 200 млн. дол. США для реклами та просування бритви "Gillette Fusion" на стадії розвитку. В результаті більше 60% чоловіків, які використовують бритву для гоління, дізналися про новий продукт протягом шести місяців, а 26% спробували його. На стадії зрілості вже 60% чоловіків спробували бритву та продовжили користуватися нею в подальшому [13, с. 244–245]. Для того аби вивести торговельну марку "Pantene", яка була запроваджена у 1940-х роках, зі стадії занепаду, корпорація "Procter & Gamble" оновила його вітамінну формулу, запустивши рекламну кампанію вартістю в кілька мільйонів доларів. Однак в результаті шампуні та кондиціонери "Pantene" посідають перші місця з продажів в США, де кількість конкурентів складає більше 1 000 [13, с. 251]. Таким чином, міжнародні компанії мусять контролювати та управляти життєвим циклом їхніх продуктів.

Невід'ємною складовою багатьох товарів та послуг є бренд. Його вплив також слід враховувати під час розроблення міжнародної стратегії. Однак не завжди міжнародним компаніям слід витрачати багато зусиль та коштів на популяризацію власного бренду.

Якщо компанія обирає стратегію диференціації та прагне своєю перевагою зробити унікальність або високу якість товару, то важливість бренду беззаперечна. Основною перевагою створення бренду є можливість встановлювати значно вищі ціни, ніж ті, які б дали змогу лише відшкодувати витрати та отримати невеликий прибуток. Компаніями, які використовують цю перевагу, є "Apple", "Louis Vuitton", "Coca-Cola", "Nike", "Disney", "Adidas" та інші відомі компанії, які, за версією журналу "Forbes", є одними з найдорожчих світових брендів [14].

Існує кілька стратегій створення бренду [13, с. 258–260]. Мультитоварна стратегія передбачає поширення одного бренду на всі види продуктів, які виробляє компанія. Прикладом є компанія "Samsung", яка виробляє мобільні пристрої, телевізори, аудіо- та відеопристрої, монітори, офісну техніку, побутову техніку, а також мобільні додатки під одним брендом "Samsung" [15].

За мультибрендингової стратегії кожен продукт отримує власну назву. Вона ефективна тоді, коли товари розраховані на різні сегменти ринку та часто використовуються транснаціональними корпораціями. Прикладом є "Procter & Gamble". Компанія має кілька брендів шампуню, серед яких "Head & Shoulders" розрахований на споживачів, які прагнуть позбутися лупи, "Herbal Essences" рекламується як шампунь із використанням натуральних компонентів, а "PantenePro-V" надає волоссю вітамінне живлення [16]. Однак така стратегія вимагає значних витрат на просування кожного бренду.

Ще однією стратегією є використання бренду дистриб'ютора або кінцевого продавця. Саме у цьому випадку просування бренду виробника не є необхідним. Зазвичай цю стратегію використовують компанії, які виробляють сировинні матеріали, які безпосередньо не пов'язані із кінцевими споживачами, а також сільськогосподарську продукцію та деякі продукти харчування (сіль, м'ясо тощо), які не потребують унікальності та характеристики яких не змінюються залежно від виробника. До цієї групи також належать діаманти [8, с. 313]. Наприклад, канадська компанія "CottCorp.", яка займається розли-

Таблиця 1

**Стадії життєвого циклу нового продукту на прикладі його запровадження у США та їх характеристика**

| Стадія | Імпорт/Експорт | Цільовий ринок | Конкуренти | Виробничі витрати |
|---|---|---|---|---|
| (0) Новий продукт на національному ринку | Відсутній | США | Кілька (місцеві підприємства) | Від самого початку високі |
| (1) Новий товар на іноземному ринку (розвиток) | Зростає експорт | США та інші розвинені країни | Кілька (місцеві підприємства) | Знижуються за рахунок ефекту масштабу |
| (2) Зрілість | Стабільний експорт | Розвинені країни та країни, що розвиваються | Розвинені країни | Незмінні |
| (3) Копіювання за кордоном | Експорт зменшується | Країни, що розвиваються | Розвинені країни | Зростають за рахунок меншого ефекту масштабу |
| (4) Занепад та зміна | Зростає імпорт | США | Розвинені країни, та країни, що розвиваються | Зростають через порівняльні переваги |

вом напоїв у пляшки, продає більше мільярда таких напоїв "Wal-Mart Stores Inc." під брендом "Sam's American Choice", також розливає "Sainsbury Classic Cola" для найбільшого роздрібного продавця харчових продуктів у Великій Британії "J. Sainsbury PLC" та американської мережі супермаркетів "Safeway Inc." [8, с. 317].

Останньою є змішана стратегія, яка передбачає випуск продукції як під власним брендом, так і під брендом дистриб'юторів. Прикладом є компанія "Mitsubishi", яка виробляє певні види продукції для автомобілебудівної компанії "Chrysler", однак водночас почала просувати і автомобілі власного бренду [8, с. 317].

**Висновки.** Існує велика кількість варіацій товарних стратегій відповідно до того, якою є основна стратегія діяльності компанії на міжнародному ринку. Велике значення при цьому має стадія життєвого циклу, на якій знаходиться товар, що постачається на іноземний ринок. Значна увага також приділяється відмінностям у властивостях товарів або послуг, управлінню їхнім життєвим циклом та створенню бренду. Досвід міжнародних компаній показує, що вдало адаптована товарна стратегія разом зі сприятливим зовнішнім середовищем здатна забезпечити успіх компанії на міжнародному ринку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Борисова Т.М. Конкурентна стратегія на міжнародному ринку: сутність, основні характеристики та види / Т.М. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_1/156-160.pdf.
2. Гриффин Р. Международный бизнес / Р. Гриффин, М. Пастей ; пер. с англ. А. Медведев. – 4-е вид. – СПб. : Питер, 2006. – 1088 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. С англ. И. Минервин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
4. Porter's Generic Competitive Strategies (ways of competing) // Institute for Manufacturing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/research/dstools/porters-generic-competitive-strategies.
5. Ferrari Locations. All around The World // Ferrari Official Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://auto.ferrari.com/en_EN/ongoing-heritage/company.
6. About Unilever // Unilever Official Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.advergize.com/marketing/brands/49-top-unilever-ice-cream-brands-from-around-the-world.
7. 49+ Unilever Ice Cream Brands from Around the World // Advergize. – 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.advergize.com/marketing/brands/49-top-unilever-ice-cream-brands-from-around-the-world.
8. Onkvisit S. International Marketing / S. Onkvisit, J. Schaw. – New York : Routledge, 2004. – 594 с.
9. Geereddy N. Strategic Analysis Of Starbucks Corporation / N. Geereddy // Harward [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://scholar.harvard.edu/files/nithingeereddy/files/starbucks_case_analysis.pdf.
10. Tang P. Different Disneylands Around The World / P. Tand // BBC. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bbc.com/travel/story/20121213-different-disneylands-around-the-world.
11. The Real Reason the U.S. Doesn't Make iPhones: We Wouldn't Want To // Forbes. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/sites/forbesleadershipforum/2012/01/25/the-real-reason-the-u-s-doesnt-make-iphones-we-wouldnt-want-to/#515505b04bde.
12. Blodget H. This Article Explains Why Apple Makes iPhones In China And Why The US Is Screwed / H. Blodget // Business Insider. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.businessinsider.com/you-simply-must-read-this-article-that-explains-why-apple-makes-iphones-in-china-and-why-the-us-is-screwed-2012-1.
13. Kerin R.A. Marketing. The Core / R.A. Kerin, S.W. Hartley. – New York : McGraw-Hill Education, 2016. – 531 с.
14. The World's Most Valuable Brands // Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/powerful-brands/#/tab:rank.
15. Продукти Samsung // Офіційний сайт Samsung [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.samsung.com/ua/aboutsamsung/index.html.
16. Our Brands // Procter & Gamble [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://us.pg.com/our-brands.

# СЕКЦІЯ 3
# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

UDC 336.717.061:338.43(477)

**Batrakova T.I.**
*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance*
*Zaporizhzhya National University*

**Pachynok A.V.**
*Students*

**Dudar O.I.**
*Students*
*Zaporizhzhya National University*

## FEATURES OF BANK LENDING TO ENTERPRISES OF AIC

The article is devoted to the theoretical study of the features of bank lending to agricultural enterprises. Analyzes the current state of bank lending to agriculture, investigated the problems associated with providing loans to agricultural enterprises. The principles of lending to agricultural producers at the present stage are formed. A specific measures to improve the credit facility. The factors that determine the current state of the agro-industrial complex of Ukraine and features of the agricultural sector, affecting the credit relationship. On the basis of the factors identified, the authors generalized problems of bank loans to the country's agriculture. Identified problems of agricultural enterprises' financial resources enable to determine the direction of improving the system of bank lending to domestic agricultural producers. The article defines the directions of the state stimulation of agricultural sector of Ukraine through the implementation of the state financial interventions. The feature of the favorable crediting is examined due to the help of the state. Considers the state support of agricultural enterprises through the mechanism of reduction the prices of credits and offers the ways of improvement of crediting agricultural enterprises. The directions of improving the process of lending of domestic agricultural enterprises by banks in the market conditions.
**Keywords:** credit, bank lending, agricultural enterprises, providing credit, favorable crediting.

**Батракова Т.І., Пачинок А.В., Дудар О.І. ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК**
Стаття присвячена теоретичному дослідженню особливостей банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано поточний стан банківського кредитування сільського господарства, досліджено проблеми, пов'язані з наданням кредитів сільськогосподарським підприємствам. Сформовано принципи кредитування сільгоспвиробників на сучасному етапі, конкретні заходи щодо поліпшення кредитної лінії, фактори, що визначають поточний стан агропромислового комплексу України та особливості сільськогосподарського сектора, що впливають на кредитні відносини. На основі виявлених чинників, авторами узагальнені проблеми надання банківських кредитів сільському господарству країни. Виявлені проблеми фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств дозволяють визначити напрямок вдосконалення системи банківського кредитування вітчизняних сільгоспвиробників. У статті визначено напрями державного стимулювання аграрного сектора України шляхом здійснення державних фінансових інтервенцій. Особливості пільгового кредитування розглянуто в зв'язку з допомогою держави. Проаналізована державна підтримка сільськогосподарських підприємств через механізм зниження ціни кредитів і пропонуються шляхи вдосконалення кредитування сільськогосподарських підприємств, напрямки вдосконалення процесу кредитування вітчизняних сільськогосподарських підприємств банками в ринкових умовах.
**Ключові слова:** кредит, банківське кредитування, сільськогосподарські підприємства, надання кредиту, пільгове кредитування.

**Батракова Т.И., Пачинок А.В., Дударь О.И. ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**
Статья посвящена теоретическому исследованию особенностей банковского кредитования сельскохозяйственных предприятий. Проанализировано текущее состояние банковского кредитования сельского хозяйства, исследованы проблемы, связанные с предоставлением кредитов сельскохозяйственным предприятиям. Сформированы принципы кредитования сельхозпроизводителей на современном этапе, конкретные меры по улучшению кредитной линии, факторы, определяющие текущее состояние агропромышленного комплекса Украины и особенности сельскохозяйственного сектора, влияющие на кредитные отношения. На основе выявленных факторов, авторами обобщены проблемы предоставления банковских кредитов сельскому хозяйству страны. Выявленные проблемы финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий позволяют определить направление совершенствования системы банковского кредитования отечественных сельхозпроизводителей. В статье определены направления государственного стимулирования аграрного сектора Украины путем осуществления государственных финансовых интервенций. Особенности льготного кредитования рассматриваются в связи с помощью государства. Проанализирована государственная поддержка сельскохозяйственных предприятий через механизм снижения цены кредитов и предлагаются пути совершенствования кредитования сельскохозяйственных предприятий, направления совершенствования процесса кредитования отечественных сельскохозяйственных предприятий банками в рыночных условиях.
**Ключевые слова:** кредит, банковское кредитование, сельскохозяйственные предприятия, предоставление кредита, льготное кредитование.

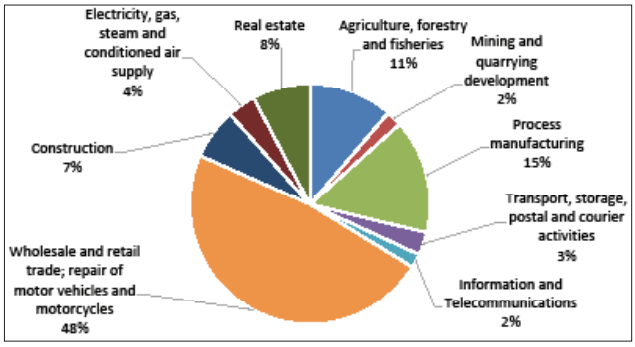
**Problem formulation.** In conditions of Ukrainian integration into world economic space agricultural sector is one of the most important branches of national economics, which effects both the functioning of economy and state's existence. At the same time, current condition of agricultural can be described by big amount of problems connected with inadequate financing and low credit level of agro-industrial com-

plex (AIC). The access of agricultural producers to the credit is restricted, especially despite the current macroeconomic and financial problems of the country. Considering the concern of EU member countries in Ukrainian suppliers of agricultural products and their participating in the world food market, agricultural sector needs to become a main point in Ukrainian economic elaboration. This will be possible only in terms of sufficient financial capacity of producers. Thereby, the research of condition of bank credit of AIC companies, identifying its problems and features in Ukraine along with the way of improvement of access to financial presents our main intention.

**Analyze of latest researches and articles.** Many domestic and foreign scholars like V.G. Andreychuk, O.E. Gudz, V.D. Bazylevych, L.O. Vdovenko, M.I. Savluk, M.I. Demyanenko, B.A. Dadashev and others, dedicated their works to research bank credit of agro-industrial complex. Nevertheless, farms crediting problem still unresolved and problematical. Quite a number of issues have controversies and needs following research with development of farm's bank credit system in Ukraine.

**Formulation of objectives.** The objectives of article is studying and analyze the process of providing bank credit to agro-industrial companies in Ukraine; setting conditions and problems which appeared due to getting a credit by farms.

**The presentation of the main research material.** Agriculture like the main branch of Ukrainian AIC has always been in the priority of country's development. About 25% of world's black soil located in Ukraine, and agricultural land area is approximately 43 million of hectares, that's 72% of whole country territory. Despite the simple fact, that AIC refers to be the base of economics development and provided the safety of food supply, current systems of farmers support in Ukraine are worst, than in developed countries. Agricultural enterprises almost can't save running costs, which making dynamic development of this strategically important sector impossible. The absence of proper support and ignoring the problems in this area leading to depletion of AIC complex. We can reveal the main course of government by checking which economics sectors got bank credits, and considered as most developing [1; 2].

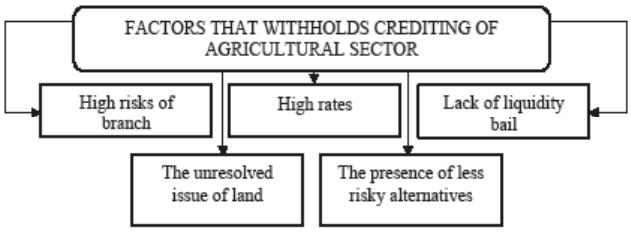



**Pic. 1. Credits in different economics sectors gave to non-financial corporations (in local currency) [3]**

As it can be seen from the diagram, bank's activities concentrated on trade and repair companies (48%), operations of real estate (8%), construction companies (7%). The smallest loans were granted in following economics branches: fishing and fish farming (0,06%), education (0,03%) that didn't include in diagram. Also low numbers have transport system (3%), electricity, gas, steam and conditioned air supply (4%), besides, AIC got only 11% assets of the banking system. It should be said, that according to crediting of processing industry, bigger share of credit resources is used for crediting food (25.2%) and metallurgical industries (13.6%). Therefore, taking place crediting economics sectors which doesn't produce, but engaged in the redistribution of the total product. Such situation increases risks of instability of the financial system and enlarges the potential of inflationary.

Consequently, the main problems of credit supplying of agricultural sector are:

– insufficiency of credit resources, which can't provide expanded reproduction and development of small and medium businesses in rural areas;
– Depreciation of local currency;
– High cost of bank credits;
– Difficult procedure of credit receiving;
– Inability to provide bail of agricultural land or rental rights;
– Lack of guarantee in attracting credits [4].




**Pic. 2. Factors which withholds crediting of agricultural sector**

In current situation fixed assets of farmers are wore out, final product has high risks because of require special storage conditions which can prevent damage. Another big problem working against AIC is the unresolved issue of land market. According to "Land Code of Ukraine" and new law about circulation of agricultural lands (until January 1, 2018) nundination of agricultural lands as state and municipal ownership is not allowed, and that's making impossible using those lands as bail. Because of this law and high level of wore out of farmers' material and technical base banks are not going to increase credit amount in this economics area. Even if credit was given to farmer, it contains higher rates, than in other branches [5].

Therefore, high risks and lack of liquidity bail cause high interest rates on credit resources that often much higher than market rates. We can admit that there is definitely exists some kind of domination between all banks.

The research of financial providing of AIC including agricultural producers shows that almost all producers work using their own deposits. The percentage of this self-financing is big, but not enough to cover all needs. The limit of own funds makes agricultural companies rely on authorities support and leads to necessity to develop both bank and partners' forms of crediting.

Representatives of agricultural business say that now this branch in very difficult financial and economic conditions and faced another challenges. Unreasonable conditions of crediting in Ukraine is one of the most inadequate even if we compare to another developed counties [6].

In Ukraine the part of agricultural credit in total amount according to the contribution of agriculture in GDP is much smaller, than in EU member counties. According to National Bank of Ukraine data domes-

Table 1

**The structure of the state budget of Ukraine in financing for 2014-2015 years**

| Areas of financing | Amount of financing | | Growth rate, % |
|---|---|---|---|
| | 2014, UAH | 2015, UAH | |
| agriculture | 4 749 086,7 | 1 139 309,6 | |
| livestock industry | 900 000 | - | –100,00 |
| Education and science | 17 433 828,6 | 162 42 695 | –6,83 |
| pension fund | 87 359 929,8 | 80 863 965,6 | –7,44 |
| Ministry of Finance of Ukraine | 1 671 801,5 | 1 730 805 | 3,53 |
| Health care | 8 024 985,1 | 7 877 024,2 | –1,84 |
| Energy and Coal industry | 15 452 840,5 | 1 512 556,5 | –90,21 |
| Total (general fund) | 408 073 741,9 | 502 047 280,5 | 23,03 |

tic commercial banks give credits for agricultural companies with average rate 20-23% in the first part of 2015, and 20.1% in 2014 year. With correlation of agricultural sector credit rate to its part in GDP is only 22%. These conditions of raising finance multiplied with limit on using land as bail (on rental base include) create really hard circs for domestic agricultural sector [7].

For example, credit interest rate in USA is 3.25%, France 3.43%, Germany 3.94%, Canada 3%, while in Ukraine we have 17% to 36% in local currency, and 10% to 19% in foreign [6].

Besides, conditions of creditworthiness of borrowers about bail became tougher, and credit products offers decreased because of problems with liquidity in Ukrainian banking system. This, in turn, affected credit providing of agricultural complex companies and made situation worse. Banks prefer those producers, who has enough amount of bail property, treats large areas of farmland and has connections to the internal and external markets.

On the assumption of data submitted above, financing of agriculture business in 2015 decreased on 76% compared with 2014 year. In this case, in 2015 were not allocated any funds from the budget to support the livestock industry. As for crediting of agriculture sector then, according to data of Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine from 19th of June in 2015, about 1443 companies of AIC attracted credits of 7.6 bn. UAH in total, that's in 1.3 more than in 2014 (5.6 bn. UAH): more than 5.4 bn. UAH of short-term credits, middle-term – 1.2 bn. UAH, and long-term – 1.0 bn. UAH [8].

According to the State Statistics Service of Ukraine in 2015 volumes agricultural production declined compared to the year 2014 by 4.8%. In particular, according to official information in 2015 compared to that of 2014 the volume of agricultural enterprises sector decreased by 5.2%. Domestic volumes population decline amounted to 4.3%.

In the period from December 2015, according to the State Statistics Service, the volume Agricultural production was lower against December 2014 by 6.4%. While in 2014 there was increase in output compared with field results 2013 – agricultural production increased volumes production by 4%.

Tryple devaluation and 80% inflation for two years deprived confidence in financial calculations of the State Statistics Service. Nominally net proceeds agriculture over the past year increased by 68% – to more than a quarter trillion UAH. At 45.7% return dynamics of profit to net profit – "Plus" 150% (Table 2) [9].

Although profitability hryvnia has doubled, farmers still of little good. Proof of this is the reduction in the last year index of agricultural production by 4.8%,

Table 2

**Financial Statements AIC in Ukraine**

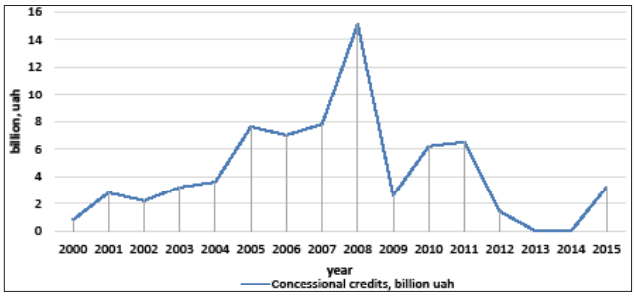
| Years | Net income, mln. UAH. | Net profit, mln. UAH. | Profitability, % |
|---|---|---|---|
| 2010 | 75013,4 | 12807,3 | 20,7 |
| 2011 | 96339,8 | 19790,1 | 26,4 |
| 2012 | 121961,6 | 20099,7 | 20,2 |
| 2013 | 121268,4 | 12497,8 | 11,4 |
| 2014 | 165645,4 | 34484,8 | 26,3 |
| 2015 | 278738,6 | 87666,3 | 45,7 |

*Source: compiled according Ukrstat (excluding the Autonomous Republic of Crimea, in Sevastopol and zone ATO) for 2010-2014*

despite a similar increase in key financial indicators of the industry last year.

The growth of average dollar exchange rate by 84% to 21.85 UAH/USD in 2015 mostly graded increase in net profit before tax farms in the same period. The effect of weakening currency experienced farmers through higher prices of imported material, technical resources. In addition, real agricultural income producers decreased significantly because of higher energy prices. Price situation in 2015 could be called more or less favorable, but growth hryvnia profitability does not reflect a real change in the financial condition of the agricultural sector.

Interest rates on credits in 2015 constituted approximately 36% in local currency. On purpose to reduce capacity of AIC companies during paying interest rate of using credits, and according to changes in Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2015" was provided 300 millions of UAH on compensation of interest costs that directed first of all on small and medium companies of AIC. Comparing to previous years, when the system of compensating interest rate was widely used, this number is still very low.




**Pic. 3. Amount of preferential loan in AIC in 2000-2015 years.**

Data represented in Picture 3 are pointing on increasing amount of preferential loan from 0.8 billion

UAH in 2000 year to 15.1 billion UAH in 2008 year. Besides, in 2009 was decrease in volume of preferential loan to 2.6 billion UAH and till 2011 year this index was 6.5 billion UAH.

During the period 2010-2015, the credit funds benefited 13,198 farm. It is believed that village credit unions may solve this problem, their revival in Ukraine last for over 20 years. In fact, according to reports submitted by credit unions (early 2016) The National Commission of State Regulation of Financial Services Markets in Ukraine there are over 577 credit unions, and these organizations are successfully developing [10]. They include nearly 722,000 citizens, possess total assets of 2.1 billion UAH., about 85.7% of which are loans.

In 2012 amount of preferential loan of agriculture companies decreased almost to its original level and made 1.4 billion UAH. As for the period of 2013-2014 years, the system stopped to exist due to lack of funds in budget, and in 2015 it was renewed with amount of preferential loan of AIC was 3.2 billion UAH. Similar situation can be caused by general deterioration of the economy and the fact that during the period of system working banks settled tougher conditions to borrowers and that made getting loans by Ukrainian companies more difficult [8].

**Conclusions.** Agriculture sector is strategically important for Ukraine. Its condition affects country food security. Also AIC of Ukraine needs big amount of funds for industry modernization and elevation of competitiveness on a world market. The system of financial support of agricultural producers is ineffective. Loan providing of AIC essentially depends on state budget, that directed on the program to make loans for farmers cheaper. Nevertheless, the process of cost descending based on budget is almost inaccessible for agriculture companies. The main reason is absence of tolerable financial state and can't fit all requirements. Imperfection of legal support has negative affect on effectiveness of preferential loan in Ukraine as well. Solution can be possible only by scientifically reasonable adjustments in rules, which can provide increasing on financial support in agriculture sector.

Therefore, for development of financial supply in agriculture sector by using credit we can offer following:

– encouraging banks and nonbank financial institutions (including credit unions, credit cooperatives system);

– concentration and increasing budgetary and nonbudgetary financial support of agriculture;

– increasing of financing and crediting that will allow the state to financially support agricultural producers;

– reduction of interest rate for loans to agricultural enterprises that will lead to attracting of entrepreneurs;

– increasing of the volume of long-term loans in agriculture;

– usage of leasing as a flexible technology and at the same time constructive way of doing business .

– spreading practice of giving preferential loan

– creating of specialized state credit institutions (State Agricultural Bank)

– state support of establishment cooperative banks and development of the system;

Therefore, reduction of capital costs, the development of new credit instruments and services specific to agricultural production, improving existing approaches and risk management will contribute to the further development of bank lending to agricultural enterprises. And last and most important thing is inheriting the experience of developed countries, which already have more sophisticated systems of agriculture financing. Such systems are based on cooperative form of banking institutions. And stimulation of cooperative banking establishment that even doesn't exist in Ukraine can provide farmers with necessary financial resources.

**REFERENCES:**


1. Danylyshyn, B. M. (2016), "New state support of agriculture complex – road to nowhere", available at: http://ukr.lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html.
2. Korenyiuk, L. V. (2016), "Lending by banks agrarian producers in modern conditions", Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol. 10, pp. 824–826.
3. National Bank of Ukraine, available at: http://www.bank.gov.ua/
4. Verzun, A. A., Goncharenko, L. V., (2015), "Bank lending to the agricultural sector: current state and development prospects", Molodyi vchenyi, no. 1, pp. 130–134.
5. "Moratorium on land sales again extended", available at: http://www.ukrainepravo.com/news/ukraine/morator-y-na-prodazh-zemel-znovu-prodovzheno/.
6. "Financial instruments and prospects for agribusiness lending", available at: http://agroconf.org/content/fininstrumenti-ta-perspektivi-kredituvannya-apk
7. "The only comprehensive strategy and action plan for the development of agriculture and rural areas in Ukraine in 2015-2020 years", available at: http://minagro.gov.ua/.
8. Avramchuk, L. A., Kuzmenko, N. V. (2016), "The need to improve the mechanism of compensation for interest on loans to agricultural producers", Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol. 11, pp. 96–99.
9. Frunza, S. A. (2016), "Problems and directions of improvement of public financial intervention of agricultural enterprises in Ukraine", Naukovi pratsi Kirovogradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky, no. 29, pp. 119–128.
10. Nazar, M. (2016) "Directions of improvement of agricultural enterprises lending system in Ukraine", European journal of economics and management, no. 2, pp. 88–89.

УДК 330.44

**Воробйов Р.Б.**
*здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами*
*ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

# МАКРОЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ЗБАЛАНСОВАНОГО ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВА В МЕЖАХ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

У основу статті покладена ідея розробки макроекономічної моделі збалансованого інноваційного управління виробництва в межах залізорудної галузі України. В роботі проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників, що стосуються виробництва й реалізації залізорудної продукції за останні сім років. На основі цього сформовано спеціальну інноваційну модель управління виробничими процесами залізорудної галузі з урахуванням територіальної орієнтованості на цільовий ринок та співвідношення базових виробничих ресурсів.

**Ключові слова:** збалансоване інноваційне управління виробництвом, залізорудна галузь, макроекономічна модель, управлінська модель «витрати-випуск», внутрішній та зовнішній ринки.

**Воробьёв Р.Б. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СБАЛАНСИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ В ПРЕДЕЛАХ ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ**

В основу статьи положена идея разработки макроэкономической модели сбалансированного инновационного управления производством в пределах железорудной отрасли Украины. В работе проанализирована динамика основных макроэкономических показателей, касающихся производства и реализации железорудной продукции, за последние семь лет. На основе этого сформирована специальная инновационная модель управления производственными процессами железорудной отрасли с учетом территориальной ориентированности на целевой рынок и соотношения базовых производственных ресурсов.

**Ключевые слова:** сбалансированное инновационное управление производством, железорудная отрасль, макроэкономическая модель, управленческая модель «затраты-выпуск», внутренний и внешний рынки.

**Vorobyov R.B. MACROECONOMIC MODEL OF BALANCED INNOVATIVE MANAGEMENT OF PRODUCTION WITHIN THE IRON ORE INDUSTRY**

The article is based on the idea of developing a macroeconomic model of balanced innovative management of production within the iron ore industry of Ukraine. The paper analyzes the dynamics of key macroeconomic indicators relating to the production and sale of iron ore products over the last seven years. On this basis special innovative model of production processes management of iron ore industry considering the territorial orientation to the target market and the relation of basic productive resources was formed.

**Keywords:** balanced innovative management of production, the iron ore industry, macroeconomic model, management model «input-output», the internal and external markets.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасної трансформаційної економіки управління ефективністю процесу виробництва матеріальних благ визначає зміст стратегічного напрямку розвитку суб'єктів господарювання та все частіше вимагає наукового обґрунтування. Тим паче, нестабільність зовнішнього середовища, недосконалість нормативно-правового регулювання, неефективність економічних методів й важелів, наявність жорсткої конкуренції, а також фінансова неможливість постійної підтримки науково-дослідної діяльності вимагають застосування зовсім нових економічно-ефективних інструментів збалансованого управління розвитком галузей національного господарства на інноваційній основі. Особливо це стосується підприємств експортно-орієнтованих галузей України, провідною з яких є залізорудна галузь гірничо-металургійного комплексу. Враховуючи це, проблема формування належного інструменту збалансованого інноваційного управління виробничими процесами гірничодобувних та гірничо-збагачувальних підприємств є досить актуальною та потребує детального дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання збалансованого інноваційного управління виробництвом суб'єктів господарювання є предметом дослідження низки зарубіжних та вітчизняних науковців: О. Амоша, Є. Афанасьєв, А. Гончарук, М. Денисенко, Р. Жовнович, Т. Керанчук, В. Леонтьєв, С. Онищенко, С. Пастушенко, П. Саблук, Г. Савицька, Р. Солоу, Р. Чейз, Й. Шумпетер та інші [1-5]. Однак, сьогодні існує необхідність поглиблення й доповнення досліджень в напрямку орієнтованості інструментів збалансованого інноваційного управління на макроекономічну результативність з урахуванням особливостей промислових вузькоспеціалізованих галузей.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Враховуючи достатню кількість наукових праць, присвячених дослідженню проблеми, питання розробки універсального макроекономічного інструменту збалансованого інноваційного управління виробничими процесами саме в межах залізорудної галузі є не зовсім вивченим.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка макроекономічної моделі збалансованого інноваційного управління виробництвом в межах залізорудної галузі.

**Виклад основного матеріалу.** В сучасних інтеграційних умовах господарювання промислові малопрофільні підприємства завжди повинні підвищувати рівень ефективності власного виробництва та відповідати вимогам мінливого конкурентного середовища. Зазвичай цього важко досягти, не використовуючи в управлінні новітніх методів й інструментів збалансованого розвитку, орієнтованих на макроекономічну результативність. Звісно такі інструменти мають носити виключно інноваційний характер, поєднуючи особливості методів економічного аналізу, прогнозування та математичного моделювання.

В загальному розумінні ефективність виробництва являє собою сукупне вираження результатів використання засобів й предметів виробництва, а також робочої сили, комплексно вкладених у трансформаційний процес певного виду господарської діяльності за визначений проміжок часу. З однієї сторони, ефективним є таке виробництво, котре буде

забезпечувати найбільш оптимальне поєднання усіх видів потенціалу та дозволить одержати максимальний ефект натурально-виробничого та фінансового результатів. З іншої сторони, ефективність виробничого процесу досягається за рахунок принципу мінімізації, тобто отримання найвищих результатів за найнижчих витрат ресурсів [3, с. 48].

На макроекономічному рівні ефективність виробництва суб'єктів господарської діяльності простежується зазвичай в динаміці і на основі таких універсальних показників як: валовий сукупний обсяг виробництва продукції, сукупний обсяг реалізації товарів, обсяги реалізації продукції на зовнішньому (експорт) та внутрішньому ринках. Звісно розробка інструменту збалансованого економічного управління виробництвом на галузевому рівні має враховувати зазначені макроекономічні індикатори та відповідно відштовхуватись від них в тому чи іншому стратегічному напрямку.

Що стосується залізорудної галузі гірничо-металургійного комплексу України, макроекономічні показники її сукупної виробничої діяльності варто розраховувати у розрізі основних видів залізорудної продукції (товарна залізна руда, агломерат, товарний концентрат, обкотиші). Враховуючи досить складну специфіку всього комплексу залізорудної продукції, подальше дослідження більш доцільно проводити з огляду на господарську діяльність гірничо-збагачувального кластеру обраної галузі, який представлений такими підприємствами як: ПрАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», ПрАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», ПрАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат», ПрАТ «Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат».

Основною виробничою продукцією зазначених підприємств є товарний концентрат та обкотиші. Їх обсяги виробництва прямо пропорційно впливають на їх сукупні обсяги продажів. Спираючись на це, проаналізуємо динаміку основних макроекономічних показників, що стосуються виробництва й реалізації даних товарів, за останні сім років (2009–2015 рр.). Статистичні значення параметрів представимо в табличному вигляді (табл. 1).

Наведена динаміка макроекономічних показників продажу залізорудної продукції в межах гірничо-збагачувальної галузі показує, що сукупний збут товарного концентрату й обкотишів в натуральному виразі у 2015 р. має помірну низхідну тенденцію. Так, порівняно з аналогічним показником за 2014 р., обсяги реалізації концентрату та обкотишів знизились на 3,56% та 1,63% відповідно. Однак, у вартісному вираженні галузеві обсяги збуту обкотишів в 2015 р. зросли на 4187,3 млн. грн., або на 17,59%, в той час як обсяги реалізації концентрату, навпаки, скоротились на 11,10%. Пов'язано це безпосередньо зі зростанням витрат на виробництво обкотишів та підтвердженням нових цін на даний вид залізорудної продукції по договорам на світовому ринку. Що стосується розмежування території продажів на зовнішній та внутрішній ринок, обсяги експорту товарного концентрату й обкотишів в поточному 2015 р. зросли відповідно на 12,04% і 0,62%, а галузеві обсяги внутрішнього споживання, навпаки, скоротились на 12,77% і 8,35% відповідно. Загалом дану ситуацію можна представити в графічному вигляді (рис. 1).

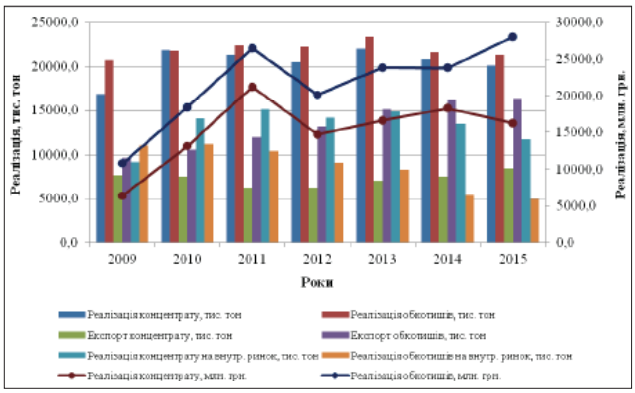



**Рис. 1. Аналіз динаміки сукупних макроекономічних показників збуту залізорудної продукції в межах гірничо-збагачувальної галузі**

Ключовим моментом в розробці макроекономічного інструменту збалансованого інноваційного управління виробництвом в межах залізорудної галузі є врахування співвідношення цільової орієнтованості збуту продукції на внутрішній та зовнішній ринки. З огляду на це, представимо загальну ситуацію щодо структури реалізації товарного концентрату і обкотишів на національний та світовий ринки протягом 2009–2015 рр. (рис. 2).

Таким чином, враховуючи представлені статистичні дані та загальну тенденцію виробництва й реалізації залізорудної продукції в межах гірничо-збагачувального кластеру залізорудної галузі, розробимо універсальний інструмент збалансованого інноваційного управління виробничими процесами на рівні досліджуваної галузі. Слід сказати, що найбільш оптимальним базисом для формування такого інструменту є управлінська модель «витрати-випуск» В. Леонтьєва, котра являється класичним методом системного кількісного відображення будь-яких економічних взаємозв'язків між різними галузями

Таблиця 1

**Сукупні макроекономічні показники реалізації залізорудної продукції в межах гірничо-збагачувальної галузі**

| № з/п | Макроекономічні показники | Значення показників по роках | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1 | Реалізація концентрату, тис. тон | 16852,7 | 21822,0 | 21349,4 | 20452,8 | 21986,7 | 20888,1 | 20145,2 |
| 2 | Реалізація обкотишів, тис. тон | 20705,5 | 21746,4 | 22362,7 | 22239,6 | 23370,9 | 21631,0 | 21279,2 |
| 3 | Реалізація концентрату, млн. грн. | 6362,1 | 13125,8 | 21226,5 | 14719,8 | 16613,7 | 18276,6 | 16247,7 |
| 4 | Реалізація обкотишів, млн. грн. | 10775,6 | 18447,4 | 26486,8 | 20167,3 | 23847,9 | 23801,8 | 27989,1 |
| 5 | Експорт концентрату, тис. тон | 7649,3 | 7540,6 | 6226,0 | 6264,5 | 7095,4 | 7492,5 | 8394,5 |
| 6 | Експорт обкотишів, тис. тон | 9648,2 | 10555,0 | 11972,2 | 13152,0 | 15114,8 | 16212,5 | 16312,8 |
| 7 | Реалізація концентрату на внутр. ринок, тис. тон | 9203,4 | 14087,2 | 15123,5 | 14188,3 | 14891,3 | 13471,4 | 11750,7 |
| 8 | Реалізація обкотишів на внутр. ринок, тис. тон | 11057,3 | 11191,4 | 10390,5 | 9087,7 | 8256,1 | 5418,5 | 4966,3 |

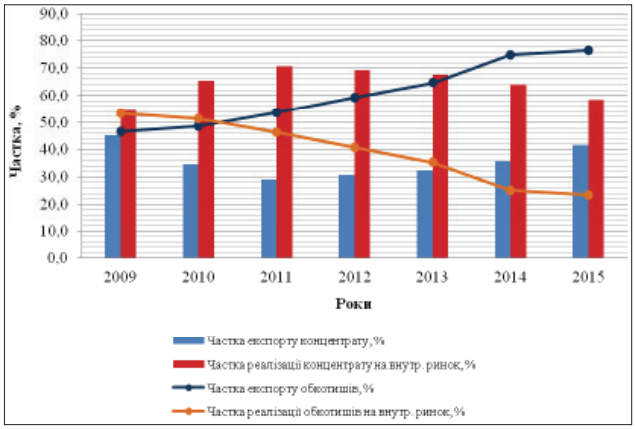



**Рис. 2. Структура збуту залізорудної продукції за територією споживання (внутрішній та зовнішній ринки) за 2009–2015 рр.**

економічної системи. Зазвичай дану модель використовують в процесі аналізу як національної, так і світової економіки, а також діагностики господарської діяльності окремого бізнес-суб'єкта [4, с. 57].

Як і в моделі В. Леонтьєва, результативним фактором (X) оберемо валовий обсяг продукції в натуральному вираженні, який по суті є основою складання звітних балансів. Враховуючи специфіку залізорудної галузі, матрицю виробничих витрат (A) скоригуємо відповідно до затрат основних ресурсів для виробництва товарного концентрату та обкотишів з огляду на орієнтованість на внутрішній та зовнішній ринки. В свою чергу, вектор запланованого обсягу виробництва (Y) представимо у вигляді очікуваної величини галузевого збуту на цільовому ринку. Отже, на основі цього побудуємо макет адаптованої макроекономічної моделі збалансованого інноваційного управління виробництвом в межах залізорудної галузі (рис. 3).

Відповідно до наведеного макету моделі розрахунок результативної матриці валового обсягу залізорудної продукції (X) здійснюється аналогічно до управлінської моделі «витрати-випуск» В. Леонтьєва [5, с. 216]:

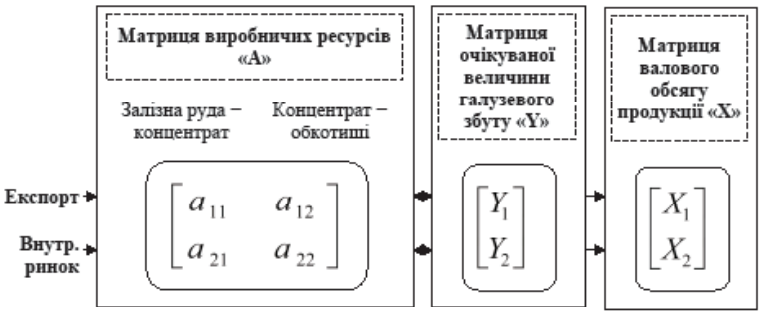



**Рис. 3. Макет адаптованої макроекономічної моделі збалансованого інноваційного управління виробництвом в межах залізорудної галузі**

$$X = (I_{(1)} - A)^{-1} \times Y, \qquad (1)$$

де $I_{(1)}$ – одинична матриця; $A$ – матриця виробничих ресурсів; $Y$ – матриця очікуваної величини галузевого збуту продукції.

Таким чином, використаємо сформовану інноваційну модель для розрахунку валових обсягів виробництва досліджуваної залізорудної продукції – товарного концентрату та обкотишів. Матрицю виробничих ресурсів ($A$) сформуємо на основі даних практичної виробничої діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України [6]. В процесі дослідження встановлено, що в середньому для виробництва 1 т товарного концентрату необхідно 1,7 т залізної руди, а для виготовлення 1 т обкотишів – 1,85 т концентрату. Однак, рівень використання основних ресурсів може дещо змінюватись з огляду на кінцеву споживацьку спрямованість. Так, для виробництва 1 т товарного концентрату, орієнтованого на експорт, необхідно 1,75 т залізної руди, а для концентрату, спрямованого на національний ринок, – 1,64 т залізної руди. Що стосується обкотишів, ситуація така: для експортованих обкотишів потрібно 1,87 т концентрату, а для таких, що будуть реалізовуватись на внутрішньому ринку – 1,82 т концентрату. Слід зазначити, що для точнішої роботи моделі найбільш оптимальним є використання якомога найнижчих значень, тому побудову матриці виробничих ресурсів будемо здійснювати у розрахунку не на 1 т вихідної продукції, а на 100 кг.

Для формування матриці очікуваної величини галузевого збуту продукції (Y) оберемо прогнозні планові значення обсягів реалізації на основі середніх арифметичних за останні три роки. Таким чином, очікуваними величинами реалізації залізорудної продукції на зовнішній та внутрішній ринки можна вважати 23540,8 тис. т і 19584,8 тис. т. відповідно. Отже, систематизувавши основні вихідні дані, представимо їх в більш наглядному вигляді:

$$A = \begin{bmatrix} 0{,}175 & 0{,}187 \\ 0{,}164 & 0{,}182 \end{bmatrix}, \qquad Y = \begin{bmatrix} 23540{,}8 \\ 19584{,}8 \end{bmatrix}. \qquad (2)$$

Використовуючи наведені вихідні дані, розв'яжемо задачу пошуку оптимальних валових обсягів залізорудної продукції, спрямованих на світовий та національний ринки, за допомогою сформованої моделі:

$$(I_{(1)} - A) = \begin{bmatrix} 0{,}825 & -0{,}187 \\ -0{,}164 & 0{,}818 \end{bmatrix},$$

$$(I_{(1)} - A)^{-1} = \begin{bmatrix} 1{,}270 & 0{,}290 \\ 0{,}255 & 1{,}281 \end{bmatrix},$$

$$X = \begin{bmatrix} 35578{,}1 \\ 31075{,}3 \end{bmatrix}. \qquad (3)$$

Отже, за допомогою розробленої макроекономічної моделі збалансованого інноваційного управління в межах залізорудної галузі знайдено максимальні валові обсяги збуту товарного концентрату та обкотишів на внутрішній та зовнішній ринок. Без-

Таблиця 2

**Результати розрахунків за моделлю збалансованого інноваційного управління виробництвом в межах залізорудної галузі**

| Цільова орієнтованість | Розподіл видів продукції | | Очікувана величина галузевого збуту, тис. т | Валові обсяги реалізації продукції, тис. т |
|---|---|---|---|---|
| | Товарний концентрат, тис. т | Обкотиші, тис. т | | |
| Зовнішній ринок (експорт) | 6226,2 | 5811,1 | 23540,8 | 35578,1 |
| Внутрішній ринок | 5834,8 | 5655,7 | 19584,8 | 31075,3 |

умовно одержані величини являються вищими за значення очікуваного галузевого збуту, так як вони враховують ймовірність ризиків та конфліктності оточуючого середовища. Для наглядності, представимо результати розрахунків в табличному вигляді (табл. 2).

Виходячи з вищенаведеної таблиці даних, можна сказати, що використання сформованого управлінського інструменту дасть можливість керівникам залізорудних підприємств не лише більш точно планувати валові обсяги виробництва й реалізації продукції з огляду на невизначеність й ризики, а й оптимально розподіляти види товарів по величинам збуту з урахуванням належного співвідношення основних виробничих ресурсів. Крім того, розроблена модель являється досить дієвою на галузевому рівні, так як здатна спрогнозувати ситуацію та відповідно скоригувати стратегічні напрямки розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** В сучасних трансформаційних умовах підвищення рівня ефективності виробництва та відповідність вимогам швидкозмінного зовнішнього середовища є основними передумовами належного розвитку вузькопрофільних промислових підприємств. Звісно це стосується і залізорудної галузі гірничо-металургійного комплексу України, яка є досить чутливою до сучасної політично-економічної ситуації, як одна з провідних експортно-орієнтованих галузей держави.

Враховуючи це, з'явилася нагальна необхідність в розробці спеціального інноваційного інструменту управління на основі збалансованого розвитку виробничих процесів в межах означеної промислової галузі. Таким чином, на базі управлінської моделі В. Леонтьєва було сформовано інноваційну макроекономічну модель, котра враховує територіальну орієнтованість збуту продукції залізорудної галузі в залежності від її основних видів (товарний концентрат, обкотиші) та базових ресурсів виготовлення.

Практичне застосування розробленої моделі дає можливість розрахувати максимальні валові обсяги реалізації продукції в межах галузі з огляду на очікувані прогнозні величини та ризики зовнішнього середовища, а також здійснити оптимальний розподіл основних видів товарів з урахуванням належного співвідношення основних виробничих ресурсів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Онищенко С.В. Принципи та основні критерії побудови ефективної системи менеджменту на підприємстві / С.В. Онищенко // Економіка : проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2006. – Вип. 156. – С. 120-126.
2. Жовнович Р.І. Планування діяльності підприємства як метод менеджменту / Р.І. Жовнович // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 19-24.
3. Гончарук А.Г. Методические основы оценки и управление эффективностью производства : [монография] / А.Г. Гончарук. – Одесса : Астропринт, 2008. – 288 с.
4. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев. – М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 479 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посібник] / Г.В. Савицька. – К. : ЦУЛ, 2004. – 346 с.
6. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua


УДК 351/354:331

**Збаржевецька Л.Д.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки та підприємництва*
*Кіровоградського національного технічного університету*

**Рябоволик Т.Ф.**
*кандидат економічних наук,*
*викладач кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності*
*Кіровоградського національного технічного університету*

# ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

У статті розглянуто динаміку інноваційної діяльності підприємств та концентрацію кількості зайнятих на інноваційно-активних підприємствах за регіонами. Зазначено чинники дестимуляції інноваційного розвитку підприємств та інноваційної активності персоналу. Встановлено взаємозв'язок між інноваційною діяльністю підприємств, зайнятістю населення та економічним розвитком країни.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційна активність підприємств, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність підприємств, зайнятість населення, економічний розвиток.

**Збаржевецкая Л.Д., Рябоволик Т.Ф. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

В статье рассмотрены динамика инновационной деятельности предприятий и концентрация количества занятых на инновационно-активных предприятиях по регионам. Указаны факторы дестимуляции инновационного развития предприятий и инновационной активности персонала. Установлена взаимосвязь между инновационной деятельностью предприятий, занятостью населения и экономическим развитием страны.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная активность предприятий, инновационное развитие, конкурентоспособность предприятий, занятость населения, экономическое развитие.

**Zbarzhevetska L.D., Ryabovolyk T.F. INFLUENCE OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES ON THE EMPLOYMENT OF POPULATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT**

The article discloses the dynamics of innovative activities of enterprises and the concentration of employees at innovatively active enterprises according to the regions. The factors of discouragement of the innovative development of enterprises and innovative activeness of personnel were determined. The interrelation between innovative activity and economic development of the country was defined.

**Keywords:** innovative activity, innovative activity of enterprises, innovative development, company competitiveness, employment of population, economic development.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації реалізація стратегічних завдань розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності вимагають активізації інноваційної діяльності підприємств, організацій та зайнятих громадян на них. Занепад інноваційної діяльності, характерний для багатьох вітчизняних підприємств, несе загрози уповільнення темпів економічного розвитку і втрат будь-яких конкурентних позицій на внутрішніх і зовнішніх ринках. Актуальною є проблема формування інноваційної моделі розвитку економіки, адже саме інновації є необхідним і об'єктивним чинником конкурентоспроможного розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи дослідження проблеми управління інноваційною активністю закладено у працях Л. Безчасного, В. Білоусова, П. Завліна, В. Іноземцева, М. Семикіної, А. Чухно та інших вчених. Серед зарубіжних вчених питання стимулювання інноваційної активності досліджували С. Брю, П. Друкер, Р. Інглегарт, Д. Мак-Клеланд, Б. Твісс, П. Самуельсон, Х. Хекхаузен та інші науковці. Питання інноваційного розвитку країни і підприємств різних сфер діяльності є предметом уваги Н. Гаркавенко, В. Геєця, Е. Лібанової, А. Воронкової, О. Грішнової, А. Колота, О. Левченка, В. Онікієнка, В. Стадник, Н. Ушенко, І. Петрової та інших вчених.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте ситуація в економіці швидко змінюється в умовах системної всеохоплюючої кризи, тому виникає потреба у здійсненні постійної діагностики, науковому вивченні провідних тенденцій інноваційного розвитку підприємств та зайнятості населення України, пошуку оптимальних управлінських рішень для забезпечення інноваційних зрушень в економіці.

**Мета статті** полягає в діагностиці динаміки інноваційної діяльності українських підприємств та її впливу на зайнятість населення й економічний розвиток країни загалом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність у минулому переважно залежала від ефективності використання праці та капіталу. Під час переходу до переважання постіндустріальних чинників змінюється і головний напрям забезпечення конкурентоспроможності як економіки загалом, так і окремого підприємства. Він пролягає від конкретного працівника, який є генератором нових знань, до акумулювання цих знань у суспільстві і набуття ними вигляду головного домінуючого ресурсу.

У ринкових умовах необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості і кількості продукції, появи нових товарів та послуг, а також головним засобом збереження конкурентоспроможності підприємства стають інновації. У сучасних умовах господарювання актуальною є проблема нарощування темпів економічного зростання за рахунок використання інтенсивних чинників, до яких відносять й інноваційні процеси, завдяки яким забезпечується підвищення основних макроекономічних показників, підвищення життєвого рівня населення у довгостроковій перспективі.

Для зростання національної економіки надзвичайно важливим є питання щодо більш інтенсивного залучення власного (державного) та іноземного капіталу як джерела фінансування розвитку інноваційного сектору економіки України. Інвестиції та інновації дуже близькі сфері ринку, а отже, будь-яка інвестиційна тактика, яку застосовує підприємство чи держава, буде безпосередньо спрямовувати інноваційну діяльність у ту саму цільову сферу його життєдіяльності.

Стан зайнятості населення тісно пов'язаний з рівнем діяльності інноваційно-активних та інноваційно-неактивних підприємств в країні, зокрема обсягами та часткою реалізованої у них продукції. Оскільки подібні дослідження в Україні Державним комітетом статистики за всіма видами економічної діяльності не проводяться, скористаємося статистичними дослідженнями за міжнародною методологією, які були проведені у 2012 році. А оскільки в останні п'ять років (2010–2014 роки) в країні не було сплеску розвитку економіки, а навпаки, поглибились кризові явища на фоні політичної нестабільності та військової агресії, статистичні дані досі є актуальними.

На національному рівні інноваційна активність підприємств промисловості у 2014 році складала 16,1% (рис. 1), тоді як у розвинених країнах – 60–70%. Останніми роками негативну динаміку демонструють обсяги інноваційних витрат у промисловості (зменшення відбулося з 14 333,9 млн. грн. у 2011 році до 9 562,6 млн. грн. у 2013 році) та обсяги реалізованої інноваційної продукції, які склали 25 669,0 млн. грн. у 2014 році за максимального значення за досліджуваний період 45 830,2 млн. грн. у 2008 році.

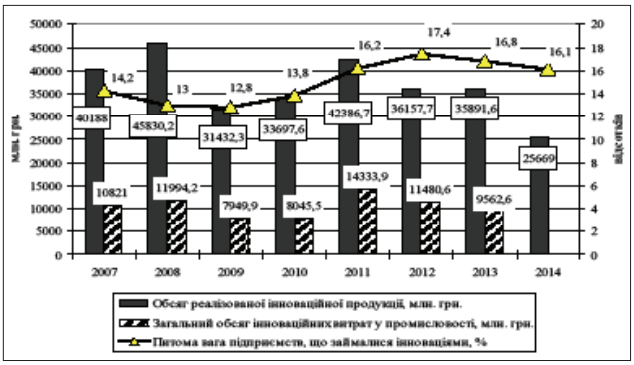



**Рис. 1. Динаміка обсягів інноваційної діяльності у промисловому секторі України у 2007–2014 роках**

*Джерело: складено автором за даними [1]*

Однак характеристика підприємств по обсягах реалізованої продукції, зокрема наявне співвідношення між інноваційними і неінноваційними підприємствами (47,8% / 52,2% відповідно), говорить про те, що інноваційних підприємств у загальній кількості набагато менше, але реалізується продук-

ції на них більше. Розглядаючи обсяги реалізованої продукції за видами економічної діяльності, констатуємо факт, що в промисловості інноваційні підприємства реалізують більшу частку продукції (52,2%), ніж неінноваційні (47,8%), що ще раз підтверджує необхідність модернізації підприємств та залучення інвестицій, а також висококваліфікованих людських ресурсів – професіоналів та інноваторів, пожвавлюючи таким чином ринок кваліфікованих працівників (рис. 2).

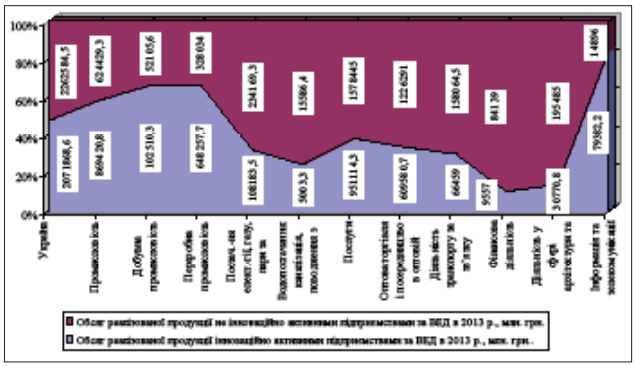


**Рис. 2. Обсяг реалізованої продукції інноваційно-активними та інноваційно-неактивними підприємствами за ВЕД у 2013 році**

*Джерело: складено автором за даними [1; 2, с. 224; 3, с. 147–148]*

По регіонах обсяг реалізованої продукції інноваційними та неінноваційними підприємствами теж досить неоднорідний. Можна відразу визначити регіони, які ведуть екстенсивне виробництво, а отже, більшою мірою є дотаційними з боку держави (рис. 3).

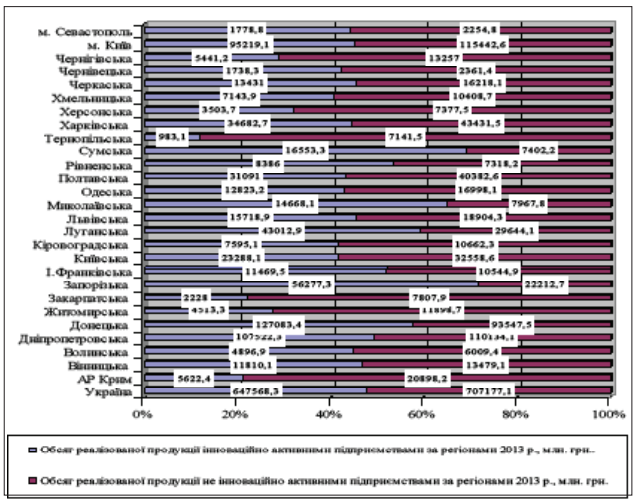


**Рис. 3. Обсяг реалізованої продукції інноваційно-активними підприємствами за регіонами у 2013 році**

*Джерело: складено автором за даними [1; 4, с. 12; 2, с. 223]*

З рис. 3 видно, що Запорізька область посідає лідируючі позиції з випуску продукції на інноваційних підприємствах (71,7%). Також більше половини обсягу реалізованої продукції на інноваційно-активних підприємствах реалізують підприємства Івано-Франківської, Рівненської, Миколаївської, Сумської та інших областей.

З позицій кількості працюючих на інноваційних підприємствах та їх частки в загальному обсязі зайнятих можна сказати, що в загальному обсязі зайнятих частка працівників, які працюють на інноваційних підприємствах, становить в Україні 42,4%, частка працівників, які працюють на звичайних підприємствах, складає 57,6%. В кількісному вираженні чисельність найманих працівників на інноваційних підприємствах в промисловості становить 1 409,5 тис. осіб і майже зрівнялась зі звичайними неінноваційними підприємствами (1 415,1 тис. осіб). У сфері послуг зайняті 1 148,1 тис. осіб, що вдвічі менше, ніж на звичайних підприємствах (рис. 4).

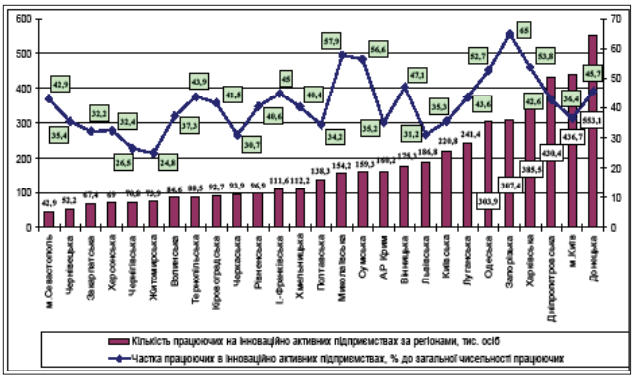


**Рис. 4. Диференціація кількості зайнятих та їх частки на інноваційно-активних підприємствах регіонів України у 2013 році**

*Джерело: складено автором за даними [2, с. 220; 5, с. 335]*

Як показано на рис. 4, майже половина зайнятих на інноваційно-активних підприємствах в Україні (49,2%) працюють у Донецькій (11,3%), Дніпропетровській (8,9%), Харківській (7,9%), Запорізькій (6,3%), Одеській (8 %) областях та м. Києві (8,9%), а 50,8% зайняті у решті регіонів (21 регіон) (рис. 5).

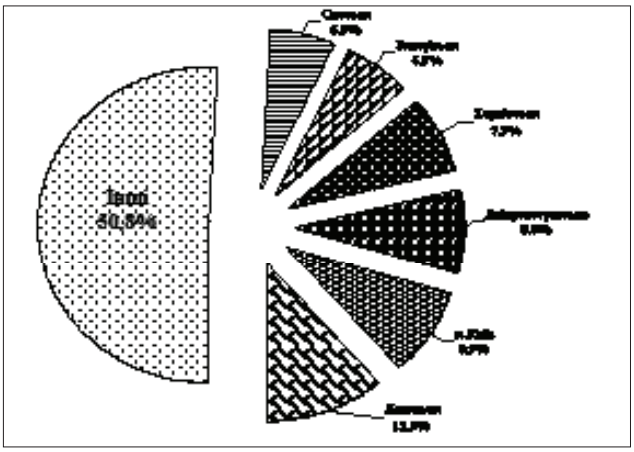


**Рис. 5. Концентрація кількості зайнятих на інноваційно-активних підприємствах за регіонами, 2013 рік, тис. осіб**

*Джерело: складено автором за даними [2, с. 220; 5, с. 335]*

Що стосується співвідношення частки реалізованої продукції та частки працюючих на інноваційно-активних підприємствах за видами економічної діяльності, то відхилення між цими показниками досить незначні [6].

Розраховуючи та порівнюючи обсяг реалізованої продукції на одного працюючого в інноваційно-активних та інноваційно-неактивних підприємствах за видами економічної діяльності у 2013 році, відзначаємо, що на одного працюючого в інноваційно-актив-

них підприємствах загалом в Україні реалізовано на 81,9 тис. грн. більше, ніж на інноваційно-неактивних підприємствах (рис. 6).

З рис. 6 видно, що тенденція переважання обсягу реалізованої продукції на одного працюючого в інноваційно-активних підприємствах зберігається майже по всіх видах економічної діяльності, за винятком постачання електроенергії, газу, пари, кондиційованого повітря та діяльності у сфері архітектури, інжинірингу, технічних випробувань та досліджень. Найбільший показник в діяльності пов'язаній з інформацією та телекомунікаціями, де переважає інноваційне підприємство в 3,6 рази. Найменші показники спостерігаються в діяльності транспорту та зв'язку [7, с. 143–150].

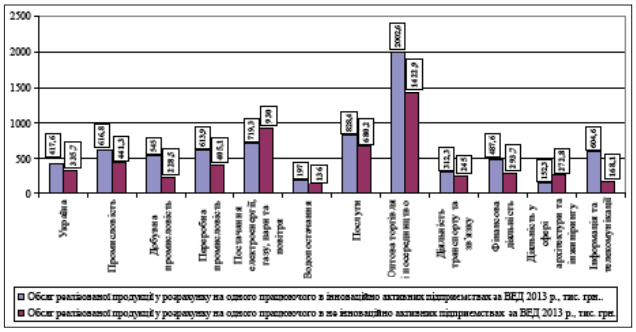



**Рис. 6. Обсяг реалізованої продукції на одного працюючого в інноваційно-активних та інноваційно-неактивних підприємствах за ВЕД у 2010 році**

*Джерело: складено автором за даними [2, с. 221, 224; 5, с. 333; 3, с. 147–148]*

Серед чинників гальмування інноваційного розвитку підприємств, які наведено в табл. 1, виділяють нестачу власних коштів, обмеженість фінансування, відсутність коштів у замовника, високі кредитні ставки, великі обсяги витрат, нерозвиненість матеріально-технічної бази тощо.

Таблиця 1

**Чинники гальмування інноваційного розвитку українських підприємств (%)***

| Перешкоди інноваційного розвитку | Оцінка експертів (%) |
|---|---|
| Великі обсяги витрат | 33 |
| Відсутність (обмеженість) фінансування | 87 |
| Високі кредитні вставки | 34 |
| Високий економічний ризик | 17 |
| Труднощі з сировиною | 23 |
| Відсутність коштів у замовника | 40 |
| Недосконалість матеріально-технічної бази | 29 |
| Відсутність попиту на продукцію | 19 |
| Відсутність інформації про ринки збуту | 12 |

** узагальнено висновки експертів [8, с. 102–103]*

Згодні з дослідженнями В. Стадник в тому, що вагомою перешкодою і дестимулятором інноваційної діяльності слугують інноваційні ризики. Вони мають місце не тільки під час виведення на ринок нової продукції, але й під час здійснення технологічного оновлення виробництва, що змушує інноваторів мінімізувати витрати на технічне оснащення [9]. Водночас зазначені перешкоди інноваційного розвитку потребують уточнення і доповнення з урахуванням гострих проблем та деформацій, притаманних сфері соціально-трудових відносин.

Наведені результати мають слугувати основою для визначення альтернатив щодо розроблення загальнодержавної стратегії покращення інноваційної діяльності підприємств та зайнятих на них. Після цього необхідно розробити більш деталізовані заходи з урахуванням доцільності впровадження диференційованої галузевої та регіональної політики державного регулювання зайнятості населення та інноваційної діяльності підприємств [10, с. 287–298].

Зокрема, науковцями виділено чинники, які стримують прояв інноваційної активності персоналу підприємств, а саме:

– традиційна в Україні політика низької ціни робочої сили, якої дотримуються роботодавці (їм вигідніше найняти більшу кількість робітників за умов низької оплати праці, ніж купувати нове обладнання та вкладати кошти у навчання та перенавчання працівників, адаптуючи до інноваційних потреб підприємства і мінливого ринкового попиту);

– традиційно занижена оцінка вагомості праці інноваційного змісту на підприємствах, в організаціях, установах, успадкована з часів планової централізованої економіки, коли складна праця інженера, дослідника-винахідника оплачувалася менше, ніж праця некваліфікованого робітника;

– невирішеність питань інтелектуальної власності та захисту авторських прав у вітчизняній практиці інновацій;

– поширене формальне ставлення до укладання колективних договорів та їх виконання, що нівелює значимість вдосконалення стимулювання праці інноваторів та важливість поліпшення умов праці для результативності творчої трудової діяльності [11, с. 177–179].

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. У сфері інноваційного розвитку підприємств України спостерігаються стійкі негативні тенденції, які породжуються системою чинників-дестимуляторів інноваційної діяльності. Невирішеність проблем інноваційного розвитку підприємств надалі загрожує ризиками неконкурентоспроможності для суб'єктів господарювання, особливо на етапах вступу в ЄС.

Перспективи подолання проблем в інноваційному розвитку слід пов'язувати, по-перше, з розвитком конкурентного середовища, підвищенням попиту на інновації на макрорівні, по-друге, з прогресивними змінами у стимулюванні інноваційної активності підприємств на макро- та мезоекономічних рівнях (йдеться про державну та корпоративну підтримку інноваційної активності, сприятливе законодавче поле інноваційної діяльності); по-третє, з кардинальними змінами у матеріальному стимулюванні праці інноваційного змісту, результатом яких має стати нарощування критичної маси винахідників та раціоналізаторів в усіх сферах діяльності, піднесення творчої та інтелектуальної активності, формування кращих можливостей для оновлення знань і розроблення нових ідей і проектів.

Отже, активізація інноваційної діяльності підприємств потребує лише комплексного, багаторівневого, системного підходу, що неможливо без тісної та плідної взаємодії урядовців, менеджерів у напрямі формування ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Наукова та інноваційна діяльність (1991–2014 роки) // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Україна у цифрах 2013 : стат. збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014. – 240 с.
4. Регіони України за 2013 рік : стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 486 с.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік : стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 559 с.
6. Рябоволик Т. Бифуркация занятости населения в инновационном секторе экономики Украины и стран мира / Т. Рябоволик // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
7. Рябоволик Т. Розробка та реалізація стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки / Т. Рябоволик // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 143–150.
8. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : [монографія] / [М. Денисенко, Л. Михайлова, І. Грищенко та ін.]. – Суми : Університетська книга, 2008. – 1045 с.
9. Стадник В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур : [монографія] / В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 271 с.
10. Збаржевецька Л. Концептуальні підходи щодо вдосконалення механізмів підвищення інноваційної активності вітчизняних працівників / Л. Збаржевецька // Економічний простір : міжвуз. зб. наук. праць. – № 22/1. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2009. – С. 287–298.
11. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації : [монографія] / [М. Семикіна, С. Пасєка, Л. Збаржевецька] ; за наук. ред. М. Семикіної. – Черкаси : МАКЛАУТ, 2012. – 320 с.

УДК 658.15

**Капканець В.С.**
*аспірант кафедри економіки, організації та управління підприємствами*
*ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

# ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

В основу дослідження покладена розробка загальної моделі аналізу та оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі на базі практичного інструментарію дослідження операцій. У статті розроблено імітаційну модель формування фінансово-економічного потенціалу на рівні виробничих підрозділів підприємств залізорудної галузі. Також представлено алгоритм багаторівневої оцінки інтегральних показників ефективності з подальшою діагностикою їх адаптації до зміни вагомості ключових показників елементів фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств.

**Ключові слова:** фінансово-економічний потенціал, залізорудна галузь, економіко-математична модель, дослідження операцій, теорія ігор, імітаційна модель, матеріально-фінансові потоки.

**Капканец В.С. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЖЕЛЕЗОРУДНОЙ ОТРАСЛИ**

В основу исследования положена разработка общей модели анализа и оценки финансово-экономического потенциала предприятий железорудной отрасли на базе практического инструментария исследования операций. В статье разработана имитационная модель формирования финансово-экономического потенциала на уровне производственных подразделений предприятий железорудной отрасли. Также представлен алгоритм многоуровневой оценки интегральных показателей эффективности с последующей диагностикой их адаптации к изменению значимости ключевых показателей элементов финансово-экономического потенциала железорудных предприятий.

**Ключевые слова:** финансово-экономический потенциал, железорудная отрасль, экономико-математическая модель, исследование операций, теория игр, имитационная модель, материально-финансовые потоки.

**Kapkanets V.S. ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF ANALYSIS AND ASSESSMENT OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL OF IRON ORE INDUSTRY**

The research is based on development of a general model of analysis and assessment of financial-economic potential of enterprises of iron ore industry on the basis of practical tools of operations research. In the article the imitating model of financial-economic potential formation at the level of production units of enterprises of iron ore industry was developed. Also the algorithm of multilevel assessment of efficiency integral indicators followed their diagnosis of the change adaptation of key indicators weight of financial-economic potential elements of iron ore enterprises was presented.

**Keywords:** financial-economic potential, iron ore industry, economic and mathematical model, operations research, game theory, imitating model, material and financial flows.

**Постановка проблеми.** Вирішальне значення для виявлення напрямів подальшого розвитку суб'єктів господарської діяльності, забезпечення їх конкурентоздатності та створення умов інноваційної переорієнтації має їх фінансово-економічний потенціал. Наявність фінансових ресурсів та доступ до зовнішніх джерел підтримки діяльності визначають спроможність підприємств генерувати позитивні чисті грошові потоки, ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість, кредитоспроможність й інвестиційну привабливість. Тому проблема достовірного аналізу та оцінки фінансово-економічного потенціалу є актуальною з точки зору науки та фінансової практики промислових підприємств. При цьому узагальнення теорій економічного аналізу дає змогу стверджувати, що в умовах невизначеності ситуації та відповідних ризиків найбільш доцільним в оцінці потенціалу є застосування методів економіко-математичного моделювання. Крім того, актуальності проблемі додає її дослідження на рівні експортно-

орієнтованих промислових галузей України, провідною з яких є залізорудна галузь гірничо-металургійного комплексу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінювання й управління фінансово-економічним потенціалом та потенційними можливостями підприємств є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних авторів, таких як, зокрема Е. Альтман, І. Ансофф, Є. Афанасьєв, І. Балабанов, І. Бланк, В. Геєць, В. Глухов, Б. Данілішин, М. Мескон, А. Поддєрьогін, В. Савчук, А. Стрікленд, О. Терещенко, А. Томпсон, Р. Тоффлер, А. Чухно, А. Шеремет, З. Шершньова, О. Щекович [1–9]. Однак існує необхідність поглиблення і розширення досліджень в напрямі оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств за допомогою методів економіко-математичного моделювання.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених дослідженню фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання та його аналізу, питання оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу саме підприємств залізорудної галузі з урахуванням можливості використання інструментарію економіко-математичного моделювання є недостатньо вивченим.

**Мета статті** полягає у розробці загальної економіко-математичної моделі аналізу й оцінки рівня фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі на основі концептуальних положень економіко-математичного моделювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах господарювання промислові підприємства повинні підвищувати ефективність виробництва та конкурентоспроможність товарної продукції на основі ефективних форм господарювання й управління виробництвом, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності тощо. Усе це загалом визначає важливість контролю за станом фінансово-економічного потенціалу підприємств, який забезпечує їх конкурентоздатність на цільовому ринку та можливості ділового співробітництва, а також оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси окремого підприємства і його партнерів водночас у фінансовому і виробничому відношеннях. Тому своєчасна оцінка фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств, а також його планування й прогнозування дадуть змогу точніше досліджувати наявність фінансових ресурсів, засобів і можливостей на підприємствах, визначати максимально можливий рівень їх використання та прогнозувати майбутні перспективи розвитку.

Оскільки сьогодні провідне місце серед експортно-орієнтованих промислових галузей економіки держави посідає гірничо-металургійний комплекс та його залізорудний кластер, формування ефективної методики аналізу й оцінки фінансово-економічного потенціалу саме підприємств залізорудної галузі є досить актуальним.

Узагальнення теорій економічного аналізу дає підставу стверджувати, що найбільш доцільним в оцінці фінансово-економічного потенціалу промислових суб'єктів господарювання є використання методів економіко-математичного моделювання, оскільки саме ці методи враховують у комплексі виробничу, ресурсну та фінансову складові потенціалу підприємства.

Під час побудови моделей об'єкта дослідження зазвичай використовуються загальні закономірності та принципи. Це дає змогу врахувати усі можливі допущення, що приймаються в процесі аналізу формалізованих теорій, а також більш точно визначати область їх застосування. Під час проведення теоретичних досліджень на основі вивчення загальнонаукових методів аналізу та синтезу широко використовуються розчленовування й об'єднання елементів досліджуваної системи (в цьому випадку) фінансово-економічного потенціалу.

Комплексний економічний аналіз за допомогою методів економіко-математичного моделювання дає змогу вивчати такі взаємозалежності показників та чинників, які складно виявити під час здійснення інших видів аналізу і які характеризуються нижчим ступенем охоплення. При цьому він може бути проведений як на рівні окремого підприємства, так і в межахгалузі.

Такий комплексний аналіз загалом рекомендується проводити в такій послідовності [2, с. 147]:

– завчасне дослідження основних техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства;

– аналіз обсягів виробленої та реалізованої продукції в натуральному і вартісному вираженні, а також її асортименту та якості;

– діагностика техніко-інноваційного розвитку підприємства та його організаційно-технічного рівня;

– аналіз ефективності використання основних фондів, обладнання, матеріально-технічних ресурсів;

– дослідження результативності праці персоналу, а також діагностика рівня продуктивності праці та заробітної плати;

– аналіз собівартості продукції, валового доходу, чистого прибутку, рентабельності та фінансово-економічного стану об'єкта дослідження загалом.

Саме подібна логічна послідовність аналізу полегшує оцінку фінансово-економічного потенціалу підприємств, дає можливість виявити ті фактори, що визначили отримані результати, а також розрахувати внутрішньогосподарські резерви та розробити ряд конкретних пропозицій щодо їх застосування.

Слід зауважити, що комплексне й системне дослідження будь-яких економічних процесів та явищ зазвичай трудомістке, однак, використовуючи правильний підхід до побудови такого аналізу, часто можна отримати не менш ефективні результати, ніж за вибіркової діагностики [3, с. 14].

Для оцінки фінансово-економічного потенціалу промислових підприємств оптимально використовувати такі статистичні методи, які можуть досконало описувати ступінь синергетичного взаємозв'язку між його основними елементами. В такому разі здійснюється діагностика наявного ряду моделей, що здатні описати фінансовий стан підприємства, і на основі окремо обраних критеріїв обирається найбільш досконала, тобто саме така, що формує найтісніший зв'язок між елементами системи [3, с. 29].

Слід зауважити, що в такому разі вибір моделей здійснюється поетапно. На першому етапі формується база даних, яка найбільш повно характеризує фінансово-економічний потенціал підприємства. При цьому інформація та інформаційні фінансові ресурси також розглядаються як елементи фінансово-економічного потенціалу. На другому етапі остаточно обирається тип моделі. Емпірична модель у загальному вигляді може бути представлена поліномом відносно незалежних змінних. Частіше вона є лінійною відносно параметрів моделі.

Загальна лінійна багатофакторна регресійна модель зазвичай приймає такий формалізований вигляд:

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + ... + \alpha_n x_n + e, \quad (1)$$

де $y$ – результативна змінна; $x_1, x_2, ..., x_n$ – впливаючі змінні (або фактори); $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, ..., \alpha_n$ – сталі параметри регресійної моделі (константи), які необхідно оцінити; $e$ – невизначена випадкова величина, що характеризує ризик [4, с. 81].

Задача вибору моделі у цьому випадку полягає у визначенні кількості членів поліному, яка необхідна для задоволення прогнозу. Під час прогнозу за цією моделлю значення $\alpha$ замінюються їх оцінками, що обчислені по вибірці, а похибка по вибірці (невизначена випадкова величина) приймається рівною нулю.

Якщо постає тільки задача прогнозу і якщо прогноз здійснюється по впливаючим змінним, що не виходять за межі області вибірки, то як моделі процесів доцільно обирати емпіричні поліноми та лінійні моделі. Однак основною негативною стороною цих моделей є те, що вони потребують наявності великої кількості інформації, яка береться зі статистичної звітності підприємств. При цьому для структурних підрозділів повний обсяг такої інформації одержати досить складно, адже вони не розраховують більшість показників, що підлягають аналізу.

Подальший розвиток системи управління промисловими підприємствами та підвищення їх ролі потребували використання більш досконалих методів моделювання, а необхідність оптимізації привела до появи нового напряму поєднання економіки з математичним моделюванням, на підставі якого можна не лише описувати виробничо-господарський процес, але й встановлювати оптимальні значення фінансово-економічних показників.

Такі економіко-математичні моделі були згруповані і стали відомі під загальною назвою «дослідження операцій» [5, с. 52]. Використання цих економіко-математичних методів привело до подолання недоліків методів регресійного аналізу і дало можливість приймати раціональні управлінські рішення задач в конфліктних ситуаціях (теорія гри в управлінні виробничо-господарською діяльністю). В такому разі вибір оптимальних управляючих впливів розглядається як вибір оптимальних стратегій у статистичній грі з можливими станами економічного середовища.

Проте під час вирішення задачі управління саме фінансово-економічним потенціалом залізорудного підприємства недостатньо оптимізації лише однієї змінної, як це здійснюється в конфліктних теоретично-ігрових задачах.

На основі моделей дослідження операцій в підсистемі узгодження функціонування основних фінансових переділів залізорудних підприємств повинно здійснюватись агрегування імітаційного моделювання по кожному переділу в загальну імітаційну модель, що реалізує концепцію ефективного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств.

Під час вирішення конкретної задачі управління застосування методів дослідження операцій припускає [6, с. 108]:

– побудову економічних і математичних моделей для задач ухвалення рішення в складних ситуаціях або в умовах невизначеності;

– вивчення взаємозв'язків, що визначають згодом прийняття рішень, і встановлення критеріїв ефективності, які дають змогу оцінювати перевагу того або іншого варіанту дії.

Для застосування кількісних методів дослідження потрібно побудувати математичну модель операції. Під час побудови моделі операція, як правило, спрощується, схематизується і описується за допомогою того або іншого математичного апарату. Модель операції – це досить точний опис операції за допомогою математичного апарату (різноманітного роду функцій, рівнянь, систем рівнянь і нерівностей) [7, с. 137].

Під час оцінюванні такого складного явища, як фінансово-економічний потенціал, важливо мати надійну методологію побудови моделі дослідження операцій. Всі фактори, що входять в опис операції, можна розділити на дві групи:

– постійні фактори (умови проведення операцій), на які вплинути неможливо; зазвичай вони позначаються через $\alpha_1, \alpha_2, ...$;

– залежні фактори (елементи рішення), які у відомих межах можна вибирати на свій розсуд; зазвичай вони позначаються через $x_1, x_2, ...$

Під час вирішення задачі щодо ефективного використання фінансово-економічного потенціалу до постійних факторів доцільно віднести запаси потенційних фінансових ресурсів та побудувати виробничо-фінансову матрицю, елементи якої визначають витрати фінансових ресурсів кожного виду на одиницю залізорудної продукції, що виготовляється. Елементами рішення такої задачі є вартісний план випуску продукції кожного виду.

Критерій ефективності, що виражається функцією, яка називається цільовою, залежить від факторів обох груп, тому цільову функцію $Z$ можна записати у такому вигляді:

$$Z = f(x_1, x_2, ..., \alpha_1, \alpha_2, ...). \quad (2)$$

Всі моделі дослідження операцій можуть бути класифіковані залежно від природи і властивостей операцій, характеру задач, що вирішуються, та особливостей математичних методів, що застосовуються.

В реальних умовах діяльності залізорудних підприємств не варто користуватися спрощеними підходами під час аналізу й оцінюванні їх діяльності. Здебільшого успіх операції оцінюється не по одному, а відразу по декількох критеріях, один з яких потрібно максимізувати, а інші – мінімізувати. Математичний апарат досить ефективно можна використати і у випадках багатокритеріальних задач дослідження операцій, принаймні допомогти відкинути явно невдалі варіанти рішень [8, с. 206].

У роботі центральне місце відводиться теоретично-ігровій концепції в аналізі і оцінці фінансово-економічного потенціалу підприємств. Теорія ігор – це розділ математики, в якому досліджуються математичні моделі прийняття рішень в умовах конфлікту, тобто в умовах зіткнення сторін, кожна з яких прагне вплинути на розвиток конфлікту у своїх власних інтересах [9, с. 42].

З огляду на вищесказане можливість об'єднання імітаційних моделей окремих виробничих підрозділів підприємства за рівнем залучення потенційних фінансових ресурсів в загальну імітаційну модель повинна забезпечуватись єдиним універсальним підходом до їх побудови. Тоді імітаційну модель залізорудного підприємства такого типу можна представити у вигляді ланцюга фінансових переділів (рис. 1).

Основними параметрами побудованої імітаційної моделі є такі:

1) *P1, P2, P3* – виробничі підрозділи залізорудного підприємства;

2) $Z_{i1}$ – обсяги залізорудної продукції, досягнуті за рахунок потенційних матеріально-фінансових ресурсів;

3) $Z_{i2}$ – собівартість виготовленої продукції по підрозділах;

4) $Z_{i3}$ – ціна товарної залізорудної продукції;

5) $X$ – вхідні потоки фінансових ресурсів;

6) $K$ – вихідні фінансові потоки.

Стан системи визначається сукупністю таких множин:

1) характеристики вхідних матеріально-фінансових потоків:

$$\{X_{вх}\} = \{x_0 \wedge x_{21} \wedge x_{32}\}, \quad (3)$$

2) характеристики вихідних матеріально-фінансових потоків:

$$\{X_{вих}\} = \{(k_1 \wedge k_2 \wedge k_3) \vee (k_2 \wedge k_3)\}; \quad (4)$$

3) фінансово-економічні показники переділів:

$$\{Z_{пер}\} = \{(Z_1 \wedge Z_2 \wedge Z_3) \vee (Z_2 \wedge Z_3)\}, \quad (5)$$

де:

$$\begin{cases} \{Z_1\} = \{z_{11} \wedge z_{12},\ z_{12} = \{z_{12i}\},\ i = [1;n]\}, \\ \{Z_2\} = \{z_{21} \wedge z_{22} \wedge z_{23},\ z_{22} = \{z_{22j}\},\ j = [1;m]\}, \\ \{Z_3\} = \{z_{31} \wedge z_{32} \wedge z_{33},\ z_{32} = \{z_{32k}\},\ k = [1;l]\} \end{cases} \quad (6)$$

На основі описаних множин, що характеризують формування фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств, дослідимо методологічні особливості багатоцільового аналізу проблеми.

Зазначимо, що імітаційну модель фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі варто складати з урахуванням встановлених закономірностей, які відображають множину характеристик вхідного матеріально-фінансового потоку $X_{вх}$ у множину вихідних характеристик матеріально-фінансового потоку $X_{вих}$.

Враховуючи вищесказане, представимо алгоритм багаторівневої оцінки інтегральних параметрів ефективності з подальшою діагностикою адаптації останніх до зміни вагомості ключових показників елементів фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств.

1) В цьому випадку ряд вихідних параметрів матеріально-фінансового потоку представлений інтегральними показниками аналізу ефективності виробничих підрозділів підприємств, а фінансово-економічні показники підрозділів – вхідними даними для їх формування. Таким чином:

$$\varphi : Z \rightarrow K, \quad (7)$$

де $\varphi$ – функція відображення; $Z$ – множина фінансово-економічних індикаторів; $K$ – ряд інтегральних показників ефективності.

2) Система інтегральних параметрів ефективності формується із ситуацій багатоцільового аналізу проблеми, що представлені такими сукупностями математичних множин:

$$\{P, T, Z^1\}, \{P, T, Z^2\}, \ldots, \{P, T, Z^Q\}, \quad (8)$$

де $P = \{p_h\}$, $h = \overline{1,H}$ – множина виробничих підрозділів за рівнем залучення потенційних фінансових ресурсів; $T = \{t_q\}$, $q = \overline{1,Q}$ – множина звітних періодів; $Z = \{z^1, z^2, \ldots, z^Q\} = \{z^q_{hl}\}^{Q,H,\Theta}_{q,h,l=1}$ – матриці фінансово-економічних показників.

При цьому:

$$\{z^q_{hl}\}^{Q,H,\Theta}_{q,h,l=1} \underset{\{d,u,w\}}{\equiv} \{f_{hl}\}, \quad (9)$$

де $d$ – умова нормалізації змінних; $u$ – умова співвідношення пріоритетів; $w$ – критерій згортання;

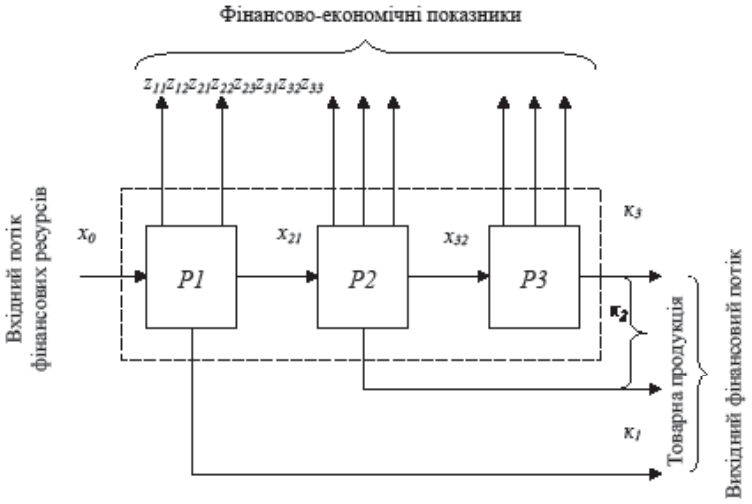



**Рис. 1. Імітаційна модель формування фінансово-економічного потенціалу на рівні виробничих підрозділів підприємства залізорудної галузі**

$\{f_{hl}\}$ – матриця ефективності, яка відповідає отриманій ситуації багатоцільового комплексного рішення.

За умов диференціації товарної продукції з урахуванням типу споживачів та у зв'язку з різними видами розрахунків необхідно вводити в модель горизонтальну нормалізацію і пріоритети:

$$\{z^q_{hl}\}^{Q,H,\Theta}_{q,h,l=1} \underset{\{d,u,w\}_h \wedge \{d,u\}_h}{\equiv} \{f_{hl}\}, \quad (10)$$

де $h$ – показник (індекс) асортименту продукції.

Таким чином, сформована імітаційна модель оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі разом із діагностикою адаптації відповідних інтегральних параметрів ефективності до зміни вагомості ключових показників елементів потенціалу дасть можливість підприємствам комплексно проаналізувати можливість залучення тих чи інших матеріально-фінансових ресурсів залежно від стану кожного виробничого підрозділу.

**Висновки.** Під час побудови економіко-математичних моделей аналізу і оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі слід використовувати загальні закономірності та принципи. Це дає змогу врахувати усі можливі допущення, що приймаються в процесі аналізу формалізованих теорій, а також більш точно визначати область їх застосування.

Економічна оцінка фінансово-економічного потенціалу залізорудного підприємства має базуватись на його комплексному аналізі, який повинен включати попереднє дослідження основних техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства; аналіз обсягів виробленої та реалізованої продукції в натуральному і вартісному вираженні; діагностику техніко-інноваційного розвитку підприємства та його організаційно-технічного рівня; аналіз ефективності використання основних фондів та матеріально-технічних ресурсів; дослідження результативності праці персоналу, а також діагностику рівня продуктивності праці; аналіз собівартості продукції та фінансово-економічного стану об'єкта дослідження загалом.

Аналіз економіко-математичних методів показав, що під час оцінюванні фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі доцільно використовувати методи дослідження операцій, які займаються розробленням і практичним застосуванням інструментів найбільш ефективного управління

різноманітними організаційними системами. Враховуючи це, розробили загальну імітаційну модель формування фінансово-економічного потенціалу на рівні виробничих підрозділів підприємств залізорудної галузі та навели алгоритм діагностики відповідних інтегральних параметрів ефективності.


**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 4 (13). – С. 43–51.
2. Тарасенко Н. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. Тарасенко. – К. : Алерта, 2003. – 485 с.
3. Вентцель Е. Элементы теории игр / Е. Вентцель. – М. : Физ.-мат. издательство, 1961. – 69 с.
4. Винс Р. Математика управления капиталом: методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Р. Винс. – М. : Альпина, 2000. – 313 с.
5. Горелин В. Исследование операций : [учебник] / В. Горелин. – М. : Машиностроение, 1986. – 288 с.
6. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / [І. Отенко, Л. Малярець, Г. Іващенко]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 208 с.
7. Куліков П. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства : [навч. посібн.] / П. Куліков, Г. Іващенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 178 с.
8. Малярець Л. Проблеми концептуального аналізу та економіко-математичного моделювання підприємства / Л. Малярець // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2003. – Вип. 6. – С. 205–209.
9. Математические методы и модели для менеджмента / [В. Глухов, М. Медников, С. Коробко]. – СПб. : Лань, 2000. – 480 с.


УДК 336.32


**Халатур С.М.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри фінансів та банківської справи*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Остапенко Я.Б.**
*студент*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*


# ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТУВАННЯ БАНКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ


У статті розглянуті особливості вивчення впливу попиту і чинники пропозиції на кредитування комерційними банками сільськогосподарської галузі України. Результати показують що банки скоротили свої портфелі сільськогосподарського кредиту. Досліджені основні проблеми та можливі шляхи покращення кредитування сільськогосподарської галузі України.



**Ключові слова:** кредитний портфель, сільськогосподарська галузь, сільськогосподарське кредитування, комерційні банки, розрахунок.



**Халатур С.Н., Остапенко Я.Б. ОЦЕНИВАНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**

В статье рассмотрены особенности изучения влияния спроса и факторы предложения кредитования коммерческими банками сельскохозяйственной отрасли Украины. Результаты показывают, что банки сократили свои портфели сельскохозяйственного кредита. Исследованы основные проблемы и возможные пути улучшения кредитования сельскохозяйственной отрасли Украины.



**Ключевые слова:** кредитный портфель, сельскохозяйственная отрасль, сельскохозяйственное кредитование, коммерческие банки, расчет.



**Khalatur S.N., Ostapenko Ya.B. EVALUATION OF THE QUALITY OF BANKS' LENDING OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE**

In the article the peculiarities of studying the influence of demand and supply factors to lending by commercial banks of the agricultural sector of Ukraine are considered. The results show that banks have reduced their agricultural loan portfolios. The problems and possible ways of improvement of agricultural sector crediting of Ukraine are investigated.



**Keywords:** loan portfolio, the agricultural sector, agricultural lending, commercial banks, the calculation.


**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Є великий попит на сільськогосподарську продукцію, і щоб забезпечити більше продуктів для споживачів та промисловості, створювати доходи і багатство в сільській місцевості, знижувати рівень бідності серед сільських жителів, і сприяти забезпеченню стійкості природних ресурсів і охорони навколишнього середовища потрібно розвивати сільськогосподарське виробництво. З'являються нові рішення, широко спираючись на доступні технології та варіанти фінансування сільськогосподарського виробництва. Роль держави та банків змінюється, відповідальність децентралізується, фермери грають все більш важливу роль у рішеннях про інвестиції і ринки зростають.

Як вирощувати більше продовольства, збільшувати доходи сільськогосподарської галузі, скорочувати масштаби убогості сільського населення і проводити захист навколишнього середовища, використовуючи все більш обмежені ресурси – це завдання, що стоїть перед сільськогосподарською галуззю і обговорюється в даній статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічна ситуація, що склалася із кредитним забезпеченням реального сектора банківською системою України, а саме підприємств сільськогосподарської галузі, на сьогодні не відповідає потребам активізації підприємницької діяльності і стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва. Дану про-

блему вивчали такі науковці-економісти: Гудзь О.Є., Демчук Н.І., Пархоменко Ю.В., Коваленко В.В., Стецюк П.А. [1-8] та інші.

Однією з найгостріших проблем взаємодії банківської системи України з реальним сектором економіки може стати істотне зростання загального обсягу простроченої заборгованості за кредитами банків, багатьом із яких це загрожуватиме різким погіршенням фінансового стану, неплатоспроможністю і навіть банкрутством. Тому, банки змушені будуть дедалі більшу частку своїх активів розміщувати в найменш ризиковані вкладення, а тому скорочувати власний кредитний портфель. На практиці це ще більше погіршить можливості подолання виробничого спаду і виходу сільськогосподарської галузі з кризи.

**Мета статті** – провести оцінку якості кредитування банками сільськогосподарської галузі України та запропонувати можливі шляхи її покращення.

**Виклад основного матеріалу.** Комерційні банки традиційно відіграють важливу роль у фінансуванні сільського господарства. Величина кредитів для сільського господарства, однак, коливається. Розглянемо величину кредитів, наданих банками підприємствам сільськогосподарської галузі в таблиці 1. Так, наприклад, найбільша величина кредиту наданого сільськогосподарській галузі України у спостерігалася у 2014 році і становила 55 335 млн. грн. У 2015 році величина кредитів знизилася на 13 % порівняно з 2014 роком. Спостерігається коливання частки ринку в поєднанні з регулюванням обсягу коштів та кредитів банків для сільського господарства і регулювання числа банків, які кредитують сільське господарство. Багато чинників призвели до цих коливань сільськогосподарського кредитування.

Таблиця 1

**Кредити, надані банками підприємствам сільськогосподарської галузі, залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.**

| Рік | Усього | у тому числі за строками | | | Темп росту |
|---|---|---|---|---|---|
| | | до 1 року | від 1 року до 5 років | більше 5 років | |
| 2009 | 26 026 | 10 245 | 13 980 | 1 800 | - |
| 2010 | 26 545 | 8 631 | 14 708 | 3 206 | 102,00 |
| 2011 | 34 143 | 13 336 | 17 249 | 3 558 | 128,62 |
| 2012 | 36 488 | 16 509 | 16 095 | 3 884 | 106,87 |
| 2013 | 43 534 | 23 829 | 15 520 | 4 185 | 119,31 |
| 2014 | 55 335 | 24 953 | 25 262 | 5 120 | 127,11 |
| 2015 | 48 425 | 22 059 | 20 357 | 6 008 | 87,51 |

*Джерело: розраховано за даними [1; 7]*

В Україні сільськогосподарська галузь має величезний потенціал. Цей потенціал зростання приходить від потенційного підвищення врожайності; збільшення посівних площ та покращення умов кредитування сільськогосподарської галузі. Сільське господарство може стати основним драйвером для більш справедливого зростання доходу, порівняно з нафтогазовим сектором та іншими галузями національної економіки. Розглянемо динаміку величини кредитів наданих банками сільськогосподарській галузі України на рис. 1.

Низькі доходи сільськогосподарської галузі означають низький рівень доходів населення; зростання доходів підприємств сільськогосподарської галузі України сприятиме зростанню доходів фермерів, у

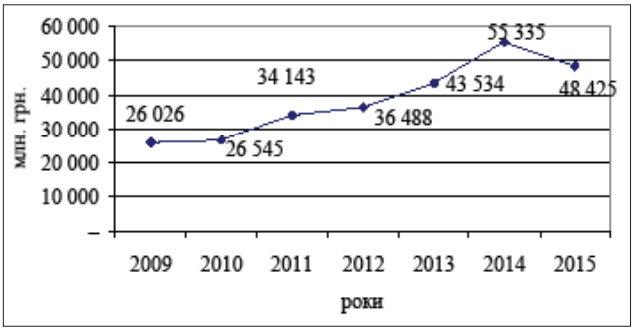



**Рис. 1. Динаміка величини кредитів наданих банками сільськогосподарській галузі України, млн. грн**

*Джерело: розраховано за даними [1; 7]*

тому числі подоланню бідності на селі. Ключовим економічним завданням є отримання бази, яка закликає до ефективного використання ресурсів сільськогосподарської галузі і формування прибуткової високої вартості сільського господарства. Добре збалансоване стимулювання попиту і пропозиції на продукцію сільськогосподарської галузі підвищує ефективність та продуктивність, і сприяє сталому, екологічному, відповідальному використанню ресурсу. Сучасні фінансові виклики потребують адекватного фінансування сільськогосподарської галузі. Більш широким фінансовим завданням сільськогосподарської галузі України є створення сприятливих і стимулюючих умов, які будуть заохочувати як великі, так і дрібні приватні інвестиції. Ці проблеми є значними і потребують якнайшвидшого вирішення.

На міжнародному рівні, ринки захищені і ціни на сировинні товари, як правило, низькі. Всередині країни, багато сільськогосподарських країн характеризуються недостатніми або неконкурентними ринками, які несумісні з порівняльними перевагами конкурентних ринків. Відшкодування витрат залишається спірним питанням у багатьох країнах і приватні інвестиції інколи витісняються державними субсидіями і дотаціями або відлякує невизначеність інвестиційного клімату і спотворені стимули. Однак, ці обставини пов'язані з більш високим рівнем змінних витрат, що збільшують сукупний ризик діяльності банків. Крім того, зміни в типі і характеристиці банку, зміни в кредитному портфелі можуть викликати перерозподіл портфелю активів банку, щоб відобразити новий склад його зобов'язань. Потрібні інструменти, які матимуть вплив на вартість і доступність кредитів для сільськогосподарських позичальників. Витрати за позиками зростуть кредитори намагаються передати деякі з цих зрісших витрат на придбання засобів для позичальників. Банки можуть збільшувати вимоги безпеки або зменшувати термін кредитування. Банки можуть також вибрати, збільшення нагляду за кредитними коштами, щоб збільшити їх продуктивність.

Однак, оскільки підвищений нагляд дорого для банків, термін кредити може бути продовжений для позичальників з більшою вірогідністю погашення кредиту, таким чином багатьох потенційним сільськогосподарським підприємствам позичальникам потрібно слідкувати за своїм фінансовим станом взагалі та ефективністю використання кредитних коштів зокрема. На рис. 2 розглянемо основні прогалини та можливі шляхи покращення кредитування сільськогосподарської галузі України.

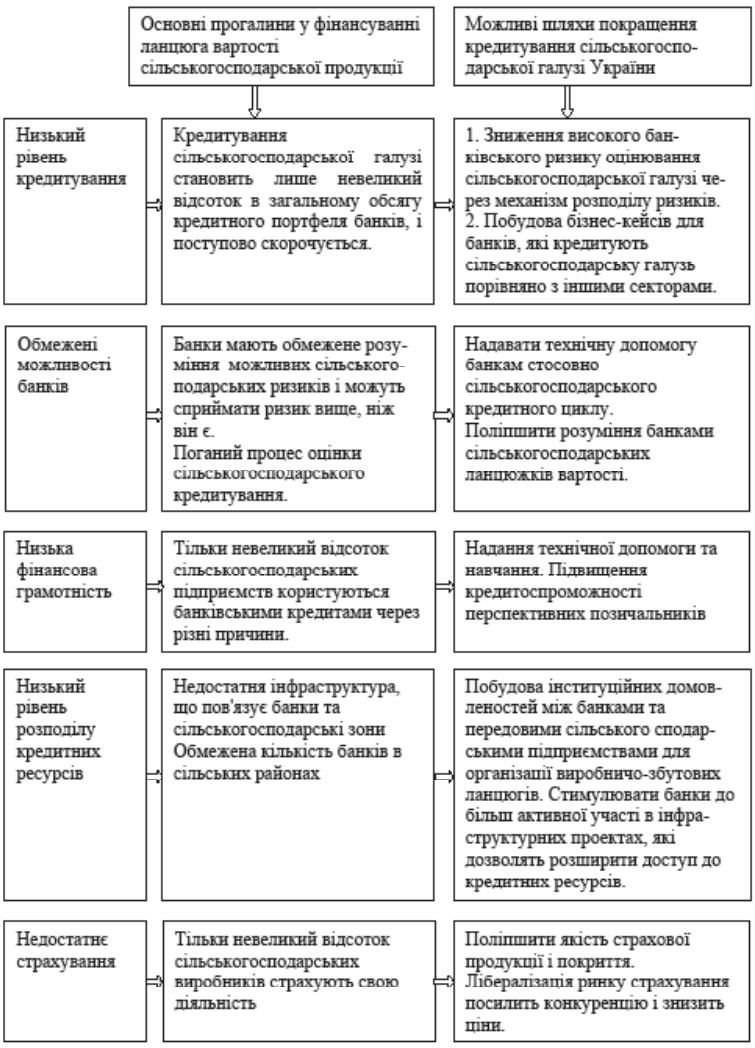



**Рис. 2. Основні прогалини та можливі шляхи покращення кредитування сільськогосподарської галузі України**

Оптимальне та ефективне кредитування дозволить знизити ризики фінансування сільськогосподарських виробничо-збутових ланцюгів. Проте існують банки, які виключають сільськогосподарські позички зі своїх кредитних портфелів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Була здійснена спроба вивчити вплив фактори попиту і пропозиції на величину кредитів сільськогосподарської галузі у кредитних портфелях банківських активів. Зокрема, вплив збільшення комерційної залежності банку чутливий до зміни процентних депозитів після пере направлення коштів, які банки виділяють сільському господарству в порівнянні з іншими інвестиційними можливостями.

Результати показують, що вкладення комерційних банків стають більш чутливими до ринкових ставок, частка аграрних кредитів по відношенню до активів комерційних банків знижується, причому майже половину цього зниження надходить від банків, щоб припинити надання кредитів сільськогосподарській галузі. Таким чином, можливе скорочення в сільськогосподарських кредитів, наданих по відношенню до обсягу активів, що належать комерційним банкам, що може означати абсолютне скорочення загальної суми кредитів доступних сільськогосподарській галузі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс].—Режим доступу: http//www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=865699
2. Гудзь О.Є. Модернізація банківської кредитної політики при обслуговуванні агроформувань [Текст] / О.Є. Гудзь // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – 2012. – Вип. 126. – С. 10-18.
3. Демчук Н.І. Кризис и системные риски в банковской системе / Н.І. Демчук / Матеріали 3 Міжнародної науково-практичної конференції «Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика» Хмельницький, 6-8 жовтня 2016 р., с. 72-74.
4. Демчук Н.І. Кредитна політика банку в умовах фінансової кризи / Н.І. Демчук, Ю.В. Пархоменко / Матеріали 21 міжвузівської студентської наукової конференції // «Сучасні тенденції в розвитку банківської системи та фінансових ринків України», 24 березня 2016 р., Дніпропетровськ, С. 168-170.
5. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. – 217 с.
6. Офіційний сайт Національного рейтингового агентства «Рюрик» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rurik.com.ua
7. Офіційний сайт незалежної асоціації банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nabu.com.ua
8. Стецюк П.А. Модернізація механізмів фінансового забезпечення аграрного виробництва / П.А. Стецюк // Облік і фінанси, № 1 (71). – 2016. – С. 132-136.

УДК 330.322

**Шапурова О.О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*Запорізької державної інженерної академії*

# ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КАПІТАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті уточнено поняття «капітальні інвестиції». Проаналізовано динаміку капітальних інвестицій в країні. Сформовано особливості капітального інвестування суб'єктів господарювання. Проаналізовано джерела фінансування та напрямки використання капітальних інвестицій. Визначено основні проблемні аспекти капітального інвестування.
**Ключові слова:** капітальне інвестування, матеріальні та нематеріальні активи, необоротні активи, реальні інвестиції, інвестиційна привабливість.

**Шапурова Е.А. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ КАПИТАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**
В статье уточнено понятие «капитальные инвестиции». Проанализирована динамика капитальных инвестиций в стране. Сформированы особенности капитального инвестирования субъектов хозяйствования. Проанализированы источники финансирования и направления использования капитальных инвестиций. Определены основные проблемные аспекты капитального инвестирования.
**Ключевые слова:** капитальное инвестирование, материальные и нематериальные активы, необоротные активы, реальные инвестиции, инвестиционная привлекательность.

**Shapurova O.O. PROBLEM ASPECTS OF INVESTMENT CAPITAL IN UKRAINE**
The article clarified the concept of "capital investment". The dynamics of capital investments in the country is analised. The features of major investment of entities are formed. The funding sources and uses of capital investment are analyzed. The main problematic aspects of capital investment are determined.
**Keywords:** capital investment, tangible and intangible assets, fixed assets, real investment, investment attractiveness.

**Постановка проблеми.** В сучасних складних умовах функціонування всіх галузей національної економіки необхідно створити необхідні фактори та інструменти розвитку стратегічних напрямів країни. Важливу роль у формуванні ефективних механізмів розвитку галузей відіграють капітальні інвестиції, адже вони є основним параметром відтворювального процесу що визначає можливості оновлення основного капіталу, проведення структурних реформ, стійкого довгострокового економічного та соціального розвитку країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у висвітлення теоретичних та практичних аспектів капітального інвестування зробили фахівці з економіки, серед яких: І. Бланк, М. Герасимчук, Я. Жаліло, О. Пилипенко, К. Паливода, Д. Аранчій, О. Савлук, Т. Понедільчук, Н. Спасів, Л. Шинкарук та багато інших.

Водночас, незважаючи на достатню широту дослідження проблематики капітального інвестування, залишається ряд питань, що потребують подальшого дослідження.

У результаті систематизації періодичних видань та статистичної інформації нами поставлені наступні завдання:

– уточнити поняття «капітальні інвестиції»;
– проаналізувати динаміку капітальних інвестицій в країні;
– сформувати особливості капітального інвестування суб'єктів господарювання;
– проаналізувати джерела фінансування та напрямки використання капітальних інвестицій.
– визначити основні проблемні аспекти капітального інвестування

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Капітальні інвестиції – інвестиції в придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів. До інвестицій у матеріальні активи належать інвестиції в землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва, машини, обладнання й інвентар, транспортні засоби, довгострокові біологічні активи та інші необоротні матеріальні активи, які були придбані або створені для власного використання, включаючи витрати на капітальний ремонт, поліпшення, удосконалення, реконструкцію, модернізацію. До інвестицій у нематеріальні активи належать інвестиції в придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторських і суміжних прав [1, с. 181].

Аналізуючи динаміку капітальних інвестицій не можна оцінити її однозначно позитивно. На динамічні процеси реального інвестування значно вплинула фінансова криза 2008-2009 рр.

Динаміка збільшення простежується у 2010-2011 р., вартість капітальних за цей період збільшилась на 37%. Тенденція зростання залишається у 2012 р. завдяки інтенсивного інвестування у будівництво нових спортивних об'єктів та оновлення інфраструктури у рамках підготовки до Євро-2012. Проте загострення політичної та соціально-економічної ситуації в країні наприкінці 2013 р. зашкодило закріпленню позитивної тенденції попередніх років. Як наслідок, обсяги капітальних інвестицій почали поступово скорочуватися. Зменшення у 2013 та 2014 роках склало 8 та 32% а у 2015р. – 7% (порівнюючи з 2012 р.).

Необхідною задачею залишається всебічний аналіз структури капітальних інвестицій.

Структура капітальних інвестицій за об'єктами вкладення необоротних активів у 2013-2015 році засвідчує, що підприємства вкладали більше коштів саме у матеріальну їх частину, питома вага яких склала понад 95%. Така ситуація, на перший погляд, є доцільною, оскільки спрямування коштів саме в активну частину матеріальних необоротних активів сприяє підвищенню ефективності інвестицій та підвищує мотивацію до подальшого інвестування. Вод-

ночас негативним є той факт, що вкладення у нематеріальні активи залишаються менш пріоритетним напрямом інвестування в Україні [6, с. 317].

Основним джерелом інвестування в Україні із року в рік залишаються власні кошти національних підприємств. Їх питома вага у останні роки становила понад 65% від усього обсягу інвестицій. Поряд з цим залученими джерелами інвестиційних ресурсів в Україні залишаються кошти населення у будівництво житла, кредити банків, кошти державного та місцевих бюджетів, кошти іноземних інвесторів, кошти вітчизняних інвестиційних компаній та інші джерела фінансування. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування наведені в таблиці 3.

Таблиця 1

**Капітальні інвестиції 2010-2015 рр.**

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Капітальні інвестиції в економіку | 189061 | 259932 | 293692 | 267728 | 219420 | 273116 |
| Темпи зміни капітальних інвестицій в економіку (ланцюговий), % | 103,4 | 137,49 | 112,99 | 91,16 | 81,96 | 124,47 |
| ВВП у фактичних цінах, млн..грн | 1082569 | 1302079 | 1411238 | 1454931 | 1566728 | 1979458 |
| Рівень інвестування економіки, % до ВВП | 17,46 | 19,96 | 20,81 | 18,40 | 14,00 | 13,80 |

*Джерело: [2-5]*

Таблиця 2

**Динаміка капітальних інвестицій за об'єктами вкладення**

| Об'єкти капітальних вкладень | 2013 | | 2014 | | 2015 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | млн. грн | % | млн. грн | % | млн. грн | % |
| Усього | 267728 | 100 | 219420 | 100 | 273116 | 100 |
| інвестиції у матеріальні активи | 257144 | 96,05 | 212035 | 96,63 | 254731 | 93,27 |
| житлові будівлі | 41567 | 15,53 | 33177 | 15,12 | 45609,8 | 16,70 |
| нежитлові будівлі | 47908 | 17,89 | 40859,7 | 18,62 | 43330,9 | 15,87 |
| інженерні споруди | 58769 | 21,95 | 46599,3 | 21,24 | 50948,7 | 18,65 |
| машини, обладнання та інвентар | 80971 | 30,24 | 68948,8 | 31,42 | 84423,2 | 30,91 |
| транспортні засоби | 16602 | 6,20 | 13830,4 | 6,30 | 19650 | 7,19 |
| земля | 1170,7 | 0,44 | 999,3 | 0,46 | 1441,8 | 0,53 |
| довгострокові біологічні активи рослинництва та тваринництва | 2456,1 | 0,92 | 2034,2 | 0,93 | 2762,6 | 1,01 |
| інші матеріальні активи | 7699,7 | 2,88 | 5586,4 | 2,55 | 6563,9 | 2,40 |
| інвестиції у нематеріальні активи | 10585 | 3,95 | 7384,8 | 3,37 | 18385,5 | 6,73 |
| з них | | | | | | |
| права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії тощо | 5674,6 | 2,12 | 2974,3 | 1,36 | 12457,8 | 4,56 |
| програмне забезпечення та бази даних | 3508,7 | 1,31 | 3207,3 | 1,46 | 4908,4 | 1,80 |

*Джерело: [2-5]*

Таблиця 3

**Капітальні інвестиції за джерелами фінансування, тис. грн**

| Джерела фінансування | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|
| Кошти державного бюджету | 6497846 | 2738652 | 6919520 |
| Кошти місцевих бюджетів | 7219174 | 5918198 | 14259982 |
| Власні кошти підприємств та організацій | 170675613 | 154629521 | 184351294 |
| Кредити банків та інші позики | 40878331 | 21739342 | 20740144 |
| Кошти іноземних інвесторів | 4881199 | 5639793 | 8185366 |
| Кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів | 21770047 | 1504188 | 1102600 |
| Кошти населення на будівництво житла | 6574874 | 22064230 | 31985446 |
| Інші джерела фінансування | 9230938 | 5186006 | 5572084 |

*Джерело: [2-5]*

Таблиця 4

**Структура капітальних інвестицій за окремими напрямами**

| Напрями інвестування | 2013 | | 2014 | | 2015 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | тис. грн | % | тис. грн | % | тис. грн | % |
| Нові активи | 196598161 | 73,43 | 156766082 | 71,45 | 194583779 | 71,25 |
| Активи, які були використані | 12262243 | 4,58 | 10288490 | 4,69 | 15998177 | 5,86 |
| Витрати на капітальний ремонт | 17963658 | 6,71 | 15368282 | 7,00 | 21144305 | 7,74 |
| Витрати на поліпшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію | 40903960 | 15,28 | 36997076 | 16,86 | 41390175 | 15,15 |

*Джерело: [2-5]*

Структура капітальних інвестицій за окремими напрямами у 2013-2015 рр. підтверджує, що більшість капітальних інвестицій були спрямовані на оновлення активів – 71-73%. Зазнали поліпшення, реконструкції або модернізації 15-16% загального обсягу активів. Інші 10-13% були використані або було проведено капітальний ремонт. Структура капітальних інвестицій за окремими напрямами наведена в таблиці 4.

Відповідно до проведеного аналізу можна сформувати основні особливості капітального інвестування:

1) Переважна більшість об'єктів капітального інвестування це матеріальні активи. Інвестиції у нематеріальні активи не перевищують 4-5%;

2) Відсутність ефективної диверсифікації джерел фінансування. Основним джерелом інвестування в Україні із року в рік залишаються власні кошти національних підприємств. Причина тому нерозвиненість та шаблонність кредитування банків, відсутність інтересу інвесторів до об'єктів вітчизняного сектору;

3) Кошти капітального інвестування в більшості випадків (70%) спрямовуються на оновлення активів. Зазначений позитивний факт дає поштовх до розвитку національної економіки.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином на основі проведеного дослідження проблемних аспектів капітального інвестування в країні можна окреслити такі основні важливі положення:

1) Важливу роль у формуванні ефективних механізмів розвитку галузей відіграють капітальні інвестиції, адже вони є основним параметром відтворювального процесу. Капітальні інвестиції – це інвестиції в придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних і нематеріальних активів;

2) Відповідно до проведеного аналізу визначено основні особливості капітального інвестування:

– переважна більшість об'єктів капітального інвестування це матеріальні активи. Інвестиції у нематеріальні активи не перевищують 4-5%;

– відсутність ефективної диверсифікації джерел фінансування. Основним джерелом інвестування в Україні із року в рік залишаються власні кошти національних підприємств. Причина тому нерозвиненість та шаблонність кредитування банків, відсутність інтересу інвесторів до об'єктів вітчизняного сектору;

– кошти капітального інвестування в більшості випадків (70%) спрямовуються на оновлення активів. Зазначений позитивний факт дає поштовх до розвитку національної економіки.

3) Відповідно до визначених особливостей можна сформувати основні проблемні аспекти капітального інвестування :

– інноваційний аспект: недооціненим напрямом інвестування залишаються вкладення у нематеріальні активи, зокрема в об'єкти інтелектуальної власності, ноу-хау, авторські винаходи, інформаційні технології, що можуть стати національним надбанням та ключовим стратегічним ресурсом вітчизняної економіки.

– нормативно – правовий аспект: недосконала законодавча база розвитку інвестицій;

– фіскальний: обтяжлива система оподаткування;

– фінансовий аспект: нестабільність національної валюти, втрата довіри до банківського сектору, неможливість залучення кредитних ресурсів через їх високу вартість;

– споживчий аспект: низький рівень трансформації заощаджень населення та прибутків бізнесу в інвестиції.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Ємець О. Значення капітальних інвестицій підприємств в умовах глобалізації економіки / О. Ємець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2014. – № 10. – С. 181-188.
2. Капітальні інвестиції в Україні у 2007-2011рр. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/
3. Капітальні інвестиції за 2013 р.: Статистичний бюлетень // Держкомстат України. – 2014. – 43 с.
4. Капітальні інвестиції за 2014 р.: Статистичний бюлетень // Держкомстат України. – 2015. – 43 с.
5. Капітальні інвестиції за 2015 р.: Статистичний бюлетень // Держкомстат України. – 2016. – 41 с.
6. Радевич Т .Капітальні інвестиції в Україні: сучасні тенденції та перспективи розвитку / Т. Радевич // Сталий розвиток економіки. – 2015. – 317-322.

УДК 631.147

**Шкабара Т.Л.**
*кандидат біологічних наук,*
*доцент кафедри товарознавства та маркетингу*
*Чернівецького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Остапенко А.Ю.**
*кандидат економічних наук, науковий співробітник,*
*Державна установа «Інститут економіки та прогнозування*
*Національної академії наук України»*

# ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОГО АГРАРНОГО ПРОДУКТУ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті актуалізуються проблеми щодо розвитку вітчизняного аграрного господарювання на принципах поєднання економічних та екологічних домінант з одночасними дієвими механізмами їх регулювання. Акцентується увага до перспектив функціонування агрогосподарських комплексів, інтеграції взаємодій у розвитку агроекологічної системи за складовими ресурсовикористання та ресурсовідтворення. Розглядаються питання забезпечення умов виробництва екологічно чистого аграрного продукту в Україні на основі формування системи агроекологічних балансів, ефективного поєднання інтенсивних аграрних технологій, біотехнологій, органічного аграрного виробництва з одночасним розвитком системи державного регулювання.

**Ключові слова:** агроекосистема, агроекологічні процеси, агроекологічні технології, якість, екологічна безпечність, державне регулювання.

**Шкабара Т.Л., Остапенко А.Ю. ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОИЗВОДСТВА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО АГРАРНОГО ПРОДУКТА В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

В статье актуализируются проблемы развития отечественного аграрного хозяйствования на принципах сочетания экономических и экологических доминант с одновременными действенными механизмами их регулирования. Акцентируется внимание к перспективам функционирования агрохозяйственных комплексов, интеграции взаимодействий в развитии агроэкологической системы по составляющим ресурсоиспользования и ресурсовоспроизведения. Рассматриваются вопросы обеспечения условий производства экологически чистого аграрного продукта в Украине на основе формирования системы агроэкологических балансов, эффективного сочетания интенсивных аграрных технологий, биотехнологий, органического аграрного производства с одновременным развитием системы государственного регулирования.

**Ключевые слова:** агроэкосистема, агроэкологические процессы, агроэкологические технологии, качество, экологическая безопасность, государственное регулирование.

**Shkabara T.L., Ostapenko A.Yu. PROSPECTS OF PRODUCTION OF ECOLOGICALLY CLEAN AGRICULTURAL PRODUCT IN UKRAINE BASED ON STATE REGULATION**

The problems of development of domestic agricultural management on the principles of combination of economic and ecological dominants with simultaneous effective mechanisms of their regulation are actualized in the article. The attention is accented to the prospects of functioning of agricultural economic complexes, integration of interactions in the development of agroecological system by components of resource use and resource reproduction. The problems of ensuring the conditions for the production of environmentally friendly agricultural products in Ukraine based on the forming of system of agroecological balances, effective combination of intensive agricultural technologies, biotechnologies, organic agricultural production with the simultaneous development of the system of state regulation are discovered.

**Keywords:** agroecosystem, agroecological processes, agroecological technologies, ecological criteria, quality, environmental safety, state regulation.

**Постановка проблеми.** Перспективи розвитку України як сучасної європейської держави пов'язані з реалізацією важливих завдань економічного змісту, зокрема це стосується переходу вітчизняного агропромислового виробництва на нові екологічно орієнтовані й економічно ефективні засади, що з одного боку, корелює із перспективами повноцінного виходу вітчизняного сукупного аграрного продукту на зовнішній ринок, з іншого боку – вимагає відповідності усіх процесів аграрного виробництва та його кінцевих результатів новим ринковим атрибутам, нормативно-технічним параметрам щодо регламентованого рівня якості та екологічної безпечності агропродовольчої продукції. Одночасно важливим є державне регулювання відповідних процесів через такі дієві важелі, як стратегічне планування екологічно орієнтованих економічних процесів у аграрному секторі, результативна екологічна політика, впровадження й підтримка інноваційних методів у різнорівневій системі вітчизняного аграрного господарювання, розробка методологічних рекомендацій щодо екологічного забезпечення й відтворення аграрного виробництва на рівні окремих ринкових суб'єктів.

Враховуючи вищезазначені постулати щодо необхідності та доцільності змін у вітчизняному аграрному середовищі, формування нових відносин, базою яких будуть екологічні домінанти, що дозволить на цій основі формувати якісний та екологічно безпечний аграрний продукт, одночасно сформувати баланси між зростаючими суспільними потребами й константним екологічним відтворенням навколишнього природного середовища, зокрема залученого до аграрної сфери. Такий напрям є актуальним до наукових розробок на даному етапі ринкового розвитку аграрного сектора України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливість втілення екологічних пріоритетів у вітчизняному аграрному виробництві однозначно визначається значною кількістю вітчизняних дослідників й окреслюються у багатоаспектних авторських працях та розробках наукових шкіл. Пропонуються окремі

наукові бачення щодо перспектив екологізації системи аграрного господарювання України за різнорівневими спрямуваннями та результативними показниками.

Слід відзначити базисний напрям екологічного розвитку вітчизняного аграрного сектора в єдності із загальним соціально-економічним розвитком держави, що відображають концепції екологічного права та законодавства, державна екологічна політика, державна політика екологобезпечного природокористування тощо. Зазначені підходи відображені в працях таких дослідників, як Н. Солов'яненко [1], який відзначає, що в Україні сформовані основи державної політики в еколого-техногенній сфері, створюється нормативно-правова база з урахуванням міжнародних стандартів та потреб сьогодення, підписана значна кількість міжнародних угод щодо природоохоронної діяльності. Науковці Н. М. Андреєва, В. А. Козловцева [2] розглядають змістове визначення сутності екологізації агропромислового комплексу, встановлюють закономірності генезису економічної політики держави в умовах екологізації господарської діяльності в АПК. Автор Д. А. Блавацька [3] визначає поняття та юридичні ознаки реформування екологічного законодавства та його змісту, обґрунтовує необхідність комплексного правового інституту для забезпечення екологічної реформи.

Щодо стану та перспектив органічного товаровиробництва в Україні як складових до врівноваження екологічної ситуації в аграрному господарюванні й одночасної альтернативи до харчової продукції масового споживання, слід відзначити окремі наукові доробки. Для прикладу, дослідник Д. С. Піддубна [4] аналізує економічні та соціальні факти у процесі втілення органічного виробництва в практику вітчизняного господарювання. Науковці Є. В. Нестерук, Я. А. Нестерук [5] розглядають органічне виробництво як складову сталого розвитку вітчизняних сільськогосподарських підприємств тощо.

**Постановка завдання.** Метою авторської роботи є обґрунтування необхідності концептуального оновлення підходів до розвитку системи аграрного господарювання України за обов'язковими екологічними вимірами, розробка пропозицій щодо удосконалення державного регулювання відповідних процесів, ефективного поєднання інтересів держави, окремих суб'єктів господарювання та споживачів аграрного продукту рівня екологічної чистоти, збалансованого ведення аграрних виробничих процесів, що відповідають принципам раціонального природокористування, екологічного відтворення основних сільськогосподарських циклів у землекористуванні, рослинництві, тваринництві, реутилізації використаних ресурсів та екологічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перехід соціального-економічного розвитку країни на новий рівень із сучасними високими цінностями, культурними традиціями, прогресивним баченням відповідних процесів є закономірним, еволюційним явищем, що відображається, на рівні економіки України, зокрема її аграрного сектору. Прикладом щодо суттєвого удосконалення системи аграрного господарювання, її органічного поєднання із іншими ринковими суб'єктами на сьогодні є значна кількість економічно розвинених європейських країн, для яких екологічна та соціальна складові стали однозначно переважаючими. Як наслідок, ми спостерігаємо нову культуру ведення аграрного виробництва та споживання в таких країнах, як Німеччина, Швейцарія, Нідерланди, Франція, Чехія, Польща та інших.

Оновлення вітчизняного аграрного сектора в контексті збалансування екологічних та економічних цінностей вимагає формування нових регуляторних механізмів та її підтримки з боку держави. Результатами відлагодженої системи державного регулювання, як засвідчує аграрна практика розвинених європейських країн, є нові ринкові відносини, ефективна взаємодія між окремими підприємницькими структурами аграрного спрямування й формалізованими інституціями, функціями яких є розвиток, підтримка, нормативно-технічне регулювання процесів, пов'язаних із аграрним виробництвом та його відповідністю встановленим регламентам за окремими показниками, зокрема екологічними. Зазначене відображає прогресивні тенденції, що розвиваються сьогодні в соціально-економічному середовищі таких країн й дозволяють виводити на новий рівень взаємодії суспільно орієнтованого аграрного виробництва, екологічного розвитку й одночасного забезпечення високих соціальних запитів населення.

Вищезазначені прогресивні підходи державного регулювання важливо відтворювати в різних формах в Україні в процесі реформування сільського господарства з метою виведення його на нові засади у відповідності до прийнятої на державному рівні Програми сталого розвитку, декларованих до обов'язкового виконання соціально-економічних завдань, зокрема, які стосуються продовольчої безпеки країни, забезпечення населення якісною та безпечною харчовою продукцією, промисловості – відповідною сировиною, формування нових соціальних цінностей, нової культури виробництва та споживання, екологізації суспільних відносин, зокрема у аграрній сфері.

Прикладним аспектом розвитку аграрної системи господарювання у широкому розумінні, реалізацією мотиваційних цілей окремих господарюючих суб'єктів є створення, підтримування на економічно доцільному рівні та часткова реалізація аграрного продукту – сукупності матеріальних носіїв у формі аграрних комплексів, що включають технічні елементи (будівлі, сільськогосподарська техніку, хімічні засоби обробітку, мінеральні добрива тощо), технології, продуктивні сорти рослин, тварин, елементи природного середовища, зокрема ґрунти, водні ресурси, природні й штучно створені агроекологічні системи у формі аграрних ландшафтів та доповнюючих компонентів. Суспільно корисний ефект та одночасно комерційний зиск має реалізація сільськогосподарської сировини та готової аграрної продукції належного рівня якості й безпечності.

Важливими в агарній системі є екологічні складові, що органічно поєднуються із технічними, організаційними, соціальними тощо, реалізуються у достатньо різноспрямованих господарських формах в Україні та дозволяють створювати аграрний продукт [6; 7]:

– землеробство з різними видами та циклами використання ґрунтових ресурсів, прилеглих територій;

– рослинництво як єдина структура сільського господарських рослинних угрупувань та елементів природного середовища;

– тваринництво з інтенсивним способом акумулюванням енергії;

– додаткові аграрні спеціалізації, а саме тепличне господарство, органічне землеробство, органічне рослинництво, бджільництво, рибництво, квітникарство тощо;

– окремі види підприємницької діяльності в сільській місцевості, зокрема, агротуризм, зелений туризм тощо.

Зазначені складні функціональні аграроекологічні комплекси, з одного боку, є необхідними на рівні суспільства, мають достатньо соціально-економічних обґрунтувань щодо своєї доцільності та подальшого відтворення, оскільки йдеться про задоволення потреб населення у продуктах харчування необхідної кількості та якості (продовольча безпека країни) та промисловості у відповідній сировині. З іншого боку, процес аграрного господарювання з позицій його повномасштабності є потенційно екологічно небезпечним, оскільки до нього залучається в тих чи інших формах (прямих або опосередкованих) значна кількість природних ресурсів земельних, водних, атмосферних тощо, відбуваються складні взаємодії в агроекологічних циклах землеробства, рослинництва, тваринництва. Як наслідок, з екологічного погляду, виникають окремі диспропорції, як основні, у формі сукупного аграрного (антропогенного) навантаження на природне середовище, так і супроводжуючі, вираженням яких є окремі порушення природних процесів кругообігу речовин та енергії межах окремих біогеоценозів, агроекосистем різного рівня масштабності та складності.

Елементи аграрних та екологічних взаємодій з позицій ресурсовикористання та ресурсовідтворення систем землеробства, рослинництва й тваринництва як основи ведення повного сільськогосподарського циклу, потребують постійних наукових досліджень та практичного контролювання. Зокрема, важливим є моніторинг реального стану використання природних ресурсів, визначення ступеня екологічного навантаження окремих об'єктів господарювання на основні природні сфери, оцінювання ступеня екологічності відтворення циклів аграрного розвитку на територіальному й локальному рівнях. Зазначені позиції у створенні аграрного продукту та підтримуванні його на екологічному прийнятному рівні визначені нами в порівняльному аспекті у формі аналізу реального ресурсовикористання та необхідного ресурсовідтворення, що відображає основні технологічні процеси в сільському господарстві та авторське бачення перспектив екологічного врегулювання відносин в аграрному середовищі (табл. 1).

Першоосновою екологічних навантажень у системі аграрного господарювання слід вважати штучні підходи (менш недосконалі), які в багатьох випадках протидіють природним процесам (апріорі досконалим). Аграрна система в умовах постіндустріального суспільства суттєво ускладнила взаємодії з навколишнім середовищем, витісняючи природні структури й замінюючи їх штучними, створеними людиною. Але такі процеси є необхідними, що відображено у світовій практиці аграрного господарювання, зокрема йдеться про систему рослинництва з її мономерністю щодо використовуваних видів культурних рослин. Для прикладу, зернове господарство України базується на вирощуванні невеликої кількості культур рослин: пшениці, жита, ячменю, соняшнику, кукурудзи, ріпаку тощо. Аналогічні процеси є характерними також для галузі тваринництва, де також переважає невелика кількість видів тварин, зокрема велика рогата худоба, свині, вівці, кози, кролі, птиця та деякі інші. Як наслідок, у багатьох випадках агроекосистеми штучно протистоять природним, породжуючи дисбаланси різного рівня складності, що мають екологічні наслідки у формі забруднення основних природних сфер (атмосферного повітря, природних водойм, ґрунтів), окремих деградаційних процесів (ерозія ґрунтів, засолення, дегуміфікація та інші), суттєве зниження природ-

Таблиця 1

**Інтеграційні взаємодії у розвитку аграрної системи господарювання та створенні аграрного продукту**

| Функціонування агрогосподарських комплексів | |
|---|---|
| **Аграрні складові ресурсовикористання** | **Екологічні складові ресурсовідтворення** |
| Землеробство | |
| Використання земельних угідь – різних типів ґрунтів та їх структурних станів, фізичної будови<br>Формування земельного фонду (місцевого, територіального, регіонального)<br>Обробіток ґрунту<br>Агроекологічна взаємодія факторів стану ґрунту та вегетації рослин в системі землекористування<br>Споживання водних ресурсів (природних підземних, ґрунтових вод та наземних водойм), природно-кліматичних умов з метою розвитку системи землеробства та рослинництва як єдиного господарського комплексу | Впровадження системи ґрунтозахисного землеробства<br>Контурно-меліоративна організація землекористування<br>Моніторинг ґрунтів<br>Захист ґрунту від ерозії, протиерозійні заходи в системі землевпорядкування<br>Розширене відтворення родючості ґрунту<br>Підтримання рівня гумусу в ґрунті на агрохімічно й агротехнічно визначеному рівні<br>Необхідність повернення використаних речовин до ґрунту (азоту, фосфору, калію) в процесах утилізації та реутилізації<br>Рекреація земель як буферних станів<br>Біологічне землеробство |
| Рослинництво | |
| Штучне створення та підтримування аграрних систем у рослинництві на основі впровадження монокультур (в структурі посівів чи насаджень переважає однин або рідше декілька біологічних видів рослин) – зернових, зернобобових, плодоовочевих тощо<br>Селекційна практика використання продуктивних (за врожайністю та стійкістю до зовнішніх факторів) сортів рослин<br>Обмеження видового різноманіття аграрних культур та загальне зниження видів рослин у межах агроландшафтних комплексів | Підвищення потенціалу відновлення природних екосистем та розширення біорізноманіття<br>Органічне поєднання аграрних ландшафтів та природних екологічних комплексів в межах єдиної структури (окремих господарств, міжгосподарських комплексів, буферних територій)<br>Природоохоронна діяльність у формі нових біотехнологій<br>Впровадження екологічно чистих ресурсо- та енергозберігаючих технологій вирощування культурних рослин<br>Біологічне (органічне) рослинництво |
| Тваринництво | |
| Створення тваринницьких комплексів (м'ясопромислових, молокопромислових)<br>Використання продукції рослинництва як кормової бази, технічної сировини<br>Селекційна практика впровадження продуктивних порід сільськогосподарських тварин<br>Використання природних угідь або аграрних екосистем окремих видів (посіви культурних рослин) у бджільництві тощо | Нові технології утримування поголів'я худоби<br>Підвищення рівня механізації робіт та допоміжних процесів у основних галузях тваринництва<br>Удосконалення очисних споруд у тваринницьких комплексам з метою зниження забруднення природного середовища відходами (гній, патогенні мікроорганізми тощо)<br>Утилізація або реутилізація відходів |

ного різноманіття, прискорений розвиток шкідників сільськогосподарських культур, бур'янів тощо.

Одночасно слід відзначити приклади позитивних змін у вітчизняному аграрному господарюванні, що пов'язані з удосконаленням окремих елементів екологічних взаємодій на рівні систем землеробства, рослинництва, тваринництва. Для прикладу, на сьогодні державним регулюванням в Україні охоплено організацію землекористування та поступового переведення його в режим екологічної безпеки, проводиться моніторинг ґрунтів за рівнем природно-техногенного навантаження, зокрема складено карти радіаційно забруднених територій, засолених ґрунтів, впроваджуються елементи еколого-економічного оцінювання можливостей землекористування за окремими параметрами, зокрема для органічного землеробства й рослинництва тощо.

Розглянуті процеси відображають «екологічну філософію» постійності та взаємозалежності аграрної і природної сфери, мінливий ступінь «узгодженості-неузгодженості» потоків ресурсів, речовин та енергії між антропогенним й природним середовищем, постійні функціональні протиріччя аграрного та природного циклів, як наслідок – певна «протидія» природного середовища, що потребує формування нових екологічних форм взаємодії (в залежності від агроекологічної ситуації у часовому та просторовому вимірі, відображенням чого є дієвість аграрної системи), усунення постійних екологічних навантажень та формування нових, екологічно врівноважених та легко відтворюваних форм аграрного господарювання.

В основу нашого бачення удосконалення системи аграрного господарювання, створення конкурентоспроможного аграрного продукту у складних екологічних умовах ми пропонуємо «концепцію балансів», завданням якої буде максимальне поєднання основних технічних, технологічних, організаційних, економічних, екологічних, соціальних процесів та доповнюючих специфікацій господарюючих суб'єктів у межах уніфікованої аграрної системи, прийняття дієвих, екологічно й економічно ефективних рішень (стратегічних й тактичних) з урахуванням комерційних завдань, перспектив подальшого еколого-економічного відтворення господарств, покращення загальної екологічної ситуації, використання для цього різноспрямованих регуляторних механізмів, як внутрішніх, так і зовнішніх, зокрема державної підтримки.

Доцільно запропонувати на рівні окремих вітчизняних господарств та господарських комплексів, з урахуванням комерційних цілей та масштабності їх діяльності, поєднувати два агроекологічних підходи (за умов належного виконання усіх регламентованих нормативно-технічних вимог) – інтенсивні та екстенсивні, що одночасно дозволить забезпечити загальнонаціональні потреби у відповідній сільськогосподарській продукції та сировині, задовольнити економічні інтереси господарюючих суб'єктів та урівноважувати складну агроекологічну ситуацію:

1. Інтенсивні аграрні технології – йдеться про вирощування основних зернових та зернобобових, технічних, плодоовочевих культур у рослинництві, утримування поголів'я великої рогатої худоби м'ясних, молочних та м'ясо-молочних порід, дрібної худоби, птиці тощо у тваринництві з метою одержання сільськогосподарської продукції масового виробництва високої якості в необхідній кількості.

2. Екстенсивні аграрні технології – екологічно орієнтовані процеси ведення землеробства, рослинництва, тваринництва, зокрема у формі біотехнологій, органічного аграрного виробництва, що дозволить виготовляти екологічно безпечну продукцію, задовольняти нові потреби суспільства, формувати високу культуру виробництва та споживання в Україні.

**Висновки з проведеного дослідження.** На основі виконаного аналізу стану та можливостей вітчизняного виробництва аграрного продукту рівня екологічної чистоти та безпечності доцільно стверджувати, що ресурси для господарювання за такими параметрами в Україні є, але необхідно спрямовувати їх використання у напрямі поєднання економічної ефективності та екологічної відтворюваності окремими господарюючими суб'єктами. Важливим з таких позицій є розвиток системи державного регулювання як координуючого механізму підтримки ефективності збалансування агроекологічних взаємодій. Подальші наукові дослідження слід направити в русло методичних розробок підвищення рівня інноваційності аграрної системи господарювання.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Солов'яненко Н. Державна політика екологобезпечного природокористування / Н. Солов'яненко // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 5. – С. 48-51.
2. Андреєва Н. М. Політика екологізації та активізації економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового комплексу України / Н. М. Андреєва, В. А. Козловцева // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 32-42.
3. Блавацька Д. А. Реформування екологічного законодавства України – провідний напрямок державної екологічної політики / Д. А. Блавацька // Теорія і практика правознавства. – 2015. – Вип. 2 (8). – С. 5-13.
4. Піддубна Д. С. Економічні та соціальні факти в процесі втілення органічного виробництва / Д. С. Піддубна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право. – 2016. – Вип. 36 (1). – С. 208-213.
5. Нестерук С. В. Органічне виробництво як складова сталого розвитку сільськогосподарських підприємств / С. В. Нестерук, Я. А. Нестерук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2015. – Вип. 87 (2). – С. 83-89.
6. Остапенко А. Ю. Еколого-економічні складові розвитку аграрного сектора економіки України в умовах кліматичних змін / А. Ю. Остапенко, Т. Л. Шкабара // Збалансоване природокористування. – № 2. – 2014. – С. 40-44.
7. Шкабара Т. Л. Сучасні напрями управління екологічно безпекою агропромислового виробництва / Т. Л. Шкабара // Матеріали тринадцятої щорічної всеукраїнської наукової конференції «Екологічний менеджмент у загальній системі управління» : збірник тез доповідей, м. Суми, 17-18 квітня 2013 року. – Суми: Сумський державний університет, 2013. – С. 149-152.

УДК 338433(047)

**Яхно К.Г.**
*асистент кафедри економічної кібернетики*
*Вінницького національного аграрного університету*

# НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена аналізу напрямів розвитку інформаційного забезпечення ринку аграрної продукції. Розглядається потреба реформування інформаційного забезпечення аграрного сектору і ринку аграрної продукції, інтеграція АПК України в європейський та світовий економічний простір. Визначено основні причини неефективності впровадження інформаційного забезпечення аграрного ринку.

**Ключові слова:** аграрний сектор, ринок аграрної продукції, інформація, інформаційне забезпечення, інформаційно-інноваційний розвиток.

**Яхно Е.Г. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЫНКА АГРАРНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Статья посвящена анализу направления развития информационного обеспечения рынка аграрной продукции. Рассматривается необходимость реформирования информационного обеспечения аграрного сектора и рынка аграрной продукции, интеграция АПК Украины в европейское и мировое экономическое пространство. Определены основные причины неэффективности внедрения информационного обеспечения аграрного рынка.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, рынок аграрной продукции, информация, информационное обеспечение, информационно-инновационное развитие.

**Yahno K.G. DIRECTIONS OF THE DEVELOPMENT INFORMATION SECURITY MARKET OF AGRICULTURAL PRODUCTS**

This article analyzes the development trends of informational support of agricultural products market. The necessity of reforming the information support of the agricultural sector and agricultural products market considered the integration of AIC of Ukraine into the European and world economy. The main reasons for the ineffectiveness of the implementation of information support of the agrarian market developed.

**Keywords:** agrarian sector, the market of agricultural products, information, information technology, information and innovative development.

**Постановка проблеми.** Аграрний сектор України є одним з найважливіших секторів економіки країни, у тому числі в питаннях зайнятості населення, має великий потенціал, однак потребує докорінного реформування через його невисоку конкурентоспроможність.Покращення інформаційного забезпечення може відігравати вирішальну роль для забезпечення високої ефективності функціонування ринку аграрної продукції. Інтеграція аграрного сектору економіки України в європейський і світовий економічний простір потребує переходу на міжнародні стандарти, а також налагодження зв'язків та співпраці між міжнародними та вітчизняними інформаційними центрами в частині обміну ринковою, науковою та технічною інформацією.Зазначимо, що управління аграрним виробництвом носить циклічний характер, тому потреба в інформації є постійною, оскільки жодне ефективне управлінське рішення неможливе без належного інформаційного забезпечення. Тому вчасне доведення інформації до аграрних товаровиробників, а також можливість приймати вірні рішення – є запорукою для виживання в умовах ринкової економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичне та методологічне обґрунтування інформаційного забезпечення аграрного ринку та підприємництва висвітлені в працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Сорока П.М., Годованець Л.І., Т.А. Бутенко, Галич О.А., І.П. Кудінова, М.Ф. КропивкоІ.А., Н.Г. Георгіаді, С.М. Петренка, Р.П. Юзви та ін. Однак, незважаючи на чисельні наукові роботи вітчизняних і зарубіжних фахівців, ряд аспектів цієї багатопланової проблеми залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є визначення ролі інформаційного забезпечення щодо управління аграрним ринком, ринком аграрної продукції в сучасних умовах господарювання та виявлення подальших напрямів використання інформації для підвищення потенціалу аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**Існуючий стан інформаційного забезпечення аграрного сектору, розвиток якого певним чином обмежується невеликими бюджетними видатками, не відповідає сучасним потребам суб'єктів господарювання, державних органів та сільського населення України. Нині належне функціонування аграрного ринку не можливо уявити без належної системи інформаційного забезпечення, яка повинна підтримувати та обслуговувати суб'єктів ринкових відносин на всіх стадіях виробничого циклу, а також у всіх областях їх діяльності.

Необхідність в розробці концептуальних засад і на їх основі програми інформатизації виникла в зв'язку з переходом агропромислового виробництва України до ринкових відносин, проведенням аграрної реформи, визначенням на урядовому рівні стратегії євроінтеграційного і інноваційного шляху розвитку. В той же час інформаційна система агропромислового комплексу не відповідає новим умовам.

Основні недоліки діючої системи інформаційного обслуговування:

- відсутність одного з основних базових елементів інформаційної системи – достовірних цифрових картографічних матеріалів;
- нестача інформаційних ресурсів, в першу чергу ринкової і науково-технічної інформації виробничого призначення;
- домінуючі інформаційні потоки не спрямовані на обслуговування виробничих структур і населення;
- функціонування системи базується головним чином на застарілих паперових технологіях збору, систематизації, обробки і розповсюдження інформації і не забезпечує необхідної оперативності;
- не налагоджені контакти і не забезпечений обмін інформацією з міжнародними та національ-

ними центрами наукової, інформаційної і ділової активності в тому обсязі, якого потребують перебудові процеси.

Міністерство аграрної політики та продовольства проводить активну діяльність із розширення двостороннього співробітництва в аграрному секторі. Протягом останнього часу були укладені низка домовленостей з Німеччиною, США, Латвією, Туркменістаном та Італією.

Було підписано Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво України та Латвії. Документом визначаються напрями співробітництва між двома державами в аграрній сфері, зокрема щодо торгівлі сільськогосподарськими та продовольчими товарами, а також сприяння взаємному залученню інвестицій в аграрній сфері здебільшого на розвиток та удосконалення інформаційних систем.Україна також планує розвивати співробітництво в галузі сільського господарства з Туркменістаном та Італією.

Сільське господарство залишається пріоритетною експортною галуззю в Україні та забезпечує 14% загального обсягу ВВП. Як свідчить досвід країн з розвинутими ринковими відносинами, організація прозорого сільськогосподарського ринку, поряд з формуванням його інфраструктури і законодавчого поля передбачає і створення системи цінового моніторингу продуктових ринків.

Головним органом у системі виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації державної аграрної політики, продовольчої безпеки держави, державного управління у сфері агропромислового виробництва є Міністерство аграрної політики України. Воно повинно забезпечувати, зокрема, проведення моніторингу, економічного аналізу рівня та динаміки цін на ринках продовольства, забезпечувати розвиток інфраструктури науково-консультаційних, інформаційних, правових та інших послуг, що надаються виробникам сільськогосподарської продукції та її споживачам, здійснювати заходи щодо розвитку ринкової інфраструктури в АПК.

Становлення цивілізованого аграрного ринку вимагає забезпечення прозорості для всіх його учасників. Крім того треба враховувати, що країни постіндустріального, інформаційного розвитку отримують все більше вигод від повсюдного застосування нових інформаційних технологій. Ці технології забезпечують можливості підвищення продуктивності управлінської праці, продажу товарів і послуг, реалізують недорогі способи оперативного зв'язку. Використання інноваційно-інформаційних технологій у сфері управління ринком аграрної продукції забезпечує підвищення якості економічної інформації, її точність, об'єктивність і, як наслідок, можливість прийняття своєчасних управлінських рішень. Інформація належить до стратегічного ресурсу, що є основою для досягнення відносних конкурентних переваг. Вплив якісної інформації на досягнення стратегічної мети стрімко підвищується. Це в свою чергу підвищує вимоги щодо інформаційних систем та їх функцій. Інформаційні системи є інструментом, що забезпечують якісний аналіз, планування, контроль та прогноз даних для різних відділів аграрних формувань створюючи конкурентні переваги на ринку [3]. Інформаційні системи набули поширення в малих і великих підприємницьких структурах, державних органах, міжнародних організаціях та забезпечили їх інтеграцію в глобальний процес інформаційного оновлення. Це також змушує прискорювати вирішення питань інформатизації, використання телекомунікацій і віртуального простору для забезпечення конкурентних переваг. За таких умов інформація стає одним із головних ресурсів. Значна кількість специфічних рис інформаційного ресурсу зумовлює його особливу роль в структурі основних складових ресурсного потенціалу аграрного підприємства. Інформаційний ресурс виступає як інтеграційний чинник господарювання, елементи якого знаходяться у кожному із чинників виробництва [8]. Тому добре розвинена інформаційна система створює належні умови для розвитку інформаційного забезпечення. В узагальненому вигляді, інформаційне забезпечення – це сукупність методів і засобів розміщення й організації інформації, від якості якого значною мірою залежить достовірність і якість прийнятих управлінських рішень [2].

Таким чином, як внутрішні, так і зовнішні чинники вимагають невідкладно реформувати систему інформаційного забезпечення аграрного сектору.

Також варто погодитися з думкою О.Є. Кузьміна та Н.Г. Георгіаді, які виділяють такі підходи щодо визначення даної дефініції [7]: інформаційне забезпечення являє собою процес задоволення потреб певних користувачів інформації; інформаційне забезпечення – сукупність заходів зі створення і функціонування інформаційної системи; інформаційне забезпечення – це комплекс заходів і методів оформлення документації, організації збереження даних тощо. Зауважимо, що інформаційне забезпечення включає сукупність системи показників: – потоків інформації – варіантів організації документообігу; – систем кодування та класифікації інформації; – уніфіковану систему документації; – різні інформаційні масиви (файли), що зберігаються в машині та на машинних носіях з різним ступенем організації.

Таким чином, в концептуальному баченні вимальовується перспективна структура інформаційно-аналітичної системи аграрного сектору як складової Національної інформаційної системи України, яка будується на співдружності державних органів, підприємницьких структур інформаційно-консультаційного сервісу та інформаційно-аналітичних служб підприємств і об'єднань сільського господарства, елементи інфраструктури якої взаємодіють на принципах асоційованого співробітництва.

До шляхів удосконалення системи інформаційного забезпечення аграрного сектору доцільно віднести розробку та використання новітньої інноваційно-інформаційної системи. Дана система повинна використовувати як сучасні засоби телекомунікації, так і друковані засоби масової інформації, оскільки користувачі не завжди мають доступ до електронних джерел інформації. Також нині досить широко застосовуються клієнт-серверні технології. Вони є універсальним методом побудови автоматизованих систем управління середніми та великими аграрними формуваннями. Розподіл та обробка даних між комп'ютерами здійснюється оперативно, що дає змогу обрати в системі комп'ютер, який найточніше відповідав би вимогам кожного компоненту [1].

Для покращення інформаційно-аналітичного забезпечення і підвищення ефективності державних органів управління АПК та побудови сучасної системи соціально-економічного моніторингу розвитку сільського господарства країни, його галузей і регіонів застосовується системний підхід.

Він базується на сучасних інформаційних технологіях і широкому використанні методів математичного моделювання (з побудовою проблемно-орієнтованих моделей), на модульному принципі реалізації автома-

тизованих систем, для різних сфер і рівнів управління сільським господарством, сумісному програмному, технічному і інформаційному забезпеченні, ефективній системі навчання користувачів тощо.

Складовими цієї роботи є удосконалення систем збору сільськогосподарської інформації, впорядкування інформаційних потоків з метою одержання достовірних даних для розробки натуральних і вартісних продуктових балансів і прогнозів на державному і регіональному рівнях для вирішення задач оптимального управління, координації і контролю, довгострокового планування, вироблення ринкової стратегії, вибору перспективних напрямків виробничої і комерційної діяльності, справедливої системи оподаткування, пільг тощо.

Це дасть можливість органам державного управління сільським господарством України перейти на систему маркетингових досліджень та порівнянь з потенційними можливостями земель і технологій, орієнтирами, досягнутими іншими державами, прогресивними нормами і нормативами тощо. Саме для покращення інформаційно-аналітичного забезпечення і підвищення ефективності державних органів управління АПК та побудови сучасної системи соціально-економічного моніторингу розвитку сільського господарства країни, його галузей і регіонів застосовується системний підхід.

Джерелами формування баз даних для проведення комплексного аналізу і складання прогнозів є органи державної статистики щодо даних про фактичний стан сільського господарства країни та її регіонів. Показники, які не відображаються в статистичній звітності, мають бути внесені в неї по можливості у відповідності з діючим положенням. Для одержання інших необхідних показників слід розвивати відомчу агростатистику з проведенням вибіркових опитувань та спостережень і виділення базових об'єктів.

Базою для порівняння в системі мають бути економічні нормативи, встановлені для різних природно-економічних зон і регіонів країни, а також орієнтири, досягнуті іншими країнами і передовими господарствами. Для одержання системи науково обґрунтованих нормативів, що враховують природні можливості земель і потенційні можливості технологій, потрібно задіяти потенціал науково-дослідних установ і нормативних станцій. Для визначення орієнтирів, яких досягли інші країни, і їх заходів по розвитку аграрного сектора – організувати збір і систематизацію інформації на основі публікацій, пошуку першоджерел представництвами України за кордоном, участі в роботі між народних організацій. Управлінський апарат потребує об'єктивної та оперативної інформації у визначений момент часу, що залежить від побудови системи управління, яка буде її використовувати [9]. Варто погодитися з думкою Д. Стоуна, який стверджує, що інформація, яку використовують при прийнятті управлінських рішень, має бути релевантною, точною, своєчасною і спрямованою у майбутнє [4]. Ці роботи по удосконаленню інформаційного забезпечення управління АПК на державному і регіональному рівнях мають супроводжуватися утворенням спеціальних служб в органах державного управління сільським господарством, в Українській академії аграрних наук, формуванням регіональних інформаційних фондів, баз (банків) ринкової і науково-технічної інформації, систем їх збору, систематизації і розповсюдження.

На рівні підприємств і об'єднань сільського господарства – удосконалити їх інформаційні системи на основі застосування інформаційних і комп'ютерних технологій для збору і використання даних про стан фінансово-господарської діяльності і навколишнього середовища, бізнес-планування, витратно-цінового аналізу, фінансового і управлінського обліку як необхідних складових управління сільськогосподарськими формуваннями в нових умовах.

Особливого значення в нових умовах набуває формування регіональної служби надання інформаційно-консультаційних (дорадчих) послуг сільськогосподарським товаровиробникам і населенню (дорадчої служби).

Необхідна державна підтримка в розвитку недержавних підприємницьких формувань з надання науково-консультаційних і інформаційних послуг сільськогосподарським виробникам і населенню регіонів, розвиваючи ринок інновацій в аграрному секторі економіки.

Крім того, діяльності системи сільськогосподарського дорадництва сприятиме запровадження сертифікації дорадників і експертів-дорадників, а також формування національного реєстру сільськогосподарських дорадників, які по запитах виробничників і дорадників надаватимуть висококваліфіковані консультації.

Державна підтримка сільськогосподарської дорадчої діяльності може забезпечуватися через розробку і реалізацію національних і регіональних програм надання соціально спрямованих дорадчих послуг сільськогосподарським товаровиробникам і населенню сільських місцевостей, забезпечених фінансуванням з державного і місцевих бюджетів.

Крім того, інформаційно-консультаційне забезпечення в обов'язковому порядку має бути складовою всіх інших цільових програм розвитку агропромислового виробництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для досягнення реформування інформаційної системи аграрного сектору та ринку аграрної продукції на сучасному етапі та інтеграції агропромислового комплексу України в світову економічну систему необхідно сформувати сучасні системи інформаційної підтримки діяльності основних суспільних інститутів аграрного сектора, в тому числі:

1. Удосконалити систему соціально-економічного моніторингу розвитку сільського господарства країни шляхом посилення контролю за ефективним використанням коштів державного і місцевого бюджетів для виконання програм розвитку.

2. Сформувати систему інформаційного забезпечення аграрного ринку для оперативного інформування операторів про ціни, попит і пропозиції на місцевих, регіональних, загальнодержавних і міжнародних ринках продовольства і ресурсів.

3. Сформувати ринкову систему розповсюдження сільськогосподарських знань і інформації, складовими якої має бути удосконалена система розповсюдження науково-технічної інформації для забезпечення ефективної діяльності установ аграрної науки і освіти.

4. Забезпечити ефективні комунікації між рівнями управління аграрним сектором на базі використання засобів телекомунікацій і системи Інтернет, комп'ютерної і оргтехніки, сучасних інформаційних технологій.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Годованець Л.І. Моніторинг інформаційних потоків, отриманих засобами електронного зв'язку / Л.І. Годованець // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – № 14. – С. 30-37.
2. Сорока П.М. Інформаційні системи і технології у фінансах: Навч. посіб. для дистанційного навчання / П.М. Сорока – К.: Вид-во університету «Україна», 2005. – 260 с.
3. Юзва Р.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством в умовах автоматизованих інформаційних систем / Р.П. Юзва // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 64-67.
4. Стоун Д. Управленческий учет / Т. Стоун ; пер. с. англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
5. Карминский А.М. Информационные системы в экономике: в 2 Частях. Ч 1: Методология создания / А.М. Карминский. – М., 2006. – 308 с.
6. Кириченко Є. Теоретичні основи управлінського обліку / Є. Кириченко // Аудитор України. – 2006. – № 15. – С. 16-23.
7. Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді. – Львів: Вид–во Нац. ун–ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
8. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії / Є.В. Крикавський. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка». – 2006. – 456 с.
9. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: Монографія / С.М. Петренко – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.

# СЕКЦІЯ 4
# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.13

**Абрамович І.А.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри маркетингу*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

## СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ

Головна умова для успішного досягнення економічної мети полягає у виробленні підприємством своєї стратегії маркетингу, яка буде прийнята для успішного бізнесу. У статті розглянуті основні стратегії, що використовуються для вирішення маркетингових завдань, представлені типи маркетингових стратегій, які повинні бути прийняті при зміні ринкової ситуації.
**Ключові слова:** стратегічне управління, стратегія, маркетингова стратегія, стратегічні цілі, типи стратегій, маркетингові цілі.

**Абрамович И.А. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**
Главное условие для успешного достижения экономической цели состоит в выработке предприятием своей стратегии маркетинга, которая будет принята для успешного бизнеса. В статье рассмотрены основные стратегии, используемые для решения маркетинговых задач, представлены типы маркетинговых стратегий, которые должны быть приняты при изменении рыночной ситуации.
**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегия, маркетинговая стратегия, стратегические цели, типы стратегий, маркетинговые цели.

**Abramovich I.A. MARKETING STRATEGY**
The main condition for the successful achievement of economic goals is to develop by enterprise its marketing strategy to be adopted for successful business. The article presents the main strategies used for the solution of marketing problems, types of marketing strategies that needs to be taken when the market situation changes.
**Keywords:** strategic management, strategy, marketing strategy, strategic goals, types of strategies, target marketing.

**Постановка проблеми.** Складання стратегії розвитку підприємства, в якому важливе місце займає налагодження маркетингової стратегії, являє собою складний процес, що є предметом стратегічного менеджменту – основи управлінської складової в цілому економічної діяльності. Стратегії управління та маркетингу повинні бути матеріалізовані у розробці програми, у якій визначені місце і роль, які будуть мати підприємства в соціально-економічній сукупності, в якій вони працюють, тож це буде використовуватися, щоб завоювати потрібні позиції на ринку. До компетенції стратегічного управління належать три основних елементи: галузь діяльності підприємства; встановлення її показників; розробка загальної стратегії розвитку, яка приведе до досягнення поставлених цілей.

Маркетинг є одним з найбільших інструментів продажів, доступний для початківців та підприємств, що успішно працюють сьогодні. Це у своїй найпростішій формі всі методи, що використовуються підприємством в прагненні зробити свою продукцію або послуги більш конкурентоспроможними. Вони випливають з плану маркетингу, маркетингової стратегії та включають розробку продукту, ціноутворення, розподіл, просування і управління відносинами. Маркетингові стратегії зосереджені навколо центральної концепції –задоволеності клієнтів і варіюються в залежності від потреб підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням маркетингових стратегій підприємств присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Ф. Котлер, Г. Амстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг, Ж. Ламбен, О. Уолкер, Х. Бойд, Ж.-К. Ларше, В. Алексунін, А. Старостіна. Використання маркетингу в діяльності підприємств розглядається в роботах таких авторів як Н. Демчук, І. Туболець, С. Ілляшенко, О. Кузьменко, В. Павлова, В. Полях, В. Писаренко, Т. Запорожченко, Е. Сергеева [1-7] та ін. Провідним положенням у дослідженнях зазначених вище науковців є обґрунтування доцільності й необхідності використання маркетингових досліджень у діяльності підприємств для узгодження сучасних вимог ринку, а також потреб споживачів. Але чимало питань щодо особливостей маркетингових стратегій підприємств залишається недостатньо дослідженими.

**Мета статті** полягає у розкритті маркетингової діяльності, циклу маркетингового управління підприємством і використанні провідних маркетингових досліджень в управлінні підприємством.

**Виклад основного матеріалу.** Розглянемо стратегії маркетингу, які існують сьогодні. Стратегія домінування на ринку, як випливає з назви, прагне поставити продукцію або послуги підприємства у верхній частині. В рамках цієї стратегії підприємства класифіковані відповідно до їх часток ринку. Частка ринку залежить від відсотку продажів, досягнутих підприємством в певній галузі. Домінування на ринку поділяються на чотири конкретних області: лідер, послідовник, «челенджер» і «нішер». Цілі лідерів ринку: розширення ринку, захист на поточному ринку, і збільшення частки ринку. Стратегію послідовника ринку намагаються наслідувати підприємства, які мають найбільшу частку ринку. Стратегії «челенджера» на ринку – намагаються атакувати лідера ринку, однакові за розміром компанії і невеликі компанії. Нарешті, мета стратегії «нішера» – ринкові ніші, які не представляють інтересу для великих компаній.

Інноваційні маркетингові стратегії використовуються, щоб отримати підприємствам передові технології та нові бізнес-практики. Більш конкретно, вони

диктують рівень організації бізнес-моделі інновацій і розробки нових продуктів. Інноваційні маркетингові стратегії поділяються на три категорії: піонери, ранні послідовники та пізні послідовники. Ці терміни пов'язані з тим, що називається перевагою першого ходу.

Маркетингові стратегії зростання орієнтовані на зростання підприємства. Вони націлені на збільшення обсягів продажів на наявних ринках за допомогою орієнтації на постійних клієнтів. Інформація, зібрана із лояльних історій покупок клієнтів допомагає визначити, яким чином зростання може відбутися. Існує чотири категорії стратегії зростання, які допомагають в розумінні їх специфіки. Перша категорія – горизонтальної інтеграції, вона прагне до зниження витрат електроенергії, зниження витрат на виробництво, частки ресурсів, збільшення виробництва продукції і продажів. Друга категорія – вертикальна інтеграція – дозволяє знизити витрати на транспортування, зрозуміти коливання прибутку вгору і вниз і покращити доступ до потоку каналів збуту. Третя категорія – диверсифікації – складається з внутрішньої розробки нових продуктів, придбання фірм, співробітництво з такими компаніями і ліцензування продуктів. Нарешті, стратегія зростання за допомогою інтенсифікації проникає на ринок, щоб збільшити частку, збільшити лояльність клієнтів і створити перспективні стимули, орієнтовані на поточну клієнтську базу. Прикладом стратегії зростання може стати програма винагород покупця.

Розглянемо кілька маркетингових стратегій, які часто виявляються дуже ефективними для малого бізнесу. У власників малого бізнесу часто немає часу розробляти комплекс маркетингових стратегій для свого підприємства. Замість цього можна задіяти кілька простих стратегій, які вже довели свою ефективність. Багато власників малого бізнесу помилково плутають маркетингові стратегії та рекламні кампанії. Маркетингова стратегія – це план або підхід до маркетингу товарів і послуг. Рекламна кампанія, з іншого боку, – це спосіб, яким маркетингова стратегія здійснюється. Мета полягає в тому, щоб пов'язати свої рекламні зусилля в комплексну маркетингову стратегію, яка ретельно розроблена, щоб привернути увагу на ринку.

Деякі маркетингові стратегії створюються з метою захоплення певного сегменту ринку, але більшість малих бізнес-стратегій мають більш загальний характер. Отже, важливо розуміти, чого саме конкретна маркетингова стратегія намагаєтеся досягти.

Підвищити довіру споживачів. Смаки споживачів мінливі, багато з них часто вирішують купити продукт, який вони мало знають. Якщо бізнес або продукти є новими в своїй області, можна створити маркетингову кампанію, яка підкреслює якість і цінність продукції. В результаті підвищення споживчої довіри, ймовірно, переходить в покупку.

Створити поінформованість – це ще один спосіб викликати інтерес до продукції шляхом проведення кампанії, покликаної просувати продукцію найбільшою кількістю способів. Іншими словами, маркетингова стратегія може створити шум в місцевому ефірі, друкованій пресі, та інших рекламних носіях стосовно підприємства, логотипу і продукції. Підвищення рівня інформованості, безумовно, підвищить попит на продукцію, але це теж коштує грошей, тому необхідно збільшувати рекламний бюджет.

Емоції потенційних покупців. Не важливо, що вони говорять, рішення про купівлю емоційне для багатьох клієнтів. Великі корпорації витрачають мільйони доларів, граючи на емоціях своїх клієнтів. Ключ у тому, щоб створити кампанію, яка змушує споживачів купувати продукти підприємства.

Подолання заперечень. Завдання подолання заперечень покупця, як правило, призначається у відділ продажів. Тим не менш, добре продумані маркетингові кампанії можуть працювати в напрямку подолання перешкод покупки клієнтів, перш ніж вони входять у двері. Маркетингова стратегія, яка підкреслює гарантії, відгуки та інші позитивні підкріплення може не тільки полегшити процес прийняття рішення про покупку для наявних клієнтів, але і залучати нових клієнтів, які раніше не задумувалися про покупку продукції конкретного підприємства.

Встановити термін. Чому так багато оголошень підкреслюють дату кінця розпродажу? Тому, що люди реагують на терміни. Маркетингові стратегії, розроблені навколо ідеї обмеження поставки, тимчасове зниження цін, або інші механізми, які створюють відчуття терміновості, можуть забезпечити швидкий приплив клієнтів і бізнес не страждає від зниження клієнтської бази.

Отже, розробка маркетингової стратегії є життєво важливою для будь-якого бізнесу. Без зусиль для залучення клієнтів діяльність підприємства швидше за все буде безсистемною і не ефективною. Необхідно переконатися, що продукти і послуги задовольняють потреби клієнтів і розвивати довгострокові та вигідні відносини з цими клієнтами. Щоб домогтися цього, буде потрібно створити гнучку стратегію, яка може реагувати на зміни в побажаннях клієнтів і попиту. Вона також може допомогти бізнесу успішно знайти зовсім нові ринки. Слід визначити мету маркетингової стратегії на конкретному цільовому ринку і потім довести прибуток бізнесу до необхідного рівня. Після створення і реалізації маркетингової стратегії необхідно відстежувати її ефективність і вносити будь-які коригування, необхідні для підтримки свого успіху (рис. 1).

Існують деякі підводні камені при реалізації конкретних маркетингових стратегій. Перш ніж поглянути на нові ринки, необхідно подумати, як можна отримати максимальну віддачу від існуючої клієнтської бази – це, як правило, більш економно і швидше, ніж пошук нових клієнтів. Необхідно проаналізувати, чи можливо продавати більше існуючим клієнтам і шукати шляхи поліпшення утримання ключових клієнтів.

Маркетингова стратегія повинна аналізувати різні потреби різних груп клієнтів, орієнтуватися на ту нішу ринку, де можливо бути кращим, спрямувати

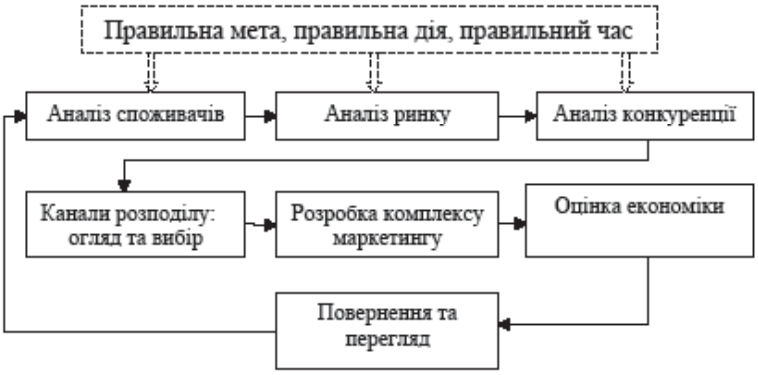



**Рис. 1. Розвиток маркетингової стратегії**

велику частину зусиль на 20% клієнтів, які забезпечують 80% прибутку. Може бути необхідним оцінка третьої компетентної особи стосовно прийнятої маркетингової стратегії – спеціалісти можуть бути в змозі виявити будь-які прогалини чи недоліки, які керівництво підприємства може не бачити. Потрібно узгодити маркетингові стратегії з маркетинг-планом, який визначає цілі, дії, строки, витрати, ресурси та ефективну програму продаж. Виміряти ефективність того, що здійснює підприємство та змінювати елементи, які не працюють.

Розглянемо можливі неправильні дії підприємств для того, щоб їх уникнути:

– робити нічим не підтверджені припущення про потреби клієнтів;
– ігнорування конкуренції;
– намагатися конкурувати за ціною поодинці;
– спиратися на занадто малу кількість клієнтів;
– намагатися рости занадто швидко;
– нездатність до інновацій.

З безлічі стратегічних альтернатив підприємство повинне вибрати варіант, що дозволяє врахувати вищу ступінь дії чинників ендогенної та екзогенної природи. Треба діяти в повній відповідності між розвиненою ринковою стратегією та всіх інших елементів маркетингової політики для забезпечення ефективної участі на ринку.

Підприємства можуть використовувати у своїй діяльності різні стратегії, залежно від стану та структури середовища, вони включені в таблицю 1.

Ці стратегії повинні відповідати економічній обстановці, в якій діє підприємство та бути досить ефективні, щоб просунути компанію на вищий рівень. Треба вносити зміни в ці стратегії і створювати новий набір цілей, які будуть позиціонувати компанію на новій траєкторії на ринку.

Важливою умовою для досягнення цілей діяльності підприємства є складання набору завдань, які повинні бути визначені в оперативному плані очікуваними показниками і відображати ступінь ефективності процесу обороту ресурсів підприємства. Набір цілей підприємств може бути розділений на три категорії: загальні цілі, фінансові цілі і маркетингові цілі (рис. 2). За загальними цілями рівень продуктивності підприємства визначається досягнутим положенням протягом певного періоду часу, вони посилаються на комплекс заходів, розроблений компанією. За маркетинговими цілями компанія прагне підвищити очікування всіх зацікавлених сторін прямо або побічно її результатами, а саме: постачальників, споживачів, власного персоналу, і т. д. При визначенні фінансових цілей зазвичай використовуються такі показники, як темпи зростання, прибуток, норма прибутку, ефективність інвестицій, показник зростання продажів, і т. д. Маркетингові цілі можуть бути виражені у якісному чи кількісному виразі.

Загальні цілі підприємства можуть включати в себе:

– збільшення товарообігу, зростання обсягу продажів;
– збільшення частки продажів окремого виду продукції та продукції в цілому по підприємству;
– безперервне навчання та вдосконалення персоналу в консультуванні клієнтів краще використовувати продукцію;
– розробка веб-сайту, який буде включати в себе опис компанії, її діяльності і проданої продукції (якість ілюстрацій, зображення);
– збільшення річного прибутку;
– розширення асортименту продуктів на ринку, щоб досягти діапазону конкурентів.

Фінансові цілі підприємства можуть включати в себе:

– підвищення фінансової самостійності фірми;
– надання гнучких знижок в залежності від кількості покупок (для великих споживачів);
– надання послуг для здійснення платежів (умови оплати);
– оптимізація ціноутворення стосовно до практики конкурентної боротьби.

Маркетингові цілі підприємства можуть включати в себе:

– удосконалення відділу маркетингу;
– підвищення лояльності до бренду великої кількості споживачів;
– складання рекламного бюджету.

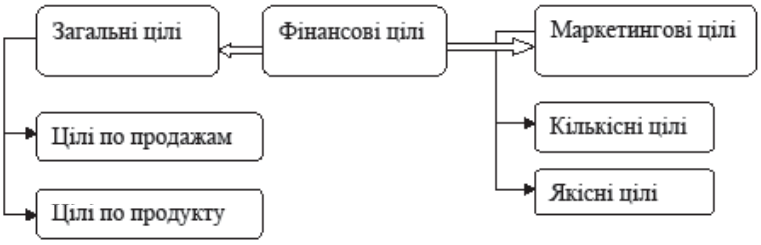



**Рис. 2. Цілі компанії стосовно розвитку маркетингової стратегії**

Цілі підприємства, виражені в кількісному вираженні, можуть включати в себе:

– збільшення частки ринку на певний відсоток;
– збільшення ступеня охоплення ринку.

Цілі, виражені в якісному плані, можуть бути визначені наступним чином:

– покращення дизайну брошур, листівок та каталогів, які будуть ілюструвати продукцію;

Таблиця 1

**Можливі маркетингові стратегії в залежності від ситуації на ринку.**

| Ринкові показники | Маркетингові стратегії, прийняті в компанії |
|---|---|
| Залежно від динаміки ринку | Стратегія підтримки – компанія намагається зберегти обсяги діяльності. |
| Залежно від структури ринку | Диференційована стратегія – компанія орієнтована на випуск на ринок малих партій товару, коли споживачам (фізичним особам) надається прямий доступ до них (роздрібні магазини). |
| В залежності від змін на ринку | Пасивна стратегія – компанія адаптує свою діяльність до змін навколишнього середовища без впливу на них. |
| В залежності від потреб ринку | Стратегія високого попиту – компанія намагається задовольнити на найвищому рівні вимоги ринку. |
| В залежності від рівня конкуренції | Оборонна стратегія (підтримання частки ринку) – компанія за рахунок заходів, що вживаються у відповідь на дії конкурентів, намагається підтримувати свою частку ринку. |

– просування бренду;

– поліпшення іміджу компанії шляхом збільшення публічності дій, вдосконаленням суспільних відносин і т. д.

**Висновки.** Маркетингова стратегія компанії – це результат стратегічних варіантів дій топменеджменту, що стосується способів, які будуть використовуватися для досягнення цілей. Маркетингова стратегія являє собою продукт процесу стратегічного управління, який складається з комплексного плану, унітарного та інтегрованого набору дій керівництва для досягнення поставлених цілей, яка визначає, як компанія буде керувати і які заходи будуть реалізовані для забезпечення реалізації взятої на себе місії компанії. Успіх маркетингової стратегії залежить передусім від її реалізму й вибору та розробки цілком обґрунтованих засобів, які будуть розглядатися для просування продукції підприємства на практиці. У результаті встановлення нових цілей, повинні бути прийняті наступні типи стратегій в залежності від положення компанії на ринку, в залежності від динаміки ринку, за допомогою яких підприємство буде намагатися отримати позитивну динаміку продажів. В залежності від зміни ринку підприємство повинне практикувати активну стратегію постійного пізнання змін у майбутньому, навколишнього середовища, пошук можливостей і впливу на його еволюцію через безперервний процес інновацій. В залежності від рівня конкуренції, для підтримки частки ринку, на наступний період підприємство може використовувати стратегії наступу і тим самим завоювати нові позиції на ринку. Використовуючи ці стратегії, буде можливо вводити в практику нову цінову політику. Для підприємства ринкові стратегії є лише «провідником», сприяючи глобальній маркетинговій політиці для прийняття низки практичних дій та залученні деяких зусиль для їх реалізації. З введенням в дію основних маркетингових програм слід оптимізувати маркетингові зусилля, необхідні для сприяння ринковій стратегії.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Демчук Н.І. Економічна безпека та ризики сільськогосподарських підприємств / Н.І.Демчук, І.І.Туболець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», випуск 19. – 2016. – С. 79-83.
2. Ілляшенко С.М. Формування стратегій інноваційного розвитку підприємств України у нестабільній економіці [Текст] / С.М. Ілляшенко // Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки». 12-13 квітня 2016 р. м. Дніпропетровськ. – Дніпропетровськ : НМЕТАУ, 2016. – С. 175-180.
3. Кузьменко О.В. Особливості формування асортиментної політики виробничого підприємства в умовах інтегрованої системи менеджменту / О.В. Кузьменко // Економіка та управління. – 2010. – № 5. – С. 117-122.
4. Павлова В.А. Удосконалення стратегічного управління відповідно до позиції підприємства на ринку / В.А. Павлова, С.Б. Холод, О.В. Кузьменко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. – № 2(15). – С. 187-196.
5. Полях В.М. Маркетингова стратегія розвитку свинарства в сільськогосподарських підприємствах / В.М. Полях //»Молодий вчений». – № 5(32). – травень, 2016 р. – С. 134-137.
6. Писаренко В.В. Планування використання маркетингового інструментарію на ринку продовольства / В.В. Писаренко, Т.Г. Запорожченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 1 (6). – С. 45-52.
7. Сергеева Е.Р. Теоретические аспекты системы снабженческо-сбытовой деятельности предприятия // Оралдын Ғылым жаршысы: науч-теор. практ. журнал. – ЖШС «Уралнаучкнига» г. Уральск, Казахстан, № 21 (152). – 2015. – С. 8-13


УДК 65.012.8

**Азарова Т.В.**
*аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту*
*Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова*

# ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті проведено дослідження поглядів авторів щодо сутності поняття «економічна безпека» та узагальнено авторське визначення даного поняття. Представлені суб'єкти та об'єкти економічної безпеки вітчизняного підприємства. Розглянуто принципи, інструменти, функціональні цілі та складові процесу забезпечення економічної безпеки підприємства, представлений їх аналіз.

**Ключові слова:** безпека, загрози, ризики, економічна безпека, суб'єкти забезпечення економічної безпеки, інструменти та об'єкти економічної безпеки.

**Азарова Т.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

В статье проведено исследование взглядов авторов о сущности понятия «экономическая безопасность» и обобщены авторское определение данного определения. Представлены субъекты и объекты экономической безопасности отечественного предприятия. Рассмотрены принципы, инструменты, функциональные цели и составляющие процесса обеспечения экономической безопасности предприятия, представлен их анализ.

**Ключевые слова:** безопасность, угрозы, риски, экономическая безопасность, субъекты обеспечения экономической безопасности, инструменты и объекты экономической безопасности.

**Azarova T.V. ORGANIZATION OF THE PROCESS OF ENSURING THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SAFETY**

The paper studied the views of the authors about the nature of the concept of «economic security» and summarizes the author's definition. Presented subjects and objects of company economic security. The principles, tools, functional goals and components of the process to ensure economic security, presented their analysis.

**Keywords:** security, threats, risks, economic security, economic security agents, and real economic security.

**Постановка проблеми.** Удосконалення управління економікою є одним з найбільш важливих напрямків програми реформ, які проводяться в Україні. Це має особливе значення на рівні суб'єкта господарювання. У ринковій економіці підприємство самостійно приймає рішення. Воно саме формує цілі і завдання своєї діяльності, займається розробкою стратегії і тактики свого розвитку, знаходить потрібні кошти для їх реалізації. Економічна безпека викликає все більший інтерес з боку підприємств, які стикаються з труднощами при реалізації нових підходів до управління і при організації діяльності в ринкових умовах. Тому актуальною темою залишається ефективна організація процесу забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми забезпечення економічної безпеки підприємств досліджували такі вчені, як: М. А. Гурєєва, С І. Ілляшенко, М. І. Копитко, М. В. Міненко, В. О. Плотніков, С. С. Серьогін, І. Ю. Фалінскій та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Високо оцінюючи вклад науковців у вирішення проблем забезпечення економічної безпеки на різних рівнях і в різних сферах економіки, відзначимо, що питання економічної безпеки підприємств все ще залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, це стосується досліджень цілого ряду специфічних особливостей категорії «економічна безпека підприємства».

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка науково-методичних засад забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

– визначити сутність економічної безпеки підприємств;

– обґрунтувати функції економічної безпеки підприємств;

– дослідити об'єкт та суб'єкти забезпечення економічної безпеки підприємств;

– виявити інструменти забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємство – це первинний осередок економіки будь-якої економічної системи. У ринковій економіці підприємство розуміється як самостійно господарюючий суб'єкт, який створений (затверджений) відповідно до чинного законодавства для створення продукції з метою задоволення різних суспільних потреб та отримання прибутку. Процес виробництва здійснюється на підприємстві, де наявний безпосередній зв'язок працівника зі засобами виробництва [1, с. 215].

Безпека є відносно новим поняттям, особливо для економічної науки. Широко відомий той факт, що протягом всієї історії людства кожне суспільство намагалося захистити себе від небажаних діянь, які руйнують економіку, створюючи з цією метою певні системи безпеки. Як юридичне та економічне поняття, безпека відображає ті національні інтереси, які пов'язані зі збереженням певних територій із розташованими на них природними ресурсами, соціально-економічних відносин, що склалися, з необхідністю їх захисту від усіляких загроз як з боку внутрішніх, так і зовнішніх руйнівників цих відносин, матеріальних багатств і т. д.

Економічна безпека підприємства є надзвичайно ємним поняттям. Змістовно – це відсутність різного роду небезпек і загроз, що малоймовірно в сучасному світі.

Проведемо аналіз наявних наукових визначень економічної безпеки підприємства. На думку С.І. Ілляшенко, економічною безпекою підприємства є такий стан підприємства, при якому найбільш ефективно використовуються його ресурси з метою запобігання різних загроз для забезпечення стабільної роботи підприємства в сьогоденні і в майбутньому [2, с. 14].

Натомість, М. І. Копитко запропоновано наступне визначення економічної безпеки підприємства – це стан підприємства, при якому забезпечується його фінансова рівновага, стабільність функціонування і регулярне отримання прибутку, можливість виконання поставлених завдань і цілей, здатність до подальшого вдосконалення і розвитку [3, с. 98].

У науковій літературі можна побачити й інші, дуже близькі до наведених вище визначень економічної безпеки підприємства. Зокрема, М. В. Міненко вказує, що економічна безпека є станом найбільш ефективного використання всіх наявних видів ресурсів для запобігання (ліквідації, нейтралізації) загроз, а також забезпечення стабільного функціонування фірми в умовах ринкової економіки [5].

Відповідно, на думку М. А. Гурєєвої економічна безпека підприємства є станом захищеності його життєво важливих інтересів у виробничо-господарській, фінансово-економічній, технологічній сферах від різного роду загроз, причому в першу чергу загроз соціально-економічного плану [1, с. 216]. Даний стан настає в зв'язку з прийнятою керівництвом і персоналом системою заходів соціально-економічного, правового, організаційного, і інженерно-технічного характеру.

Згідно з визначенням І.Ю. Фалинського, В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власьков економічною безпекою є властивість підприємства, яка характеризується його здатністю нормально функціонувати для досягнення певних цілей в наявних зовнішніх умовах, а також їх зміни до певних меж. Під нормальним функціонуванням розуміється таке функціонування компанії, при якому при наявних зовнішніх умовах забезпечується досягнення ним поставлених цілей оптимальним способом або досить близьким до нього [7, с. 268].

На думку С.С. Серьогіна, під економічною безпекою слід розуміти певний стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його здатності до виживання і вдосконалення в умовах різних внутрішніх і зовнішніх загроз, а також дії важкопрогнозованих і непередбачуваних факторів [6, с. 79].

Натомість, А.А. Перехожі вважає, що економічна безпека – це захищеність життєво для особистості, суспільства і держави важливих інтересів в економічній сфері від різних внутрішніх і зовнішніх загроз [4, с. 105].

Автори А.В. Ломовцева та Т.В. Трофимова під економічною безпекою підприємства розуміють стан найбільш ефективного використання його ресурсів з метою забезпечення його захисту від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, різних дестабілізуючих факторів, при якому відбувається стійке досягнення мети статутної діяльності і реалізація основних комерційних інтересів [4, с. 106].

Можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечується шляхом ефективного використання ресурсів та зростання вартості підприємства з метою задоволення інтересів інвесторів або власників.

Ціллю системи безпеки є своєчасне виявлення та запобігання як зовнішнім, так і внутрішнім небез-

пекам та загрозам, забезпечення захищеності діяльності підприємства та досягнення ним цілей бізнесу в умовах господарського ризику і конкуренції.

До основних функціональних цілей економічної безпеки можна віднести:

1) забезпечення високої фінансової ефективності діяльності, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

2) оптимізація використання потенціалу підприємства;

3) забезпечення високого конкурентного потенціалу;

4) підвищення ефективності менеджменту;

5) досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;

6) забезпечення виконання вимог та задоволення інтересів інвесторів та власників;

7) забезпечення ефективного аналізу та моніторингу інформації про стан підприємства та зміни його середовища діяльності.

8) якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;

9) забезпечення захисту інформаційного поля, інтелектуальної власності, комерційної таємниці й досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

10) безпека персоналу підприємства, його капіталу та майна;

11) захист суб'єкта підприємництва від негативного впливу кримінальних елементів, корупції та протидія втягуванню його в незаконну фінансову діяльність;

12) протидія актам недобросовісної конкуренції у взаємовідносинах підприємств.

Ми погоджуємося з думкою Кристиняк М. Б. [8] стосовно переліку основних завдань системи економічної безпеки підприємства, а саме: оцінка економічної ситуації у світі, державі, регіоні, на підприємстві; складання прогнозів розвитку економічної ситуації на макро- та мікрорівнях; визначення можливих загроз (проблем) різних рівнів, які можуть вплинути на діяльність підприємства; прийняття рішень щодо недопущення (мінімізації) впливу виявлених загроз; моніторинг та оцінка ефективності реалізації прийнятих рішень; внесення коректив у систему протидії загрозам.

Існує кілька груп чинників, які впливають на економічну безпеку підприємств. Основними з них є демографічні, географічні, політичні, соціально-економічні, технологічні, культурно-освітні, ідеологічні. Економічна безпека підприємств також забезпечується балансом різних економічних інтересів постачальників і споживачів продукції компаній, створенням стабільних і сприятливих (недискримінаційних) умов з метою здійснення підприємницької діяльності.

Варто відзначити, що збереження інформації є одним з важливих аспектів економічної безпеки підприємства, але зведення всієї системи економічної безпеки тільки до захисту комерційної таємниці є неправильним. Економічна безпека підприємства в даному випадку розглядається дуже вузько і не включає всі аспекти впливу зовнішнього і внутрішнього середовища. У зв'язку з цим, з часом науковці почали розглядати економічну безпеку з позицій впливу зовнішнього середовища, що розширило поняття економічної безпеки і змусило поглянути на цю проблему з іншого боку.

Для того, щоб досягти найбільш високого рівня економічної безпеки, підприємство повинне стежити за забезпеченням максимальної безпеки основних функціональних складових системи економічної безпеки.

Відповідно до розмаїття трактувань сутності економічної безпеки підприємства, існує така ж кількість поглядів на структурно-функціональний набір складових її елементів, який, проте, на думку більшості дослідників проблем економічної безпеки, передбачає такі елементи: фінансову, інтелектуально-кадрову, техніко-технологічну, інформаційну, політико-правову, продуктову, силову та екологічну.

На наш погляд, функціональна спрямованість забезпечення економічної безпеки дозволяє більш глибоко і детально вивчити конкретні шляхи вирішення проблеми, а саме:

– здійснювати моніторинг чинників, які впливають на стан як функціональних складових, так і фінансово-економічної безпеки загалом;

– досліджувати процеси, які здійснюють вплив на забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– проводити аналіз розподілу і використання ресурсів підприємства;

– вивчати економічні індикатори, що відображають рівень забезпечення функціональних складових;

– розробляти заходи, які сприятимуть досягненню високого рівня складових, що призведе до посилення фінансово-економічної безпеки підприємства загалом.

Економічна безпека – це комплексне поняття, яке пов'язане не лише з внутрішнім станом, а й з впливом зовнішнього середовища. Система забезпечення економічної безпеки підприємства не може бути шаблонною, вона повинна бути унікальною для кожного конкретного підприємства.

Система забезпечення безпеки, на думку С.І. Ілляшенко, повинна будуватися на наступних принципах:

– комплексності та системності;
– своєчасності;
– законності;
– економічності;
– безперервності;
– плавності;
– взаємодії;
– компетентності;
– поєднання гласності та конфіденційності;
– адекватності зусиль;
– ефективного захисту [2, с. 17].

Інструменти забезпечення економічної безпеки підприємства повинні охоплювати, на нашу думку, всі принципи, представлені вище. Виходячи з цих принципів, можна виділити інструменти економічної безпеки, які кваліфікуються наступним чином:

– управління ризиками (диверсифікація, страхування, хеджування та ін. [5]);

– технічний захист (охорона, безпека інформації, кадрова політика);

– фінансовий захист (фінансовий моніторинг, управлінський облік і контроль, бюджетування).

На основі запропонованих принципів та інструментів забезпечення економічної безпеки підприємства можна проаналізувати відповідність вже наявних інструментів теоретично обґрунтованим принципам. Виходячи з того, які загрози підприємство виділяє як найбільш важливі, вибираються відповідні інструменти забезпечення безпеки. На нашу думку, використовувати інструменти, що охоплюють тільки один або кілька принципів, недоцільно.

Об'єктом системи забезпечення економічної безпеки виступає стабільний економічний стан суб'єкта

підприємницької діяльності в поточному і перспективному періодах. Саме від об'єкта захисту багато в чому залежать основні характеристики системи забезпечення економічної безпеки. Оскільки об'єкт захисту є складним, багатоаспектним, ефективне забезпечення економічної безпеки має ґрунтуватися на комплексному підході до управління [3, с. 99].

Також деякі дослідники під об'єктами економічної безпеки розуміють як економічну систему в цілому, так і її різні складові: потенціал підприємства, майно і ресурси підприємства, персонал підприємства, різні сфери діяльності підприємства і т. д. Економічну безпеку підприємства забезпечують суб'єкти, яких можна розділити на дві групи, виходячи з їх приналежності.

1. Внутрішні служби, що займаються цією діяльністю, які входять в структуру підприємства. До цієї групи належать юридичний відділ, фінансовий відділ, служба безпеки або охорони, пожежно-рятувальна група і т.д. Тобто це весь персонал підприємства, який безпосередньо опікується його економічною безпекою. Відзначимо, що служба безпеки на підприємстві – невід'ємна частина підприємницької діяльності в країнах з розвиненою економікою [3, с. 101].

2. Зовнішні організації, які не входять до складу підприємства і не підкоряються його керівництву.

До цієї групи належать, перш за все, державні органи, а також приватні охоронні служби, аналітичні центри, інформаційні служби і ін. Підприємство саме вибирає суб'єкт, виходячи зі своїх особливостей і можливостей. Зокрема, враховуються: розмір підприємства, галузь, форми власності тощо. Найчастіше малі підприємства вдаються до послуг зовнішніх організацій, а великі компанії і корпорації мають власну службу економічної безпеки, яка формується і розвивається роками. Середні підприємства, як правило, використовують комбіновану систему забезпечення економічної безпеки [6, с. 81]. Вплив суб'єктів на об'єкти економічної безпеки здійснюється через механізми, які дозволяють досягти загальної ефективності діяльності підприємства, забезпечити своєчасне виявлення загроз і їх запобігання.

**Висновки.** Підводячи підсумок, можна сказати, що економічна безпека є відокремленою, унікальною для кожного підприємства системою, яка покликана забезпечувати економічну безпеку в усіх сферах діяльності підприємства. Ефективна організація процесу забезпечення економічної безпеки складається з таких етапів: визначення концепції економічної безпеки конкретного підприємства; виділення функціональних складових для управління; виконання функціональних цілей і завдань економічної безпеки; вибір інструментів, об'єктів та суб'єктів забезпечення економічної безпеки. Варто відзначити, що аналіз загроз дозволить побудувати систему щодо забезпечення економічної безпеки на різних господарських рівнях і дозволить запобігати появі небезпеки на стадії зародження, а також запобігти всім негативним наслідкам, які могли б виникнути в діяльності підприємства.

Перспективи подальших розвідок. У подальших дослідженнях доцільно приділити увагу детальному аналізу складових процесу забезпечення економічної безпеки підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Гуреева М.А. Экономическая безопасность системы многоуровневого общественного воспроизводства в период глобальных трансформационных процессов / М.А. Гуреева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 335 с.
2. Ильяшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 13-19.
3. Копитко М.І. Державне регулювання підприємницької діяльності та його вплив на рівень фінансової безпеки підприємств / М.І. Копитко // Колективна монографія Львівського державного університету внутрішніх справ «Фіскально-бюджетні механізми забезпечення фінансової безпеки держави»; Г.Я. Аніловська, М.Й. Штангрет та ін.; [за ред. Г.Я. Аніловської та М.Й. Штангрета]. – Львів: СПОЛОМ, 2012. – 465 с.
4. Копитко М.І. Структуризація механізму забезпечення безпеки підприємства як інструменту формування організаційно-управлінської моделі сталого розвитку економіки України / З.Б. Живко, М.І. Копитко, О.Б. Баворовська // Колективна монографія Львівського державного університету внутрішніх справ «Актуальні проблеми сталого розвитку економіки України»; за ред. Р.І. Тринька та Я.С. Піцура – Львів: Ліга- Прес, 2014. – 508 с.
5. Міненко М.В. Сутність та види суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / М.В. Міненко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Наказ Міністерства освіти і науки України від 29.12.2014 № 1528). – 2014. – № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2802
6. Плотников В.А., Серегин С.С. Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики / В.А. Плотников, С.С. Серегин // Экономика и управление. – 2011. – № 3 (65). – С. 79-82.
7. Фалинский И.Ю. Формирование системы мониторинга состояния региональной теневой экономики / И.Ю. Фалинский // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 5. – С. 268-275.
8. Кристиняк М.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення [Електронний ресурс]/ Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76800

УДК 339.5:338

**Бистров І.В.**
*аспірант*
*ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права»*

# НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В статті розкрито особливості трансформації інституційної інфраструктури забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності на європейському ринку. Обґрунтовано, що інституційна інфраструктура зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК є складовою організаційно-економічної системи взаємовідносин і взаємодій в умовах структурної перебудови та поглибленні інтеграційних процесів. За результатами проведеного автором аналізу, для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України, кардинальних змін потребує саме інституційна інфраструктура.

**Ключові слова:** інститути, інституції, інституційне середовище, інституційна інфраструктура, трансформація, інтеграційний процес, експорт продовольчої продукції, інституційні бар'єри.

**Быстров И.В. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ**

В статье раскрыты особенности трансформации институциональной инфраструктуры обеспечения эффективной внешнеэкономической деятельности на европейском рынке. Обосновано, что институциональная инфраструктура внешнеэкономической деятельности предприятий АПК является составной организационно-экономической системы взаимоотношений и взаимодействий в условиях структурной перестройки и углублении интеграционных процессов. По результатам проведенного автором анализа, для обеспечения эффективной внешнеэкономической деятельности предприятий АПК Украины, кардинальных изменений требует именно институциональная инфраструктура.

**Ключевые слова:** институты, институции, институциональная среда, институциональная инфраструктура, трансформация, интеграционный процесс, экспорт продовольственной продукции, институциональные барьеры.

**Bystrov I.V. AREAS FOR IMPROVEMENT OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX ENTITY FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION INTENSIFICATION**

The paper discovers the features of the effective foreign economic activity institutional infrastructure transformation in the European market. It is proved that the agro-industrial complex entity foreign economic activity institutional infrastructure is a part of the organizational and economic system of relationships and interactions in terms of structural reorganization and intensification of the integration processes. According to the results of the author's analysis, it is institutional infrastructure which requires the radical changes in order to ensure the effective foreign economic activity of the Ukrainian agro-industrial complex entities.

**Keywords:** institutes, institutions, institutional environment, institutional infrastructure, transformation, integration process, export of food products, institutional barriers.

**Постановка проблеми.** Підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємств аграрного сектору України та їх конкурентоздатність на європейському ринку залежить від досконалості, стану та рівня розвитку інституційної інфраструктури. Наднаціональні, національні та мікрорівневі інститути інфраструктурного забезпечення внутрішнього і зовнішнього ринку продукції АПК, в комплексі з іншими організаційно-економічними заходами інтенсифікації агропромислового виробництва, обумовлюють інтенсивні взаємозв'язки і взаємодії підприємств-експортерів галузі із зовнішнім економічним середовищем у контексті забезпечення ефективного функціонування їх виробництва. Крім того, створюють сприятливі передумови для сталого розвитку галузі і відкривають для українського бізнесу можливість вийти за національні межі і стати частиною європейської бізнес-спільноти. Формування інституційної інфраструктури зовнішньоторговельної діяльності підприємств аграрного сектору, яка органічно поєднувала би наднаціональний (євроінтеграційний), національний і місцевий рівні, завдання складне й комплексне. Його вирішення робить зазначене дослідження актуальним та перспективним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням інституціоналізму, інституційної інфраструктури бізнесу займалися зарубіжні та українські вчені. Одним із перших дав визначення досліджуваної категорії П. Розенштейн-Роданом, який трактував інфраструктуру, як сукупність умов, які забезпечують сприятливий розвиток підприємництва та задовольняють потреби населення [6, с. 207]. Серед українських вчених, слід відмітити праці, присвячені дослідженням інституційного середовища та інституційної інфраструктури аграрного сектору Ю. Лопатинського [2], М. Маліка [3], П. Саблука [1], О. Шпикуляка [5]. Автори звертають увагу на ефективності функціонування інституційної інфраструктури.

Разом з тим, незважаючи на наявність чисельних публікацій і науково-практичних, методологічних і методичних напрацювань, залишаються не вирішеними низка питань, пов'язаних взаємодією і взаємовідносинами структурних елементів інституційної інфраструктури наднаціонального (євроінтеграційного), національного та мікрорівня (суб'єкту зовнішньоторговельної діяльності).

**Постановка завдання.** Визначити та проаналізувати інституційну інфраструктуру зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних агропідприємств та напрямок її оптимізації в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для українського аграрного сектору важливою залишається проведення структурної перебудови зовнішньоекономічної інституційної інфраструктури, стратегічним орієнтиром якої має бути інтеграція галузі у європейський ринок і міжнародну торгівлю, забезпечення національної продовольчої безпеки і сталого розвитку. В період трансформації соціально-економічних відносин на державу покладається проведення

ефективної політики щодо створення сприятливих зовнішніх і внутрішніх умов функціонування галузі, формування єдиного механізму, що стимулює і підтримує розвиток окремих суб'єктів сільськогосподарської сфери. Така політика має ґрунтуватися на принципах побудови державної підтримки та захисту у сфері експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції із врахуванням правил і взятих на себе зобов'язань в межах підписаної Угоди про Асоціації з ЄС та системи міжнародної торгівлі [2, с. 43].

Система внутрішнього і зовнішнього інституційного середовища розвитку аграрного сектору України та торгівлі сільськогосподарською продукцією організаційно повинні охоплювати наступні основні напрями: внутрішню підтримку національних аграрних товаровиробників, полегшення їх доступу на європейський сільськогосподарський ринок, а також запровадження експортних субсидій у регулюванні торгівлі продукцією сільського господарства тощо. На сучасному етапі домінують у більшості вітчизняних аграрних підприємств взаємодії і взаємовідносини з партнерами із ЄС на рівні епізодичних контактів та окремих зовнішньоторговельних договорів, що вказує на еволюційне формування інституційного інфраструктурного забезпечення їх зовнішньоекономічної діяльності на ринкових засадах. Проведений аналіз засвідчує, що інституційні перетворення в сфері інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору знаходяться на початковому етапі [5, с. 44]. В основному такі інституційні перетворення зачепили лише питання роздержавлення та приватизації в аграрному секторі, організації договірних відносин, системи соціальної підтримки сільського населення та формування окремих інститутів ринкової економіки. Разом із тим, практично не працюють основні інститути ринкових економічних відносин, потребує вдосконалення інститутів регулювання і підтримки соціально-економічного розвитку підприємств аграрного сектору та інфраструктурного забезпечення їх зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз сучасних інституційних перетворень в країні інфраструктурного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств вказує на необхідність проведення фундаментальних структурних змін, виходячи із тих проблем, з якими зустрічається українські експортери аграрної продукції [3, с. 78]. Серед них важливими залишаються, насамперед: низький рівень технологічного забезпечення виробництва продукції сільського господарства; невідповідність виробництва української агропродукції європейським стандартам та вимогам; відсутність навичок та досвіду роботи у вітчизняного менеджменту на європейському ринку та визначення потенційно привабливих сегментів ринку і покупців; обмежений доступ вітчизняних аграрних підприємств до дешевих торговельних фінансових ресурсів і системи страхування зовнішньоторговельних операцій; обмежені ресурси для імпорту сучасних технологій та виробничих ресурсів для організації глибокої переробки сільськогосподарської сировини, виробництва продукції із високою доданою вартістю тощо. Сучасний аграрний сектор України характеризується вирощуванням, в основному, зернових і технічних культур, які без додаткової переробки експортуються на європейський ринок, а глибока переробка сільськогосподарської сировини та виробництво продовольства з високою доданою вартістю для переважної частини експортерів не являється пріоритетом їх зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того, зниження ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору на європейському ринку в значній мірі обумовлене призупиненням сільськогосподарського виробництва в окремих регіонах країни, розривом внутрігалузевих господарських взаємодій і взаємовідносин, недосконалою (в окремих випадках, відсутньою) інфраструктурою забезпечення зовнішньоекономічної діяльності на європейському векторі. Інституційне середовище вітчизняного аграрного бізнесу в повній мірі не сприяє суб'єктам сільськогосподарського виробництва використати отримані переваги і преференції, які їм відкриває підписання Угоди про Асоціацію з ЄС [4]. Аналізуючи розвиток агропромислового комплексу України, слід зазначити, що теперішній стан функціонування внутрішнього і зовнішнього інституційного середовища не підвищує здатність українських підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності долати наявні на європейському ринку бізнес-перешкоди [1, с. 94]. Для українського аграрного бізнесу складністю використання наданих преференцій є проблеми з отриманням сертифікатів походження сільгосппродукції (EUR.1), підтвердженням її відповідності європейським стандартам тощо. Недостатність часу (після підписання Угоди) для підготовки до виходу на ринок, відсутність досвіду роботи на європейському ринку українських аграріїв тощо, відобразилося на зниження фізичних обсягів експорту в 2015 році порівняно із попереднім, а також і на кількості бізнес-контактів вітчизняних агропідприємств із партнерами з країн ЄС.

Також, для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору має місце проблема пошуку партнерів (імпортер із ЄС повинен отримати ліцензію) та брак комерційної інформації про внутрішній ринок Спільноти, конкуренцію і споживачів. Загалом же, висока конкуренція на ринку ЄС, відсутність партнерів та проблеми з дотриманням стандартів ЄС є основними причинами гальмування розвитку і активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору на європейському ринку, особливо це стосується середніх і малих підприємств галузі. Для крупних українських агрохолдингів (Ukrlandfarming; Kernel; ПАТ «Миронівський хлібопродукт»; «Астарта»; «Індустріальна молочна компанія»; «Нібулон»; «Агротрейд»; «Агромарс»; «Терра Фуд» та інші) проблеми пов'язані із вирішенням операційних питань та трансакційних операцій, пошуку партнерів та отримання сертифікату походження товару EUR.1. Щодо причин, які перешкоджають вітчизняним підприємствам АПК здійсненню ефективної зовнішньоекономічної діяльності на європейському ринку, пов'язаних із зміною інституційного середовища, можна назвати: проблеми з дотриманням правил безпеки українських харчових продуктів; невідповідність вітчизняної аграрної продукції стандартам СФЗ; недостатнє внутрішнє виробництво окремих груп продовольчих товарів; освоєння інших продовольчих ринків та робота на традиційних, із нижчим рівнем конкуренції, для українських аграріїв ринках; низька конкурентоспроможність українських товарів сільгоспвиробництва на європейському ринку і, відповідно, низький попит на продукцію АПК; відсутність торговельних партнерів в країнах ЄС та логістичної інфраструктури; дефіцит обігових коштів та обмежений доступ аграрних підприємств до дешевих фінансових ресурсів; складністю здійснення експортних операцій та виконання всіх вимог і правил походження товарів через зовнішній кордон Співтовариства тощо [7].

Насамперед, для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК на європейському векторі, необхідно завершити гармонізацію українського законодавства, внутрішніх норм і правил виробництва зі стандартами СФЗ ЄС та забезпечити їх належне впровадження і використання із налагодженням системи дієвого контролю. Поряд із цим, створити умови для забезпечення розвитку і зростання внутрішнього виробництва продукції сільського господарства та підвищення конкурентоздатості підприємств галузі, а також сприяти розвитку ділових контактів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності із торговими партнерами країн-членів ЄС.

Окремо зупинимося на аналізі здійснення експортних трансакційних операцій, логістичних витратах українських експортерів та розвитку сучасної системи збуту продукції сільського господарства на європейському векторі зовнішньоторговельної діяльності. Для українських експортерів залишається невирішеною проблема своєчасного (або/не) повернення ПДВ за поставлену за межі України продукцію галузі. Зважаючи на те, що в структурі загального українського експорту (2015 р.) на сільськогосподарську продукцію припадає понад 38% і становив 14,6 млрд. дол. США, а в попередньому – 16,7 млрд. дол. США, або 34% від загального показнику. За даними Державної фіскальної служби (ДФС) щороку заборгованість із відшкодування ПДВ становила близько 21-22 млрд. грн. Не зважаючи на те, що експорт продукції сільського господарства на європейський ринок в 2015 році порівняно із попереднім роком зріс на 23,9%, кількість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в абсолютному виразі зменшилась: кількості підприємств-експортерів на ринку ЄС в 2014 році перевищила 5300 одиниць, а у 2015 році біля 2300 експортерів припинили/призупинили експортні операції на ринку ЄС [7].

Загалом же, абсолютна чисельність аграрних фірм-експортерів, що працювали на європейському ринку у попередні рики і експортували свою продукцію, склала понад 3 тис., при цьому більше половини із них зменшила свої постачання до ЄС. Фізичні обсяги експорту крупних аграрних фірм (агрохолдингів), які залишилися/продовжили працювати на європейському ринку, у середньому в рази збільшили свої продажі на цьому ринку, порівняно із малими і середніми агропідприємствами, які тільки вийшли або уже працювали на ринку ЄС. Також, за аналізований період з досліджуваного ринку виходили агрофірми з більшим фізичним обсягом експорту в порівнянні із тими, що вперше розпочали освоювати європейський продовольчий ринок [7].

Однак, починаючи із 1 січня 2016 року (початок дії економічної складової Угоди), для українських аграріїв ситуація на європейському ринку різко змінилася, тобто, змінилося зовнішнє інституційне середовище здійснення зовнішньоторговельної діяльності. За 10 місяців поточного року дозвіл для роботи на спільному сільськогосподарському і продовольчому ринках отримали менше 300 вітчизняних підприємств агропромислового комплексу. Проведений аналіз економічної діяльності підприємств АПК України в умовах поглиблення євроінтеграції дозволяє виявити потенціал активізації їх зовнішньоторговельних відносин із партнерами країн ЄС. Зокрема, слід звернути увагу на функціонування інститутів й інституцій забезпечення ЗЕД підприємства та механізму її активізації, покликаного суттєво скоротити витрати і втрати на всіх етапах ланцюга зовнішніх поставок аграрних фірм-експортерів сільськогосподарської продукції. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та їх конкурентоспроможність на зовнішньому ринку залежить від розвитку системи організації і регулювання процесу переміщення товару від виробника до споживача, тобто стану зовнішньоторговельної логістичної інфраструктури. Розрахунковий економічний ефект від оптимізації логістичних витрат тільки в секторі експорту українського продовольчого зерна на європейський ринок (в 2016 р. за виділеними квотами уже експортовано 1,19 млн. т.) щорічно може сягати більше 100 млн. євро. Згідно дослідженням Світового банку (Індекс глобальної конкурентоспроможності), позиції України у рейтингу країн світу за остання 15 років покращилися лише на 10 пунктів (в 2011 р. – 89 місце, а в 2016 р. – 79). Згідно з даними дослідження, Україна найбільше втратила позицій за показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище та розвиток фінансового ринку країни, а за такими основними складовими індексу, як стан розвитку інституції, інфраструктури і макроекономічного середовища країна в 2014-2015 рр. займала відповідно 130; 68 і 105 місце серед 140 країн світу [7].

Визначений вплив на зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств АПК має і якість державного управління соціально-економічними процесами у державі. Якість та ефективність державного управління залежить від розвитку інституційних утворень, за допомогою яких органи влади впливають на всі сфери життя країни.

В умовах поглиблення євроінтеграційного процесу, підприємства агропромислового сектору економіки України є надзвичайно чутливими до інституційно-інфраструктурного забезпечення їх зовнішньоекономічної діяльності. Проведений аналіз стану розвитку інституційного середовища зовнішньоторговельної діяльності на основі досліджень Світового банку засвідчує повільні темпи його удосконалення і позитивного впливу. Наприклад, у рейтингу Світового банку (дослідження проводилися впродовж 2012-2016 років) Україна за такими показниками як «ведення бізнесу» перемістилася із 145 місця (2012 р.) на 137 позиції (2014 р.) у рейтингу країн світу, а в 2016 році уже знаходиться на 80. За показником «міжнародна торгівля» країна з 139 місця (2012 р.) перемістилася на 115 (2016 р.). Разом з тим ще, наприклад, для організації експортної операції в країні необхідно підготовити і отримати 11 дозвільних документів, витративши в близько 127 годин і більше 660 дол. США обов'язкових платежів, тоді як в сусідній Польщі – члені ЄС така процедура в півтори рази дешевша і в тричі швидша [8]. Підготовка дозвільних документів та вартість необхідних процедур наполовину збільшують витрати на проведення експортної операції. Разом із витратами на внутрішні перевезення, отримання сертифікату походження товару, проходження екологічного контролю та дотримання інших експортних умов, норм і правил мають вагомий вплив на рівень конкурентоздатності продукції аграрного сектору на європейському ринку. Особливо це стосується компаній-експортерів, які відносяться до категорії малих і середніх в аграрній сфері, частка яких у загальному експорті продукції сільського господарства на європейський ринок не перевищує 15 % (в країнах ЄС в середньому цей показник вищий у двічі). Українські малі і середні агропідприємства-експортери через невеликі товарні партії несуть у двічі вищі витрати на експортні операції порівняно з вітчизняними великими агрохол-

дингами. Тому, реформування інституційного середовища зовнішньоекономічної діяльності має бути спрямованим на створення рівних умов для всіх експортерів та проводитись із врахуванням економічних інтересів фермерських господарств, малого і середнього агробізнесу, стимулювати їх вихід на європейський ринок. Поряд із змінами інституційного середовища ЗЕД вітчизняних підприємств, стратегічним напрямом реформування залишається розвиток базових елементів інфраструктури міжнародної торгівлі (шляхи сполучення, логістика, страхування, дистрибуція тощо), а також покращення умов (політичних, правових, фінансових) організації експорту продукції сільського господарства.

В умовах трансформації соціально-економічної системи України та зміни вектору політичної і економічної інтеграції, в секторі розвитку аграрної галузі залишаються і низка інших невирішених питань і проблем, розв'язання яких лежить в системі внутрішнього і зовнішнього інституційного середовища. Їх доцільно об'єднати в окремі групи, які проявляються на різних рівнях функціонування аграрного виробництва і процесу обміну. Результати дослідження дозволяють визначити рівні та згрупувати стримуючі фактори, які безпосередньо впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств АПК та їх конкурентоздатність на європейському ринку, саме: зовнішні (макросередовище), внутрішні (мікросередовище), трансформаційно-інтеграційні (мега- і мета середовище). Остання група стримуючих факторів носить комплексний характер і проявляється в тій чи іншій мірі на рівні макро- і мікросередовища господарської діяльності підприємств. Проявляється у економічній взаємодії і взаємовідносинах суб'єкту ЗЕД із міжнародними інститутами та інституціями (наприклад, економічними організаціями ООН, СОТ тощо) та особливостей регіонального і міждержавного співробітництва, що прямо чи опосередковано впливає на рівень їх конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках та ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

До групи зовнішніх факторів, які негативно впливають на господарську діяльність українських аграрних підприємств та ефективність їх зовнішньоекономічної діяльності можна віднести глобальні процеси трансформації міжнародних відносин, зокрема в політичній сфері і формування нових «центрів впливу» на світове господарство; зміни у міжнародній інвестиційно-фінансовій системі; зростання рівня конкуренції на світовому ринку продукції сільського господарства та погіршення кон'юнктури в сегменті сільськогосподарської сировини; високий ступінь регулювання зовнішнього продовольчого ринку та наявність бар'єрів на ринках економічно розвинених країн світу; перерозподіл сфер впливу і зон збуту продукції сільського господарства між крупними аграрними компаніями на субрегіональному і міжнародному рівні тощо. До цієї групи факторів також відносимо негативний вплив нестабільної суспільно-політичної і соціально-економічної ситуації, що склалася в Україні і Східній Європі та інших «напружених» регіонах світу.

До групи внутрішніх факторів, які забезпечують функціонування сільськогосподарських підприємств-суб'єктів ЗЕД відносимо сукупність елементів, умов і причин, які визначають організацію, форми і результати його економічної діяльності. Насамперед, в контексті нашого дослідження, це: організаційно-технічний рівень виробничих процесів (забезпечує, наприклад, отримання європейського сертифікату); інноваційно-технологічні (впровадження новітніх технологій і сучасного обладнання забезпечує високу якість продукції, скорочує виробничі витрати, підвищує конкурентоспроможність продукції тощо); інвестиційно-фінансові (забезпечують отримання прибутків від діяльності на зовнішньому ринку, використання альтернативних варіантів виходу на зовнішні фінансові ринки тощо); організаційно-управлінські (визначає стратегічні цілі ЗЕД підприємства, методи виходу на зовнішній ринок, забезпечують налагодження співпраці з іноземними партнерами, управління, підбір, мотивацію та розвиток персоналу для забезпечення виробничого процесу і постачання ресурсів тощо); маркетингова і постачально-збутова (забезпечують реалізацію продукції, формують канали постачання сировини/матеріалів і збуту товару, ефективність логістичного циклу тощо). Негативний вплив групи внутрішніх факторів на ЗЕД підприємств посилюється нестабільною внутрішньою суспільно-політичною ситуацією в країні, високим рівнем корупції та втратою довіри бізнесу до державних інститутів, наприклад, в плані дотримання законодавства щодо захисту прав власності, іноземних інвестицій, вирішення господарських спорів, виконання міжнародних угод та контрактів тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасна політика інституційних змін внутрішнього і зовнішнього середовища ЗЕД аграрних підприємств має реалізовуватися в таких напрямах: вирівнюванні умов їх комплексного соціально-економічного розвитку, стимулювання сталого зростання; підтримки конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках, обмеженні монополізму крупних агрохолдингів, забезпечені розвитку фермерських господарств; структурної перебудови сільськогосподарського виробництва і налагодження власного виробництва продовольчих товарів, реалізовуючи ефект імпортозаміщення; захисті внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції і вітчизняних сільгоспвиробників від надмірної конкуренції з боку іноземних компаній та імпорту продовольства; узгодження тарифних і нетарифних методів регулювання та цінової політики між країнами-партнерами, усуненні перешкод на шляху розвитку галузевої інтеграції, спеціалізації та кооперації виробництва в межах спільного сільськогосподарського ринку тощо.

Підвищення ефективності інституційної інфраструктури розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК залежить від прискореної адаптації вітчизняних інституцій та інститутів до ринкових умов функціонування і формування ефективного, стимуляційного нормативно-правового поля діяльності аграрних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринку. Потребують перегляду інституційні підходи на державному рівні щодо підтримки, стимулювання і захисту національних сільгоспвиробників, формування експортного потенціалу підприємств АПК, оптимізації товарної й географічної структури експорту сільськогосподарської продукції. Особливу увагу необхідно звернути на збільшення частки готової до споживання продукції в сільськогосподарському експорті. При цьому, в імпорті має переважати не продовольство, а технології, сучасне обладнання та ресурси для організації сучасного сільськогосподарського виробництва.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / П.Т. Саблук, А.А. Фесина, В.І. Власов, М.С. Вітков, Р.П. Саблук; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки», УААН. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 242 с.
2. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади [монографія] / Ю.М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.
3. Малік М.Й., Белей С.І. Розвиток сільського господарства в регіоні Карпат. Монографія / Малік М.Й., Белей С.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 248 с.
4. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu
5. Шпикуляк О.Г. Неформальні практики в умовах постсоціалістичних трансформацій / О.Г. Шпикуляк, О.О. Прутська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3. – С. 43-47.
6. Rosenstein-Rodan P.N. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe // The Economic Journal, Vol. 53, No.210/211. (Jun.-Sep., 1943), pp. 202-211.
7. Центр гуманитарных технологий, 2006-2016 (последняя редакция: 30.10.2016). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/ratings/governance-matters/governance-matters-info
8. Світовий банк – Україна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine

УДК 330.341.1

**Білик В.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри менеджменту і економічної безпеки*
*Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького*

# ПЕРЕВАГИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті розглянуто основні наукові підходи до визначення терміну «інноваційний кластер». Узагальнено способи класифікації інноваційних кластерів. Визначено характеристики, функції інноваційних кластерів та переваги кластерної організації виробництва. Розглянуто узагальнену структуру інноваційного кластера. Визначено проблеми та перспективи формування національних інноваційних кластерів в Україні.

**Ключові слова:** конкурентоздатність, інноваційний розвиток, інноваційний кластер, інноваційна система, синергетичний ефект.

**Билык В.В. ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В статье рассматриваются основные научные подходы к определению термина «инновационный кластер». Обобщены способы классификации инновационных кластеров. Определены характеристики, функции инновационных кластеров и преимущества кластерной организации производства. Рассмотрены обобщенную структуру инновационного кластера. Определены проблемы и перспективы формирования национальных инновационных кластеров в Украине.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновационное развитие, инновационный кластер, инновационная система, синергетический эффект.

**Bilyk V.V. ADVANTAGES OF FORMATION OF INNOVATIVE CLUSTERS IN MODERN ECONOMY**

The article considers main scientific approaches to the definition of the term „innovation cluster". Generalized classification of innovative clusters. The characteristics, functions of innovation clusters and the advantages of cluster organization of production. Considered the generalized structure of the innovative cluster. The problems and prospects of formation of national innovation clusters in Ukraine.

**Keywords:** competitiveness, innovative development, innovation cluster, innovation system, a synergistic effect.

Нині кластерна політика і процес кластеризації національної економіки займають одне з центральних місць у сучасній економічній науці. Кластери розглядаються як інтеграційні форми організації виробництва, що забезпечують швидкі темпи економічного розвитку, а сам процес кластеризації розглядається як ринковий механізм якісного перетворення регіональних економічних систем. Перспективи кластерної організації регіональної економіки залежать від макроекономічних тенденцій, що намітилися в економіці, домінуючих на даній території сегментів виробництва та існуючих категорій споживачів. На основі формуються зв'язків між учасниками кластера утворюється здорове конкурентне середовище, що забезпечує розвиток регіональної економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження теоретичних та практичних аспектів формування кластерів отримало значний розвиток завдяки роботам А. Маршала [1], М. Портера [2; 4], М. Енрайта [4], Е. Леммера, Н. Семенової [5]. До того ж кластери як категорію, їх роль та сутність активно вивчають провідні українські вчені В. Базилевич, Є. Безвушко, І. Бураковський, З. Варналій, М. Войнаренко, В. Геєць, Б. Губський, П. Єщенко, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Ю.М. Ковальов, С. Кримський, Д. Лук'яненко, І. Михасюк, А. Мокій, С. Мочерний, В. Новицький, Ю. Павленко, А. Поручник, Є. Савельєв, В. Савченко, О.Д. Сєрік, В. Сизоненко, Соколенка С.І [7], М. Тимчук, А. Філіпенко, О. Шнирков та інші.

**Постановка завдання.** Вивчення важливості формування кластерів як сконцентрованих на певній території взаємопов'язаних організацій, що створюють умови для економічного росту та підвищення конкурентоспроможності регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Суть інноваційного кластера полягає в тому, що підприємства, які об'єднались, їх партнери і постачальники, наукові та освітні організації, а також інститути розвитку, розташовані на компактній території, створюють новий продукт або послугу і вкладають кошти в розвиток. Спільна робота над нововведенням дозволяє знизити сукупні витрати на його розробку і дослідження з подальшою комерціалізацією нового

товару або послуги. Все це дозволяє учасникам утворився кластера стабільно здійснювати інноваційну діяльність протягом тривалого часу. Найбільш вдалою нішею для освіти та розвитку інноваційних кластерів є область наукомістких видів діяльності, техніки і технології виробництва.

Відмінність інноваційного кластера від інших форм економічних об'єднань полягає в тому, що компанії кластера не йдуть на повне злиття, а створюють механізм взаємодії, що дозволяє їм зберегти статус юридичної особи і при цьому співпрацювати з іншими підприємствами, утворюють кластер і за його межами. В кластерах формується складна комбінація конкуренції і кооперації, особливо в інноваційних процесах.

У сучасній економіці кластери стають однією з найбільш ефективних форм інтеграції фінансового та інтелектуального капіталу, забезпечує необхідні конкурентні переваги. В останні десятиріччя уряди багатьох країн розробляють «кластерні стратегії», метою яких є реалізація переваг власної національної економіки, а не копіювання чужих досягнень. Формування інноваційних кластерів сприяє ефективній інтеграції інтелектуальних і фінансових ресурсів як всередині, так і за межами кластера [1, с. 254].

Інноваційний кластер включає весь інноваційну ланцюжок від генерації наукових знань в освітніх і дослідницьких організаціях і формування на їх основі бізнес-ідей до реалізації товарної продукції на традиційних або нових ринках збуту.

Найбільш розвинені кластери мають п'ять найважливіших ознак, які можна розглядати як стартові передумови для формування інноваційних кластерів у регіоні або країні:

1. Наявність конкурентоздатних підприємств. Ключовою умовою для розвитку кластера є наявність конкурентоздатних на ринку підприємств у кластері. В якості індикаторів конкурентоздатності можуть розглядатися:

– відносно високий рівень продуктивності компаній і секторів, які входять у кластер;

– високий рівень експорту продукції та послуг;

– високі економічні показники діяльності компаній (таких як прибутковість, акціонерна вартість).

2. Наявність у регіоні конкурентних переваг для розвитку кластера.

Наприклад, вигідне географічне положення; доступ до сировини; наявність спеціалізованих людських ресурсів, постачальників комплектуючих і пов'язаних послуг, спеціалізованих навчальних закладів та освітніх програм, спеціалізованих організацій, що проводять НДДКР, необхідної інфраструктури та інші фактори.

3. Географічна концентрація та близькість. Ключові учасники кластерів знаходяться в географічній близькості один до одного і мають можливості для активної взаємодії. Географічний масштаб може варіюватися від типу та особливостей кластера і охоплювати один або кілька регіонів держави [2].

Увагу вчених і фахівців до кластеризації економіки як інструменту підвищення її конкурентоспроможності пояснюється ефективністю і гнучкістю кластерів, що визначається наступними їх перевагами порівняно з іншими формами організації економічної діяльності:

– значне спрощення доступу підприємств до різних видів ресурсів;

– зниження фінансових і кредитних ризиків з одного боку, і підвищення стабільності і прогнозованості грошових потоків – з іншого;

– підвищення ефективності збуту за рахунок стійкості логістичних потоків між підприємствами кластера;

– зниження трансакційних витрат, які розглядаються як витрати на організацію бізнесу, отримання інформації, ведення переговорів, пошук постачальників, укладання та оформлення контрактів, забезпечення юридичного захисту, вибудовування взаємин як із зовнішніми контрагентами підприємства, так і з внутрішніми учасниками;

– здійснення якісного стрибка в інноваційному розвитку підприємств, що входять у кластер. Збільшення інноваційної активності учасників кластера пов'язано з тим, що кластер виступає в ролі своєрідного «сховища» знань, навичок і досвіду талановитих людей, які є фахівцями у сфері основної діяльності кластера. Накопичуючись і концентруючись, нові знання стають загальноприйнятими і підштовхують учасників до генерації нових ідей і створення нових розробок, що значно прискорює здійснювані в кластері інноваційні процеси;

– формування всередині кластерів не лише формальних, а й неформальних, особистих взаємозв'язків між його учасниками, що полегшує ведення бізнесу і допомагає більш ефективно координувати зусилля для пристосування до постійно мінливих умов зовнішнього середовища;

– здійснення прогнозування і планування інновацій на основі своєчасного визначення технологічних тенденцій;

– розвиток інформаційних і маркетингових зв'язків між підприємствами кластера на основі сучасних технологій, формування в рамках міжрегіональної економічної інтеграції відсутніх ланок ланцюжка створення вартості, загальних стандартів виробництва, постачання і управління, активний розвиток кластерних брендів [3].

Однак кластери не є панацеєю для економіки, так як крім переваг, вони мають ряд недоліків, а саме:

– надмірна концентрація підприємств на внутрішніх зв'язках і ігнорування середовища за межами кластера можуть призвести до застарівання технологій та зниження їх конкурентоздатності;

– замкнутість кластера може стати причиною зниження гнучкості підприємств-учасників;

– відсутність конкурентів в рамках окремого кластера «знищує» необхідність постійного вдосконалення виробничого і збутового процесу;

– унікальність кожного кластера приводить до значного ускладнення оцінки ефективності його функціонування, так як відсутня можливість для порівняння з іншими кластерами;

– залежність результатів роботи всього кластера від ефективності діяльності кожного з його учасників.

Кластеризація національної економіки не є абсолютно новим механізмом регіонального розвитку, а є прообразом створених в умовах адміністративно-командної економіки територіально-виробничих комплексів (ТПК). Формування кластерів в національній економіці, по суті, є «клоном» територіально-виробничого підходу до розміщення продуктивних сил в регіоні. Таким чином, в національній економіці накопичено певний досвід формування подібних структур, однак в умовах створення і розвитку національної інноваційної системи процес кластеризації набуває особливого значення і є механізмом формування регіональних інноваційних систем, що формують національну інноваційну систему.

Механізм формування кластерів в регіоні здійснюється на основі поєднання зусиль і компетен-

цій різних учасників, до яких належать промислові підприємства з виробництва і переробці сировини, комерційні організації по збуту та реалізації продукції, сервісні компанії в сфері логістики, фінансів, консалтингу, науково-дослідні та навчально-освітні установи, що керують і регулюють організації. Розрізнені дії всіх учасників кластера консолідуються в одному напрямку для отримання максимального результату, що забезпечує високий рівень конкурентоздатності регіональної економіки.

Кластери є не тільки ефективним механізмом регіонального розвитку, але і створюють умови для ефективної взаємодії бізнесу, науки і держави. Практика показує, що найбільш високий рівень конкурентоздатності регіону досягається за рахунок формування інноваційних кластерів. Основним моментом у визначенні інноваційного кластера є наявність інноваційної синергії всіх учасників, завдяки якій забезпечується створення, капіталізація і поширення інновацій. Ключову роль у процесі формування інноваційного кластера грає інтеграційна взаємодія підприємств науки і освіти з виробничими підприємствами за підтримки державних структур. Найбільш ефективно процес кластеризації здійснюється в регіонах, які активно створюють інноваційну інфраструктуру для підкріплення промислового потенціалу науково-інноваційним освітнім потенціалом.

Офіційне визначення інноваційного кластера вперше з'явилося в 2000 р. в рамках Міжнародної конференції з інноваційної політики та технологій. Класичним визначенням кластера є визначення М. Портера [4, с. 251], який розглядав кластер як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств із стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу». Набагато більш складно визначитися з поняттям «інноваційний кластер», оскільки в традиційному підході інноваційність визнано вважати властивістю технологічного або галузевого кластеру. В економічній літературі інноваційний кластер визначається як:

– група географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють у сфері інновацій, безвідносно технологічної спеціалізації, взаємодоповнюючих один одного і сприяють розвиткові кожного елемента кластера, так і інноваційного потенціалу регіону в цілому;

– концентрація підприємств, наукових, освітніх, громадських організацій, пов'язаних між собою мережами співробітництва в інноваційній сфері з метою забезпечення максимально можливої ефективності та конкурентоздатності;

– неформальне об'єднання зусиль різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, вузів, державних наукових установ та ін), здатних здійснювати трансферт нових знань, наукових відкриттів і винаходів, перетворюючи їх в інновації, затребувані ринком;

– стійке партнерство взаємопов'язаних підприємств, установ, організацій, окремих осіб з переважаючим інноваційним ефектом;

– особливий вид кластера, що має властивості, що дозволяють прискорити процес генерації, виробництва та комерціалізації інновацій [5]

На основі аналізу представлених визначень слід виявити відмітні особливості інноваційного кластера, що дозволяють визначити систему його сутнісних характеристик. По-перше, інноваційний кластер є надсистемою, оскільки може охоплювати найрізноманітніші типи кластерів в регіоні (будівельний, нафтогазовий, медичний тощо), об'єднані процесом інноваційної діяльності, яка передбачає створення та розповсюдження інновацій у даної середовищі. По-друге, результатом діяльності учасників інноваційного кластеру є інновації не тільки в сфері виробництва, але і в області управління, організації, соціальної роботи і т. п. по-третє, учасниками інноваційного кластера є на перший погляд «різнорідні» підприємства, однак вони мають єдину концепцію свого розвитку і пов'язані єдиним інноваційним процесом, в якому кожен з них виконує строго певні функції. По-четверте, для формування інноваційного кластера недостатньо лише наявності критичної маси підприємств в інноваційній сфері, необхідно наявність компетенцій, технічних можливостей, логістичних шляхів і каналів зв'язку, системи відносин, які передбачають здійснення перманентного інноваційного розвитку. По-п'яте, взаємини між учасниками кластера будуються на основі поєднання кооперації та конкуренції, що в результаті призводить до успішного співробітництва і можливості використання ключових компетенцій і досягнень партнерів для досягнення загального результату. Таким чином, інноваційний кластер являє собою сукупність взаємопов'язаних інноваційним процесом підприємств, наукових організацій, державних установ, науково-дослідних центрів, споживчих товариств, які здійснюють перманентний процес створення, впровадження і поширення інновацій в різних сферах на основі систематичного розвитку своєї інноваційної діяльності та інтеграційної взаємодії, здатного принести економіці регіону позитивний синергетичний ефект. Для формування інноваційного кластера в регіоні необхідно виконання таких умов:

– наявність великих підприємств, на базі яких можуть бути апробовані і реалізовані в промисловому масштабі інноваційні проекти;

– створення умов в регіоні для перманентного розвитку інноваційної активності всіх учасників кластера;

– створення інноваційної інфраструктури для підтримки і розвитку малого інноваційного підприємництва і забезпечення співпраці великих підприємств з малим і середнім бізнесом;

– наявність науково-дослідного центру, який забезпечує фундаментальну наукову базу для розробки інноваційних ідей і проектів;

– наявність університету, що здійснює підготовку та перепідготовку кадрів для інноваційних підприємств кластера;

– можливість використання існуючої та побудови інноваційної транспортно-логістичної системи взаємодії всіх учасників кластера;

– сформовані традиції ділового обороту та практика взаємодії підприємств на території регіону на основі контрактних взаємовідносин у рамках реалізації регіональної інноваційної політики;

– регіональна інноваційна політика по формуванню попиту на інноваційну продукцію підприємств кластера, а також по стимулюванню збуту інноваційної продукції як усередині регіону, так і за його межами;

– формування передумов для об'єднання існуючих і потенційних кластерів в єдину систему, яка забезпечить інноваційний розвиток економіки регіону (інноваційний кластер розглядається в даному аспекті як надсистема) [6].

Для створення інноваційних кластерів необхідно сформувати інструменти кластерного розвитку, створити інфраструктуру підтримки, розробити методику проведення моніторингу кластерного розвитку, визначити систему стимулювання інноваційної активності підприємств, що входять у кластер. До інструментів кластерного розвитку належать:

– підтримка розвитку мереж та трансферу знань і технологій;

– сприяння формуванню спеціалізованих підприємств;

– формування програм перенавчання і перепідготовки інноваційних кадрів;

– розвиток брендингу;

– сприяння технологічному переоснащенню підприємств;

– розвиток міжрегіонального та міжнародного обміну інноваціями;

– організація централізованого залучення інвестицій та субсидування інноваційних проектів [7].

Для ефективного функціонування інноваційного кластера необхідно виконати визначені підготовчі заходи:

– розробити концепцію формування та управління кластером;

– визначити систему управління проектом розвитку кластера на основі сітьової моделі взаємодії;

– оцінити маркетинговий потенціал кластера і можливості формування попиту в інших регіонах на інноваційну продукцію кластера;

– провести «інвентаризацію» виробничих можливостей підприємств кластера і підвищити операційну ефективність існуючих процесів виробництва всієї виробничої системи;

– сформувати систему контрактних взаємовідносин всіх учасників кластера з розподілом функцій, повноважень, компетенції і відповідальності;

– розробити систему оцінки ефективності заходів підтримки кластерного розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Наявність інноваційних кластерів у регіоні змінює зміст регіональної економічної політики, коли зусилля направляються не на підтримку окремих підприємств, а на розвиток системи взаємовідносин між суб'єктами економіки і державними інститутами. Регіональна політика повинна бути спрямована на створення регіональних конкурентних переваг на основі формування інноваційних кластерів як дієвого механізму реалізації цієї стратегічної мети. Регіональна кластерна політика являє собою генеральний план інноваційного розвитку регіону, у якому має бути відображено не тільки первісна галузева конфігурація, сформована навколо нових ключових регіональних технологій, але й конкретна система перспективних виробничо-технологічних схем з урахуванням наявних ресурсних, інфраструктурних, ринкових умов. Інноваційний кластер є динамічною системою, що забезпечує саморозвиток на основі реалізації синергетичного ефекту. Сприяючи формуванню первісної системи зв'язків в регіоні з виробництва інноваційної продукції, кластерна політика повинна визначати характер технологічного просування на певних етапах, створюючи умови для розвитку науково-дослідної бази в регіоні і нарощуючи освітній потенціал. Одним з пріоритетних напрямів розвитку інноваційних кластерів в регіонах має стати формування інноваційного бізнесу, здатного здійснити проривні технології, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Стратегічні пріоритети та сучасні завдання розвитку реального сектору економіки України / Редкол.: Б.М. Данилишин (відп. ред.) та інші / РВПС України НАН України. – Черкаси: Брама-Україна, 2007. – 544 с.
2. Монастырный Е.А. Инновационный кластер // Инновации. – 2006. – № 2. – С. 38-43.
3. Концепція кластерної політики в Україні / Федоренко В.Г., Тугай А.М., Бойко А.Ф. та ін. // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5–15.
4. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993. – 418 с.
5. Соколенко С.І. Кластер дає шанс // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 18. – С. 5.
6. Цукерман В.А. Проблемы и возможности кластеров как метода активизации инновационного развития экономики: Материалы XIII междунар. науч.-практ. конф. по инновационной деятельности. – Киев-Симферополь-Севастополь, 2008. – С. 290–294.
7. Соколенко С.І. Кіндзерський Ю.В. Кластерний механізм інноваційного розвитку // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: Материалы XII междунар. науч.-практ. конф. – Киев-Херсон-Симферополь, 2007. – С. 511–513.

УДК 338.439.02

**Бондар В.В.**
*аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин*
*Миколаївського національного університету*
*імені В.О. Сухомлинського*

# РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено основні напрями інноваційного оновлення транспортної інфраструктури України в умовах глобалізації та євроінтеграції. Доведено, що інвестиції у транспортну галузь та інфраструктуру є інвестиціями в економічний розвиток. Розвиток транспортної системи є також одним із головних індикаторів якості життя. Визначено основні напрями розвитку транспортної інфраструктури України у взаємозв'язку зі стратегічними цілями Європейського Союзу.
**Ключові слова:** транспортна інфраструктура, інновації, інноваційна інфраструктура, модернізація, транспортна стратегія.

**Бондарь В.В. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

В статье исследованы основные направления инновационного обновления транспортной инфраструктуры Украины в условиях глобализации и евро интеграции. Доказано, что инвестиции в транспортную отрасль и инфраструктуру являются инвестициями в экономическое развитие. Развитие транспортной системы является также одним из главных индикаторов качества жизни. Определены основные направления развития транспортной инфраструктуры Украины во взаимосвязи со стратегическими целями Европейского Союза.
**Ключевые слова:** транспортная инфраструктура, инновации, инновационная инфраструктура, модернизация, транспортная стратегия.

**Bondar V.V. THE ROLE OF INNOVATION IN SHAPING TRANSPORT INFRASTRUCTURE NATIONAL ECONOMY IN GLOBALIZATION**

In the article the basic directions of innovation of Ukraine's transport infrastructure in the context of globalization and European integration. It is proved that investment in transport and infrastructure are investments in economic development. The development of the transport system is also one of the main indicators of quality of life. The basic directions of development of transport infrastructure Ukraine in conjunction with the strategic goals of the European Union.
**Keywords:** transport infrastructure, innovation, innovation infrastructure, modernization of transport strategy.

**Постановка проблеми.** Транспорт має визначальне значення для розвитку національної економіки та якості суспільного життя. Мобільність є життєво необхідною для внутрішнього ринку та якості життя громадян, оскільки вони користуються правом на вільне пересування. Транспорт створює умови для економічного зростання та працевлаштування, крім того транспорт та його інфраструктура повинен оперативно реагувати на глобальні виклики та загрози.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основи теоретичних та методичних аспектів дослідження механізмів розвитку транспортної інфраструктури, викладено в працях таких відомих вчених як: Д.Дж. Бауерсокс, Д. Бенсон, Д. Дятлова, В. Загорський, А. Кальченко, М. Клімова, Дж. Койл, Е. Крикавський, В. Медведев, М. Окландер, О. Савчук, О. Сапронов, Т. Стройко, О. Павлова, Д. Прейгер Т. Ревуцька, Дж. Уайтхед та ін.

Незважаючи на велику кількість теоретичних розробок щодо аспектів розвитку транспортної інфраструктури, багато важливих аспектів цього процесу в умовах глобальних викликів та загроз залишаються недостатньо дослідженими.

**Метою статті** стало дослідження та узагальнення основних напрямів впровадження інновацій в транспортну інфраструктуру національної економіки в умовах глобальних викликів.

**Виклад основного матеріалу.** Розвинена транспортна система та відповідна інфраструктура є запорукою високого рівня розвитку країни, підвищуючи рівень її інвестиційної привабливості. Крім того транспортна інфраструктура виступає об'єднуючим фактором в процесі інтеграції. Тому головною функцією транспортної інфраструктури є формування зовнішніх умов для господарювання економічних суб'єктів. Інфраструктура, як самостійна частина господарського механізму, повинна сприяти вільному обміну ринковими ресурсами та реалізувати функції саморегулювання та самонастроювання національної економіки на всіх її рівнях у тісному зв'язку із кон'юнктурними коливаннями регіонального ринку [1, с. 212].

Тому інвестиції у транспортну галузь, розвиток транспортної інфраструктури є інвестиціями в економічний розвиток. Таким чином, транспортна система впливає на якісні показники всього національного господарства. Розвиток транспортної системи є також одним із головних індикаторів якості життя. Через економічні канали транспортна галузь впливає на всі показники якості життя, створюючи переваги економічного зростання регіону чи країни та розвиваючи національну інфраструктуру.

На сьогодні в Україні транспорт як інфраструктура економіки є специфічною галуззю економіки, яка бере участь у єдиному виробничо-технологічному процесі виробництва продукції різних галузей господарства, що впливає на рівень транспортних витрат у країні і на загальну ефективність виробництва. Оскільки транспортна сфера завжди пов'язується із загальним розвитком продуктивних сил, то вона розглядається як одна з найважливіших складових інфраструктури економіки в цілому» [2, с. 11].

В сучасному світі впровадження інновацій в транспортній інфраструктурі можлива на основі високого рівня професійних знань, фундаментальної та прикладної науки, а також співпраці держави та бізнесу. Проведені нами дослідження в попередніх публікаціях [3] довели, що інноваційне оновлення транспортної інфраструктури неможливе без патронату держави.

Інновації вимагають значних ресурсних витрат, впровадження дорогих технологічних процесів, використання новітніх досягнень науки. Науково-технічний потенціал, тобто дослідження, розробки й інновації в транспортній інфраструктурі неможливо зарахувати до задовільних. Складне економічне становище реального сектору економіки, нестача фінансових ресурсів у підприємств і організацій, недорозвиненість ринкових механізмів, ретроградні поняття в області транспортної інфраструктури перешкоджають розвитку попиту на її дослідження й розробку, відсутні взаємодія між учасниками інноваційних процесів, і також підтримка трансферу інноваційної інфраструктури.

Ефективність транспортної інфраструктури є системою відносин з приводу досягнення запланованого результату, створюваного процесом виробництва й реалізованого споживання, у зв'язку з понесеними інфраструктурними витратами. Структурна перебудова, зокрема, має на увазі: перехід від політики підтримки розвитку транспортної інфраструктури неефективних підприємств до розвитку транспортної інфраструктури «нових» секторів, насамперед, інноваційних та інформаційних [4, с. 40].

Посилення інноваційної складової у проектах розвитку транспортно-дорожнього комплексу є одним із напрямів «Транспортної стратегії України на період до 2020 р.» [5], реалізація якої дасть змогу: модернізувати транспортну систему та підвищити ефективність її функціонування; збільшити пропускну спроможність транспортної мережі; підвищити рівень безпеки на транспорті; прискорити темпи інтеграції вітчизняної транспортної системи до європейської та світової транспортних систем, максимально використати транзитний потенціал держави.

Зокрема згідно з положеннями Концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013 2018 рр. [6], проблему забезпечення ефективного функціонування та розвитку мережі автомобільних доріг загального користування значною мірою передбачається розв'язати шляхом переходу на інноваційний шлях розвитку, технічного переоснащення, запровадження нових технологій будівництва та реконструкції автомобільних доріг, недопущення шкідливого впливу дорожнього будівництва на навколишнє природне середовище.

Також з метою покращення транспортно-експлуатаційного стану і довговічності дорожнього покриття під час підготовки до проведення в Україні Євро-2012 Укравтодором почали активно застосовуватись новітні сучасні матеріали і технології у будівництві, реконструкції та капітальному ремонті автодоріг. Так, під час реконструкції траси Київ-Чоп було застосовано технологію будівництва монолітних залізобетонних мостів, використано геосинтетичні матеріали для армування шарів дорожнього одягу та укріплення земляного полотна, застосовано технологію холодного ресайклінгу для створення основи нового дорожнього покриття. У Донецькій області для посилення на мостах шару гідроізоляції та заповнення тріщин на старому покритті було використано бітумну емульсію та новий гідроізоляційний матеріал «ВУК» на поліуретановій основі, нову полімерну домішку Бутонал NS-198, сучасну полімерну суміш (Сілол) та ін.

У січні 2016 року стартував проект технічної допомоги Європейського Союзу «Підтримка імплементації Угоди про асоціацію та Національної транспортної стратегії», термін реалізації якого заплановано на період 2016-2018 років, загальна вартість проекту становить 3740000 євро. Партнерами проекту стали Dornier Consulting GmbH (DE), Expertise France (FR), Egis International (FR), Egis-Ukraina(UA) [7].

Мета проекту полягає в сприянні інтеграції та модернізації транспортного сектору України та окремих під секторів галузі транспорту відповідно до зобов'язань в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також оновлення Національної транспортної стратегії України відповідно до законодавства, стандартів і вимог ЄС та сприяння у її подальшій імплементації. Основними завданнями проекту є:

- сприяння у гармонізації законодавства в галузі транспорту відповідно до пріоритетів Угоди про асоціацію;
- допомога у модернізації, виконанні та моніторингу Національної транспортної стратегії.

Результатами які мають бути досягнуті по закінченню проекту є:

1. Гармонізація законодавства України та ЄС в транспортній галузі відповідно до Угоди про асоціацію:

- адаптація, імплементація та застосування 5 пріоритетних директив і регламентів (Регламент ЄС) в транспортному секторі;
- зміцнення інституційної спроможності на всіх видах транспорту відповідно до додатків 17 (морський транспорт) та 32 Угоди про асоціацію;
- запровадження системи звітності та моніторингу прогресу виконання зобов'язань в рамках Угоди про асоціацію;
- підвищення кваліфікації персоналу та підвищення інституційного потенціалу відповідних зацікавлених сторін, гармонізація законодавства та моніторинг імплементації Угоди про асоціацію в транспортному секторі;
- налагодження і зміцнення співпраці з європейськими транспортними агентствами;
- забезпечення прогресу у реалізації зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію та імплементації Національної транспортної стратегії і стратегічних планів для транспортних підгалузей.

2. Транспортна стратегія України (НТС), разом зі стратегіями розвитку підгалузей будуть оновлені у відповідності до національних вимог та вимог ЄС:

- розробка плану дій з реалізації оновленої Національної транспортної стратегії і системи її моніторингу;
- забезпечення правового регулювання мультимодальних перевезень;
- розробка фінансових та адміністративних інструментів, необхідних для реалізації оновленої Національної транспортної стратегії;
- встановлення сталого механізму для поліпшення координації та співробітництва в галузі транспорту;
- підвищення прозорості та ефективності державного управління у транспортному секторі;
- наближення політики, пов'язаної з розвитком національної транспортної мережі до транспортної політики ЄС.

Крім того, на початку 2016 року стартував проект ЄС «Підтримка впровадження Угоди про асоціацію між Україною та ЄС», коротка назва якого «Association4U», що означає «Асоціація для України й для тебе». Проект фінансується ЄС та впроваджується спільно з ключовим бенефіціаром, Урядовим офісом з питань європейської та євроатлантичної інтеграції та галузевими міністерствами, залученими до реалізації угоди про асоціацію. Головна мета Про-

екту – посилити спроможність та підвищити продуктивність державних установ України з метою забезпечення комплексного виконання ними зобов'язань України в рамках Угоди про асоціацію.

В умовах євроінтераційного вектору розвитку української економіки важливого значення набувають інноваційні аспекти розвитку транспортної інфраструктури Європейського Союзу. Основні аспекти створення єдиного транспортного ринку в Європі були закладені у «Білій книзі» – збірнику конкретних напрямів політики, розробленому Європейською комісією,з метою відродження руху за економічний союз європейських країн. У ній йшлося про скасування в семирічний термін усіх фізичних, технічних і податкових бар'єрів на шляху до вільного пересування в середині Співтовариства та про стимулювання розвитку промисловості й торгівлі в межах єдиної великої економічної зони [8].

Одним з завдань підготовки європейського транспорту до майбутнього є напрям – мобільність формує інфраструктура. Жодна значна зміна на транспорті неможлива без опори на відповідну мережу та вищого інтелектуального рівня її використання. Загалом інвестиції у транспортну інфраструктуру мають позитивний вплив на зростання економіки, створюють добробут та робочі місця, сприяють торгівлі, географічній доступності та мобільності людей. Планування інфраструктури повинно виконуватися так, щоб позитивний вплив на економічне зростання був максимальним, а негативний вплив на навколишнє середовище мінімальним.

Головною проблемою є перевантаженість шляхів сполучення, особливо на автошляхах та в небі, що ставить під питання доступність. Окрім цього, транспортна інфраструктура розвинена нерівномірно на сході та заході ЄС, які мають стати єдиним цілим. Звідси зростаюче навантаження на державні ресурси для інвестування в інфраструктуру та потреба у новому підході до фінансування та ціноутворення.

З часу виходу Білої книги – Транспорт 2011 було досягнуто багато. Відбулося подальше відкриття ринку в авіаційному, автомобільному транспорті, частково – залізничному. Було успішно розпочато проект Єдиного європейського неба. Зросли технічна та громадська безпека перевезень на всіх видах транспорту. Було прийнято нові правила щодо умов праці та прав пасажирів. Транс'європейські транспортні мережі (які фінансувалися за рахунок ТЄМ-Т, Структурних фондів та Фонду солідарності ЄС) сприяли вирівнювання територіального розвитку та будівництву високошвидкісних залізничних ліній. Зміцнилися міжнародні зв'язки та співпраця. Чимало було зроблено для підвищення екологічних показників діяльності транспорту І все ж транспортна система не є екологічно сталою.

Зазираючи на 40 років вперед, зрозуміло, що транспорт не може розвиватися за тією ж схемою. Якщо ми і далі обмежимося підходом «діємо, як завжди», нафтозалежність все ще може залишатися трохи нижчою за 90%, при цьому відновлювальні джерела енергії ледь-ледь перевищуватимуть 10% позначку, визначену як цільовий показник на 2020 р. Витрати на транспортне перевантаження зростуть на приблизно 50% до 2050 р. Різниця в доступності для центральних і периферійних районів стане ще разючішою. Соціальні витрати на аварії та шум будуть продовжувати зростати.

Незважаючи на інтеграційні процеси однією з основних проблем європейського континенту є нерівномірність розвитку транспортної інфраструктури по вектору захід-схід.

У рамках цієї базової мережі слід широко застосовувати інструменти інформаційних технологій для спрощення адміністративних процедур, забезпечення встановлення місцезнаходження та відстеження вантажів та оптимізації графіків та потоків руху (е-Вантаж). Необхідно заохочувати їх впровадження, вимагаючи їх застосування на інфраструктурі ТЄМ-Т та поступової інтеграції систем транспорту.

Базова мережа повинна забезпечити ефективні мультимодальні зв'язки між столицями ЄС та іншими головними містами, портами, аеропортами та основними пунктами наземного перетину кордону, а також іншими провідними економічними центрами. Вона повинна бути зосереджена на заповненні відсутніх зв'язків – головним чином прикордонні ділянки та вузькі місця/об'їзди, модернізації існуючої інфраструктури та розвитку мультимодальних терміналів у морських та річкових портах та міських центрів логістичної консолідації. Для подорожей на великі відстані повинні бути розроблені кращі сполучення залізниця/аеропорт.

Добре функціонуюча транспортна мережа вимагає значних ресурсів. Вартість розвитку інфраструктури ЄС до рівня, який відповідатиме потребам транспорту, було оцінено у понад 1,5 трл. Євро на 2010-2030 рр. Завершення мережі ТЄМ-Т потребує приблизно 550 млрд. євро до 2020 р., з яких приблизно 215млрд. можуть бути призначені для ліквідації основних вузьких місць. Сюди не входять інвестиції у транспортні засоби, обладнання та інфраструктуру стягнення оплати за проїзд, що може потребувати додаткового трильйону на досягнення поставлених завдань скорочення викидів у транспортній системі.

**Висновки.** З вищенаведеного можна зробити наступні висновки:

1 В загально європейському контексті необхідні диверсифіковані джерела фінансування як з державних, так і приватних джерел. Потрібна краща координація Фонду солідарності та Структурних фондів з завданнями транспортної політики, і країни-члени повинні забезпечити наявність достатнього національного фінансування у своєму бюджетному плануванні, а також достатніх потужностей для планування та реалізації проектів. Інші джерела фінансування, які можна розглянути, включають схеми інтернаціоналізації зовнішніх витрат та платежів за використання інфраструктури, що може створити додаткові потоки надходжень, роблячи інвестиції в інфраструктуру більш привабливими для приватного капіталу.

2. Щодо України, то основними завдання з метою наближення транспортного сектору України до транспортної системи ЄС, а також викликів перспективного розвитку Європи, повинні стати наступні:

- забезпечення цілісності країни;
- проведення реформ сектору відповідно до європейських стандартів;
- підвищення попиту на послуги перевезень;
- необхідність скорочення викидів парникових газів;
- аспекти безпеки на транспорті з метою скорочення кількості ДТП;
- необхідність підвищення ефективності транспорту;
- просування науково-дослідної діяльності;
- завершення транс`європейської транспортної мережі; покращення інтеграції автомобільного, залізничного, авіаційного та водного транспорту (морський та внутрішній водний транспорт) в єдиний логістичний ланцюг.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
2. Макаренко М. В. Сутність транспортної інфраструктури та її місце у ринкових відносинах / М. В. Макаренко, О. А. Слободян // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Ч. 1, вип. 21–22. – С. 6–12.
3. Бондар В.В. Державно-приватне партнерство як базовий елемент інноваційного оновлення транспортної інфраструктури України / В.В. Бондар // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 13. – Частина 4. – 2015. – С. 105–108.
4. Садловська І. Формування інвестиційно-інноваційної концепції вдосконалення прогнозування й планування транспортної інфраструктури України / І. Садловська// Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління» – 2012. – Вип. 20. – С. 34-46
5. Розпорядження КМУ від 20.10.2010 № 2174-р «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 р.» [Електронний ресурс] Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80
6. Розпорядження КМУ від 3.09.2012 р. № 719-р «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 рр.” http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/719-2012-%D1%80
7. Міжнародна технічна допомога ЄС у сфері транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mtu.gov.ua/content/mizhnarodna-tehnichna-dopomoga-es-u-sferi-transportu.html
8. Біла Книга Європейської Комісії – План розвитку єдиного європейського транспортного простору – на шляху до конкурентоспроможної та ресурсоефективної транспортної системи – Видавничий центр Європейського Союзу в Люксембурзі. – 2011. – 28 с.

УДК 334.722

**Боняр С.М.**
*доктор экономических наук, профессор,*
*декан факультета управления і технологий*
*Киевской государственной академии водного транспорта*
*имени гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного*
*Министерства образования и науки Украины*

# ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ АГЕНТСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

Данная статья посвящена анализу современного состояния агентской отрасли в Украине, а так же возможным перспективам ее развития. Рассмотрен рынок услуг на современном этапе развития морехозяйственного комплекса, проанализированы перспективные направления развития компаний. Освещены основные требования европейского сообщества к национальным агентствам, вероятность добиться соответствия требованиям в ближайшее время.

**Ключевые слова:** агентирование судов, рыночные взаимоотношения, институт морского права, ФОНАСБА, транспортная логистика, судозаход, торговый флот, международные перевозки.

**Боняр С.М. ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ АГЕНТСЬКИХ ГАЛУЗЕЙ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР**

Стаття присвячена аналізу сучасного стану агентської галузі в Україні, можливим шляхам та напрямкам її розвитку. Розглянуто ринок агентських послуг на сучасному етапі розвитку морегосподарського комплексу, проаналізовано перспективні напрямки розвитку компаній. Висвітлені основні вимоги європейського суспільства до національних агенцій, ймовірність задовольнити їх найближчим часом.

**Ключові слова:** агентування суден, ринкові взаємини, інститут морського права, FONASBA, транспортна логістика, суднозахід, торгівельний флот, міжнародні перевезення

**Bonyar S.M. INTEGRATION PROSPECTS OF AGENCY INDUSTRY IN UKRAINE IN THE EUROPEAN ECONOMIC AREA**

This article analyzes current situation of the maritime agent industry in Ukraine, as well as the possible prospects of its development. Consider the market of marine business services during the latest decades and was analyzed the dynamics of development of companies Also were eliminated the main EU requirements to national agencies and possibility to satisfy them.

**Keywords:** ship's agency service, market relations, maritime law institute, FONASBA, transportation logistics, port call, international transportation.

**Постановка проблемы.** Для Украины, имеющей выход к побережью Черного моря, морские перевозки являются одной из значимых статей получения валюты. В статье описано современное состояния рынка предоставления услуг морского агентирования, который в настоящее время претерпевает серьезные проблемы. Активность работы сервисных компаний, к которым относятся и агентские, определяет уровень работы всей цепи транспортных перевозок, особенно морских.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Известно значительное количество публикаций, направленных на изучение состояния морского агентирования. Наиболее современны работы таких исследователей, как Б. Буркинский, А. Демьянченко, А. Кибик, А. Целовальникова, А. Филипенко и других, рассматривавших рыночные, экономические, правовые и хозяйственные аспекты деятельности сервисных компаний, оценивавших уровень услуг и быстродействие всей морской инфраструктуры. Среди исследователей проблем деятельности морских агентств следует отметить научные труды В. Виговского, И. Петрова, Н. Сергеевой, О. Полтавского, Д. Попова, а также публицистические (в специализированных изданиях) А. Бронецкого, И. Ландера, Н. Мирошниченко В. Селиванова, О. Чеботаренко. Обзор предшествующих публикаций показал высокий уровень изученности вопроса, тщательный и полный анализ состояния Украинского рынка.

**Целью** данной статьи является изучение состояния рынка морского агентирования на Украине в

изменившихся условиях, после изменения тарифной политики государства, а также, с учетом рекомендаций международных морских организаций FONASBA и ECASBA. Также предложены рекомендации по расширению рынка в современных условиях.

**Изложение основного материала исследования.** С момента распада СССР и до настоящего времени агентские компании ориентируются на работу с нерезидентами. Резкое сокращение дедвейта украинского флота, начавшееся в 90-е годы, сопряжено с общемировыми проблемами, несовершенством законодательства Украины и соответственно желанием судовладельцев избежать налогов. По информации UNCTAD, в 1993 году совокупный тоннаж украинского торгового флота, т.е. судов вместимостью от ста регистровых тонн, составлял 6177000 тонн, что составляло 0,9% мирового торгового флота. Это было, в основном, наследство Советского Союза. В рейтинге крупнейших мировых морских государств Украина занимала 25 место. Однако уже к 2010 году дедвейт флота сократился практически в 6 раз по причине вывода устаревших судов из эксплуатации, и нараставшей перерегистрации под «удобные» флаги. Это привело к тому, что Украина оказалась на 72 месте мирового рейтинга [1]. Страна не смогла удержать контроль над собственными грузопотоками, обслужить их собственным флотом, брокерской сетью. Отсутствие экономической и законодательной поддержки национальных судовладельцев, отсутствие государственного протекционизма привело к исчезновению государственных судоходных компаний и оттоку флота под иностранный менеджмент, под юрисдикцию иностранных операторов. Агентский бизнес, работавший в государственном секторе, был винтиком планового механизма, работал на плановой основе и в результате смены подходов претерпел серьезные изменения. Установление рыночных взаимоотношений и разрушение традиционных хозяйственных связей сформировали новый рынок агентских компаний. Агентства монополисты ИНФЛОТ и ТРАНСФЛОТ потеряли монопольный статус, часть их подразделений трансформировалась в самостоятельные фирмы, часть сотрудников создали собственные мелкие агентства. Из-за экономического состояния страны и курсовой разницы даже один судозаход в месяц позволял существовать компании из 3-4 сотрудников. Такое положение вещей привело к тому, что к началу девяностых в украинских портах было зарегистрировано до 500 агентских компаний. Со временем конкурентная борьба вытеснила слабые компании с рынка, оставив на арене только сильнейшие морские агентства, обеспечивающие спектр услуг высокого уровня либо лоббируемые хозяевами терминалов и крупных экспедиторских фирм. Серьезным изменениям также подверглась структура национального морского судоходства Украины [2].

В настоящее время украинские судовладельцы практически не представлены на украинских рынках морских услуг. Причины, по которым сложилась эта ситуация, следующие:

- отсутствие спроса на услуги морской перевозки грузов со стороны представителей национальной внешней торговли,
- отсутствие национальных развитых институтов морского права,
- отсутствие собственного легального фрахтового рынка,
- отсутствие центральной системы транспортной логистики,
- отсутствие доступной и выгодной финансово-кредитной системы, обслуживающей морскую отрасль.
- отсутствие государственного участия и протекционизма по поддержке национальных компаний.
- высокий уровень налогообложение морского судоходства [3].

Вышеизложенное привело к тому, что к настоящему времени под удобные флаги ушло более 200 судов, принадлежащих украинским судовладельцам, вместимостью более тысячи регистровых тонн.

Известно, что международные перевозки, которые осуществляются морским транспортом, связаны с необходимостью регулирования различного рода формальностей при захождении в порт. Некоторые мероприятия нужно реализовывать еще до того, как судно прибудет в порт, другие после того, как судно уже будет находиться в порту, третьи – в период отправления судна из порта, определенную часть – после выхода судна в рейс. Как правило, судовладельцы не могут выполнять данные операции во всех портах, в которые заходит их суда, да и к тому же очень часто просто не обладают нужной квалификацией, поэтому в таких случаях целесообразен наем морского агента [4]. Агент распоряжается значительными денежными средствами судовладельца, дает рекомендации, оформляет разрешения. От компетентности сотрудников агентства, верности принятых ими решений, законности их действий во многом зависит коммерческий результат рейса. Намеренно либо случайно предпринятые действия приводят к серьезным финансовым потерям. В силу специфики отрасли рассматриваемого нами морского агентирования, производственная деятельность каждого судового агента является внешнеэкономической и должна базироваться на нормах как национального, так и международного права. В прошлом осталась государственная монополия – в 1992 году был опубликован указ президента о разрешении предпринимателям осуществлять все виды внешнеэкономической деятельности [5]. В том же году вышло дополнение к Закону Украины «О предпринимательстве», вменившее обязательное лицензирование агентской деятельности и делегировавшее право на выдачу лицензий на данный вид предпринимательства министерству транспорта Украины [6]. Это дополнение было направлено повышение профессионального уровня персонала агентских компаний, на соответствие менеджмента компаний международным нормам и стандартам. С другой стороны, лицензирование могло быть использовано как способ давления на предпринимателей, ограничение их прав и свобод. Под давлением бизнес общественности правительство пошагово совершенствовало правовую базу агентской деятельности. Позднейшие постановления кабинета министров Украины 1993, 1994, 1995 годов изменяли сроки действия лицензий от 1 до 3 лет, варьировали стоимость от символической до 800 тыс. долларов. Суть дела от этого не менялась – лицензирование являлось инструментом воздействия на рынок морского агентирования в Украине. Часть разрешений оформляли на местах, непосредственно в портах, что способствовало протекционизму и попыткам монополизировать рынок. С целью противодействия неправомерным действиям отдельных компаний, направленным на захват рынка, в 1993 году агентские компании объединились в Ассоциацию морских агентов Украины (АМАУ) [7]. Вместе с антимонопольным комитетом АМАУ играла важную роль в разгосударствлении и демонополизации рынка услуг морского агентирования. В результате

совместных усилий в законе «О лицензировании», опубликованном в 2000 г., лицензирование агентской деятельности в Украине было упразднено [8]. За эти годы рынок морского агентирования наполнился значительным количеством морских агентских компаний различных форм собственности, с различным уровнем сервиса, крупных и мелких. Создалась здоровая конкурентная среда. Кардинальные изменения в экономической сфере морского агентирования произошли в 2015 году, с отменой государственного тарифного регулирования стоимости услуг. Указом Министерства транспорта Украины был снят один из самых значимых барьеров на пути к свободному конкурентному рынку [9]. Казалось бы, долгий путь к рыночным отношениям пройден, остается только привлекать клиентов справедливыми ставками и высоким уровнем услуг.

На деле серьезными препятствиями на пути к европейскому уровню свободного рынка морского агентирования для Украины остались протекционизм и отсутствие контроля добросовестности действий морского агента. Частный капитал, допущенный к приватизации портовых структур, предпочитает создавать локальную монополию на все услуги, предоставляемые на терминале: «карманные» – морской агент, портовый экспедитор, таможенный брокер, шипчандлер скорее норма, чем исключение. Трансинвестсервис, Ильичевский рыбный порт, терминал НИБУЛОН, Ильичевский зерновой терминал – далеко не полный список портов обслуживаемых единственным агентством. Попытки составить честную конкуренцию встречают противодействие руководства терминала и обречены на неудачу. В таких портах наблюдается полное отсутствие контроля за действиями сотрудников компании, у терминальных морских агентов есть все возможности для завышения стоимости своих услуг, при одновременном снижении их качества. Случаи недобросовестности со стороны отдельных морских агентств, низкий уровень профессионализма, слабые коммуникативные навыки, а порой и случаи прямого мошенничества не остаются незамеченными и находят свое отражение в недоверии к отечественным компаниям со стороны судовладельцев [10]. Повысить степень доверительности к морским агентствам, гарантировать защиту интересов судовладельцев призвана международная морская организация FONASBA (The Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents). Это добровольное объединение национальных ассоциаций судовых брокеров и агентов призвано разрешить две основные задачи – защитить интересы морского агента и подтвердить гарантию качества и надежности его услуг [11]. Независимо от страны регистрации, чтобы стать членом FONASBA, агентской компании необходимо соответствовать ряду требований, в частности:

1. Быть действительным членом национальной ассоциации, уже входящей в FONASBA или являющейся кандидатом в члены.

2. Руководствоваться и постоянно соответствовать нормам и правилам ведения профессиональной деятельности FONASBA

3. Соответствовать критериям качества FONASBA на момент вступления в членство

4. Иметь минимально необходимое страховое покрытие для возмещения рисков профессиональной деятельности и/или ошибок и упущений сотрудников компании в первоклассном международном страховом обществе

5. Показывать высокий уровень профессиональной деятельности, соответствие действующим национальным законам и правилам, а именно:

5.1.1. Проводить финансовую политику, обеспечивающую раздельное движение средств компании и каждого принципала.

5.1.2. Обеспечивать должный образовательный уровень сотрудников, поощрять обучение и сертификацию сотрудников в соответствующих международных и национальных профессиональных организациях.

5.1.3. Контролировать соответствие профессиональной деятельности компании приятым стандартам. При выявлении случаев несоответствия таковые должны быть устранены в течение месяца. При несоблюдении сроков национальная ассоциация направляет рапорт в исполнительный комитет FONASBA для принятия решения по отзыву членства.

Для информирования потенциальных заказчиков ежегодно публикуются списки национальных ассоциаций, названия агентств а также перечень национальных, правительственных и международных стандартов, которые отвечают требованиям FONASBA. Таким образом, судовладельцы имеют возможность не только выбирать качественное обслуживание, но и получают гарантии благонадежности контрагента. Следует признать, что вышеприведенные требования направлены, в основном, на защиту прав и интересов потребителей услуг, а именно судовладельцев. В настоящее время на рынке агентирования Украины нет ни одной компании, полностью соответствующей требованиям FONASBA. Для полноценного соответствия всем требованиям требуется привлечение значительных материальных ресурсов, дополнительное обучение персонала, пересмотр взаимоотношений с АМАУ, заключение дополнительных договоров, сертификация сотрудников и самой компании. Взамен агент получает подтверждение европейского уровня своих услуг и возможную корпоративную поддержку при решении спорных вопросов. На фоне ужесточения конкурентной борьбы членство в FONASBA становится дополнительным преимуществом, показателем уровня высокого профессионализма компании, свидетельствует о ее признании соответствия европейским стандартам.

**Выводы:**

1. Локальные монополии на частных терминалах и в портах препятствуют созданию европейской конкурентной среды в сфере агентирования.

2. Необходимым и важным шагом для интегрирования страны в европейское логистическое пространство является вхождение морского агентского сообщества Украины в FONASBA.

3. Сложившаяся в Украине экономическая ситуация, спад деловой активности, общее состояние сферы морского бизнеса затрудняет решение вопроса о полноценном соответствии уровню европейских рынков.

4. Вхождение морского агентского сообщества Украины в FONASBA отвечает в первую очередь интересам судовладельцев и налагает дополнительные обязательства на агентов.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Николаева Л.Л. Цымбал Н.Н. Морские перевозки: учебник. Одесса. Изд-во «Феникс», 2013 – 421 с.
2. Гагарский Э.А., Кириченко С. А. Об операторе смешанных перевозок // Логистика. 2011. – № 1. – С. 8-9.

3. Гаспарян В.Р., Пятаков Е.А. Информационное обеспечение перевозок экспортно-импортных грузов как элемент логистического управления // «Инфраструктурное обеспечение коммерческой деятельности предприятий». – Ростов-на-Дону : РГЭУ «РИНХ», 2013. – С. 126-131.
4. Кудюкин А.А. Правовые аспекты морского агентирования. Учебно-методическое пособие. – Одесса : Феникс, 2013. – 262 с.
5. Указ Президента Украины № 44 от 19 марта 1992 года [Электронный ресурс] – Режим доступа :http://jurconsult.net.ua/zakony/zakon_show.php?zakon_id=2057&dbname=laws_rus_1992
6. Закон «О внесении изменений и дополнений в Закон Украинской ССР «О предпринимательстве»» от 15 октября 1992 года № 2697-XII [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://consultant.parus.ua/?doc=003PNF280F&abz=02777
7. Цели и задачи деятельности Ассоциации морских агентств Украины АМАУ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://vseprosto.com/tseli-zadachi-amau/
8. Закон Украины о лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности от 1 июня 2000 года № 1775-III [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.profiwins.com.ua/legislation/laws/86.html
9. Приказ Мининфраструктуры № 239 от 10 июня 2015 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://v-b.com.ua/news/view/1559/2014/08/20/
10. Ярмолович Ю.Р. Оценка уровня принципала при заключении фрахтовых сделок. Судовождение, Сборник научных трудов. Одесса, 2012, – вып. 21. – С. 248-251.
11. Quality Standard [Electronic resource] – Mode of access : https://www.fonasba.com/

УДК 3321:(631.14:633.1)

**Гашеєва А.О.**
*здобувач кафедри обліку, аудиту і управління фінансово-економічною безпекою Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

# СТАН ВІТЧИЗНЯНОГО ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ

У статті обґрунтовано значення сучасного зерновиробництва, здійснено порівняння тенденцій виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області і України в цілому. Проаналізовано динаміку врожайності зернових і зернобобових культур і виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровщини і України. На основі аналізу виявлено основні напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств зернового підкомплексу.
**Ключові слова:** зерновиробництво, зерно, урожайність, валовий збір, конкурентоспроможність.

**Гашеева А.А. СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**
В статье обосновано значение современного зернопроизводства, проведено сравнение тенденций производства зерна в сельскохозяйственных предприятиях Днепропетровской области и Украины в целом. Проанализирована современная динамику урожайности зерновых и зернобобовых культур и производства зерна сельскохозяйственными предприятиями Днепропетровской области и Украины. Выявлены основные направления повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий зернового подкомплекса.
**Ключевые слова:** зернопроизводство, зерно, урожайность, валовой сбор, конкурентоспособность.

**Gasheeva A.A THE STATE OF THE DOMESTIC GRAIN PRODUCTION AND IMPROVING ITS COMPETITIVENESS**
The article substantiates the importance of modern grain production, a comparison of the trends of grain production in agricultural enterprises of Dnipropetrovsk region and Ukrain. Analyzes the current dynamics of productivity of grain and leguminous crops, and grain production by agricultural enterprises of Dnipropetrovsk region and Ukraine. The basic directions of increase of competitiveness of agricultural enterprises in grain subcomplex.
**Keywords:** grain production, grain yield, total yield and competitive ability.

**Постановка проблеми.** Питання підвищення конкурентоздатності та економічної ефективності зернового підкомплексу як основи для продовольчої безпеки країни стають нині все актуальнішими. Це зумовлено низкою причин. До основних із них можна віднести комплекс причин, що заважають повноцінному розвитку зернового підкомплексу: нестача насіннєвого матеріалу, низька врожайність (в порівнянні із західними аналогами), неплатежі за поставлену продукцію, брак якісної вітчизняної сировини для переробки, високий моральний і фізичний знос основних фондів, низький відсоток (порівняно із західними технологіями) виходу цільового продукту, неефективні і недостатні механізми державної підтримки та регулювання й інші проблеми.

Таким чином, актуальним є аналіз та оцінка перспектив комплексного розвитку виробництва зерна з урахуванням необхідності забезпечення продовольчої безпеки регіону та країни загалом і підвищення їх конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми підвищення конкурентоздатності виробників зерна в Україні завжди привертали увагу багатьох вчених-аграрників. Значний внесок у вирішення зазначених проблем зробили М.Д. Безуглий [1; 4], М.В. Присяжнюк [1; 8], М.В. Зубець [1; 3], В.Я. Месель-Веселяк [1; 4; 8], П.Т. Саблук, М.М. Федоров [1]. Основний напрямок роботи з виробництва зерна у кожному регіоні, районі й господарстві, на думку цих дослідників, полягає в поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на всіх рівнях його організації; оптимізація структури посівів, освоєння науково обґрунтованих сівозмін; удосконалення розміщення зернових культур у напрямі поглиблення спеціалізації базових районів кожної області з виробництва зерна; оптимізація міжрегіональних потоків зерна і продуктів

його переробки в межах потреб у продовольчих та фуражних ресурсах інших регіонів та створення загальнодержавних і експортних ресурсів.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, що полягає в наступному: аналіз поточного стану виробництва зерна та визначення рівня конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств у розрізі регіонів; визначення основних проблем, що стримують розвиток зерновиробництва та опрацювання шляхів підвищення конкурентоздатності виробників зерна.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Системоутворюючим елементом аграрного сектора економіки і домінантним сегментом сільськогосподарського виробництва України виступає зернове господарство як традиційна конкурентна галузь виробничої спеціалізації.

Зерновиробництво є багатоцільовою, функціональною і вагомою галуззю в економіці країни, займає особливо значущу нішу в розвитку економіки регіонів і є стратегічно важливим з позицій соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Україна належить до країн зі значними обсягами виробництва зерна. Виробництво зерна в нашій країні коливається від 24 до 63,9 млн. т. Валовий збір зернових і зернобобових культур в Україні постійно збільшується (рис. 1 Динаміка виробництва зернових і зернобобових в Україні). За останні десять років валовий збір зріс майже в 2 рази.

Рівень розвитку зернового господарства визначається насамперед обсягами виробництва зерна, що, в свою чергу, залежить від розмірів посівних площ, їх структури та врожайності.

У нинішніх складних економічних умовах та політичній ситуації (враховуючи анексію Криму та військові дії на території Донбасу) у 2015 році аграріями було зібрано 60,1 млн. т. зерна (рис. 1). Це при тому, що в 2013 році, за більш стабільної економічної та політичної ситуації, валовий збір зерна досяг 63,1 млн. т.

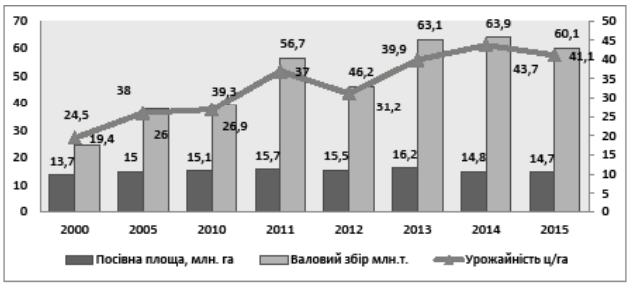



**Рис. 1. Динаміка виробництва зернових і зернобобових в Україні, млн. т**

Зібрана площа зернових у 2015 році становила 14,7 млн. га, що на 1,5 млн. га та на 7,5% менше, ніж у 2013 році. Різниця припадає на територію окупованого Криму, а також на окремі райони Донецької та Луганської областей, де збір урожаю був неможливий з об'єктивних причин.

Коливання валових зборів зернових культур свідчить про нестійкість зернового виробництва, що обумовлюється прямими або непрямими впливами ґрунтових, кліматичних, організаційних та інших факторів. В останні роки простежується більш чітка залежність між погодними умовами та обсягами валових зборів зернових культур, що пов'язано зі зниженням інтенсивності виробництва зерна, використанням спрощених технологій, порушенням сівозмін, зниження використання мінеральних добрив і так далі, тобто з причинами, для нейтралізації дій яких потрібен певний проміжок часу.

Урожайність зернових і зернобобових культур протягом 2000-2015 рр. коливалася у межах від мінімального рівня 19,4 ц/га (2000 р.) до максимального – 43,7 ц/га (2014 р.), дещо знизившись до 41,1 ц/га у 2015 р. Так, наприклад, згідно з даними FAO, середня врожайність пшениці у Франції становила 72,5 ц/га. Аналогічна ситуація і в кукурудзяному сегменті, світовий лідер із виробництва цієї культури – США – мав середню врожайність культури на рівні 99,7 ц/га, і це не найкращий показник. У той самий час в Україні досягнуто рекордного рівня врожайності в 64,1 ц/га. При цьому українські ґрунти вважаються одніми з найкращих у світі, й на них можна отримувати набагато більші врожаї. Тому на сьогодні питання полягає в розвитку агротехнологій, а також у доцільності подальшого збільшення виробництва [6].

Рівень урожайності має вирішальний вплив на валові збори зернових культур, урожайність як показник є результатом впливу на культуру комплексу керованих і некерованих факторів. До перших відносяться технічні, технологічні, організаційно-економічні фактори, а до других – природні умови, які неможливо оптимізувати при сучасному рівні розвитку продуктивних сил.

Аналіз динаміки виробництва зернових і зернобобових культур в Україні свідчить, що зростання валових зборів зернових упродовж останніх десяти років відбувається не за рахунок збільшення посівних площ, а за рахунок збільшення урожайності зернових культур. Отже, можна говорити про інтенсифікацію зернового виробництва в Україні.

Таблиця 1

**Динаміка посівних площ у Дніпропетровській області в 2000-2015 рр., тис. га**

| Вид культури | Роки | | | | | | | 2015 у % до 2000 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
| Озимі зернові | 281,9 | 418,6 | 589,4 | 570,1 | 364 | 609 | 574,1 | 203,65 |
| пшениця | 255,2 | 397 | 481,1 | 481,3 | 331,7 | 529,3 | 482,1 | 188,91 |
| жито | 21,6 | 9,1 | 2,8 | 2,7 | 3 | 4,2 | 3,2 | 14,81 |
| ячмінь | 5,1 | 12,5 | 105,5 | 86,1 | 29,3 | 75,5 | 88,8 | 1741,18 |
| Ярі зернові | 603,6 | 621,7 | 520,9 | 609,2 | 765,3 | 587,6 | 599,8 | 99,37 |
| пшениця | 6,9 | 13,4 | 3,6 | 5,3 | 7,5 | 2,9 | 3,6 | 52,17 |
| ячмінь | 319,5 | 354,9 | 264,1 | 248,2 | 262,1 | 208,1 | 200,9 | 62,88 |
| овес | 16 | 6,5 | 4,5 | 4,6 | 6,1 | 4,5 | 4,3 | 26,88 |
| кукурудза | 192,9 | 194,2 | 224,5 | 296,2 | 429,2 | 331,5 | 360,8 | 187,04 |

*Джерело: обчислено автором за даними [6]*

Загалом в Україні зернові і зернобобові культури в структурі посівних площ займають понад 50%. Найвища частка посівів припадає на зернові культури – 54,8% (14, 7 млн. га порівняно з 2000 роком, коли частка посівів становила 13,6 млн. га), технічні культури займають 31% (8,4 млн. га порівняно з 2000 роком – 4,2 млн. га), картопля і овочево-баштанні культури – 6,8% (1,8 млн. га проти 2,3 млн. га у 2000 р.), кормові культури – 7,4% (2 млн. га проти 7,1 млн. га у 2000р.).

Розглянемо стан і перспективи розвитку сільського господарства у Дніпропетровській області. Спеціалізується регіон на вирощуванні зернових, соняшнику, овочів, а також на м'ясо-молочному тваринництві.

Кліматичні умови та місце розміщення є сприятливим для ефективного ведення зерновиробництва. Дніпропетровщина має достатній ресурсний потенціал, який при належному застосуванні може дати значні прибутки.

Аналізуючи структуру посівних площ основних зернових культур Дніпропетровської області таблиця 1, можна констатувати, що за останні роки посівні площі суттєво збільшилися, так, наприклад, посіви озимих зернових збільшилися в 2 рази і становлять у 2015 р. 574,1 тис. га. За цей же період частка ярих зернових має тенденцію до зменшення. Так у 2000 р. посівні площі ярих ячменю становили 319,5 тис. га, а у 2015 р. – 200,9 тис. га.

Це пов'язано з низкою факторів (незадовільні попередники, недостатня кількість добрив, неякісна підготовка ґрунту), ярі зернові культури на фоні несприятливого гідротермічного режиму в період весняно-літньої вегетації в умовах Степу не забезпечують належного рівня врожайності та якості вирощеної продукції. Відповідно зменшуються посівні площі даного виду культур. Слід зауважити, що в структурі посівних площ частка кукурудзи залишається досить високою, всупереч вимогам агротехніки.

Загальний об'єм виробництва зерна залежить як від урожайності зернових культур, так і від площі їх посівів.

Аналізуючи динаміку об'ємів виробництва зерна в Дніпропетровській області, видно, що у 2015 році урожайність зернових культур порівняно з 2000 роком збільшилась на 8,7 ц з 1 га, що пов'язано зі збільшенням посівних площ. Також за досліджуваний період спостерігається тенденція до збільшення валових зборів, однак у 2013 році валовий збір досяг мінімальної позначки за останні 15 років. Слід відзначити значне коливання рівня урожайності зернових культур по роках, що означає значну залежність виробництва від різноманітних факторів (насамперед природних) і свідчить про застосування застарілих технологій виробництва зерна (табл. 2).

Загалом урожайність зернових культур коливається по роках. Так, найнижчий рівень урожайності зернових культур спостерігався в 2013 році, що пов'язано зі складними природними умовами, а найвищий – в 2014 році.

Таблиця 2

**Динаміка об'ємів виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області**

| Роки | Посівна площа, тис. га | Урожайність, ц/га | Валовий збір, тис. т |
|---|---|---|---|
| 2000 | 53,1 | 20,3 | 1571,4 |
| 2010 | 59,1 | 28,5 | 2908,4 |
| 2011 | 59,0 | 25,3 | 2708,6 |
| 2012 | 62,6 | 30,8 | 3456,1 |
| 2013 | 59,4 | 15,6 | 1554,3 |
| 2014 | 61,7 | 31,9 | 3710,3 |
| 2015 | 60,2 | 28,7 | 3317,8 |

*Джерело: обчислено автором за даними [6]*

Вагомим фактором впливу на урожайність зернових культур є кількість внесення добрив (табл. 3).

З даних таблиці видно, що в 2015 році, порівняно з 2000 роком, скоротилося внесення органічних добрив під зернові культури на 2,8 т або на 24,32%. Це пояснюється скороченням поголів'я тварин в господарствах у зв'язку зі збитковістю галузі тваринництва. Поряд з тим, майже в 3,4 рази збільшилося застосування мінеральних добрив під посівні площі зернових культур в області. Це негативно позначилось на урожайності зернових культур. Тому господарства регіону повинні знайти можливості вносити добрива під зернові культури згідно встановлених норм.

Для докладнішого аналізу виробництва зернових культур у Дніпропетровській області розглянемо основні економічні показники рис. 3

Як показує аналіз, виробництво зерна в Дніпропетровській області є високоефективною галуззю АПК. Рентабельність виробництва стрімко зростає і в 2015 році становила 49,4%, що в 2 рази більше,

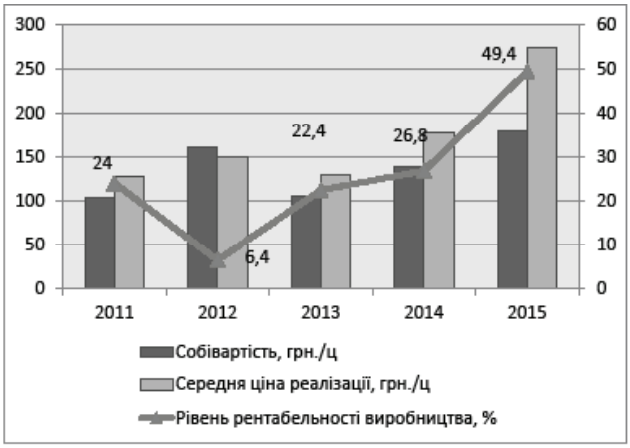



**Рис. 3. Динаміка ефективності виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Дніпропетровської області**

Таблиця 3

**Внесення мінеральних та органічних добрив під зернові культури в господарствах Дніпропетровської області**

| Вид добрив | 2000 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Відхилення 2015 р. від 2000 р. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | +,- | % |
| Мінеральні добрива, т/га | 61 | 121 | 179 | 189 | 196 | 171 | 205 | 144,00 | 336,07 |
| Органічні добрива, т/га | 3,7 | 0,83 | 0,7 | 1,2 | 1 | 0,6 | 0,9 | -2,80 | 24,32 |

*Джерело: обчислено автором за даними [7]*

ніж у 2011 році. Собівартість реалізації також має тенденцію до зростання. У 2015 році собівартість 1 ц реалізованого зерна становила 179 грн., що на 74% більше порівняно з 2011 роком. Аналогічно до собівартості змінюється й ціна продукції, оскільки існує попит, але зростання ціни продукції відбувається повільніше, порівняно зі зростанням собівартості. Середня ціна реалізації зернових в області у 2015 році порівняно з 2011 роком зросла на 114% і становила 273,4 грн/ц. Усе це вказує на те, що є добрі перспективи для дальшого розвитку зерновиробництва і відповідно перспективи для господарств, які займаються виробництвом цієї продукції [7].

За результатами аналізу, можна зробити висновки, що за досліджуваний період в Україні спостерігається суттєве скорочення рівня продуктивності зернових культур, що пов'язано, в першу чергу, з несприятливим ґрунтово-кліматичними умовами. Що й призвело до зниження урожайності.

Основними проблемами, які, на нашу думку, стримують конкурентний розвиток сільськогосподарських підприємств, є:

– зношена матеріально-технічна база господарств. Деякі види основних засобів зношені на 75-90%. Щорічні втрати від несвоєчасного збирання урожаю та неякісної роботи застарілої техніки сягають до 10%;

– використання традиційних технологій вирощування зернових культур з великою кількістю технологічних операцій;

– обмежений доступ до кредитно-фінансових ресурсів через їх дорожнечу. Відсоткові ставки коливаються на рівні 30-40%;

– високий рівень інфляції в економіці країни;

– відсутність регулювання НБУ курсу грошової національної одиниці;

– нестача оборотних засобів для ведення операційної діяльності. Внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин на рівні 40-60% потреби. Скорочення кількості технологічних операцій через економію на ПММ;

– монополізація посередницькими структурами основних збутових каналів зерна. Найбільші зернотрейдери, серед яких Нібулон, Альфред С, Топфер Інтернешенал, Серна, Луї Дрейфус Україна, ДПЗКУ, Кернел, Райз, Бунге, Каргілл, Агротрейд та інші, які експортують до 70-80% зернових культур;

– диспаритет цін на зерно та промислові вироби та продукцію (техніку, мінеральні добрива, засоби захисту рослин тощо);

– скорочення бюджетних дотацій на підтримку виробників зерна;

– переважно сировинне спрямування більшості виробників;

– нестача сховищ для зберігання зерна тощо.

Загалом усі проблеми зводяться до однієї – відсутність достатнього фінансового забезпечення підприємств. Нестача грошових засобів не дає можливості не тільки перейти на технологію No-till, але й оновити й оптимізувати склад машинно-тракторного парку.

Науковими установами розроблено і запроваджено у виробництво сучасні конкурентоздатні інтенсивні технології вирощування зернових культур з урожайністю зерна озимої пшениці 80-100 ц/га. У цих технологіях, поряд із застосуванням традиційних добрив, буде використовуватись побічна продукція попередників як органічних добрив, а також сидеральні добрива. При обробітку ґрунту будуть використовуватись наукові розробки з мінімізації, вологозбереження, суміщення операцій шляхом застосування комбінованих агрегатів, а також технології прямої сівби [5].

Конкурентоздатність підприємств зернового сектору проявляється у доступі до кредитно-фінансових ресурсів, застосуванні інноваційних зразків техніки, впровадженні ресурсозберігаючих технологій вирощування культур, розвиненій логістиці, наявності власних елеваторних потужностей, наявністю підрозділів, які займаються експортом як власного, так і придбаного зерна.

Для вирішенні цих проблем необхідне застосування ряду заходів.

Запровадження системи мінімального і нульового обробітку ґрунту зменшить шкідливий вплив на ґрунт, викиди в атмосферне повітря. Перевагами вказаних ресурсозберігаючих технологій є зменшення кількості одиниць наявних машин та механізмів, водночас збільшення частки потужних та надпотужних видів техніки, використання залишків культур (соломи, сіна тощо) у вигляді органічних добрив.

Для забезпечення функціонування та подальшого розвитку зернового комплексу необхідно забезпечити стабільне державне фінансування галузі [5].

Одним з напрямків підвищення фінансового забезпечення виробників зерна є запровадження механізму заставних та інтервенційних закупок зерна у розмірі 18 млрд. грн. Аграрним фондом України.

Відсутність переробних потужностей у виробників зерна (первинних ланок) та збут за низькими цінами дає можливість розвивати не власну виробничо-переробну базу, а прибутки підприємствам-посередникам, які займаються не тільки експортом сировини, а й реалізацією готової продукції.

Вирішення наведених проблем надасть можливість не тільки підвищити рівень прибутковості вирощування зернових культур, а й змінити структуру збуту з сировинного напрямку на готову продукцію, що підвищить фінансову міцність та конкурентоздатність аграрних підприємств.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В.,Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Безуглий М.Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М.Д. Безуглий, М.В. Присяжнюк. – К. : Аграр. наука, 2012. – 48 с.
3. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / редкол. : М.В. Зубець (голова) та ін. – К. : Аграрна наука, 2010. – 986 с.
4. Пріоритетні завдання аграрної науки України / [М.В. Зубець, В.П. Ситник, М.Д. Безуглий та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2008. – 32 с.
5. Програма «Зерно України – 2015». – К. : ДІА, 2011. – 48 с.
6. Сільське господарство України за 2014 рік: статистичний збірник / Державна служба статистики України; за ред. Н.С. Власенко. – К.: Держаналіт-інформ, 2015. – 394 с.
7. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2015 рік / за ред. Почиталіної І.В. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2016. – 150 с.
8. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

УДК 658.64

**Гончаренко О.В.**
*аспірант кафедри підприємництва та бізнесу*
*Київського національного університету технологій та дизайну*

# УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЮ ПОСЛУГ

У статті відображені результати дослідження особливостей управління конкурентоздатністю послуг сервісного підприємства в сучасних умовах господарювання.Визначено і охарактеризовано чинники, які мають вплив на конкурентоздатність послуги, а саме: якість послуг, ціна, рівень кваліфікації персоналу, технологічний рівень системи надання послуг.
**Ключові слова:** послуга,конкурентоздатність, сервіс, сфера послуг, ринок послуг, сервіс-менеджмент.

**Гончаренко А.В. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ УСЛУГ**
В статье отражены результаты исследования особенностей управления конкурентоспособностью услуг сервисного предприятия в современных условиях хозяйствования. Определены и охарактеризованы факторы, влияющие на конкурентоспособность услуги, а именно: качество услуг, цена, уровень квалификации персонала, технологический уровень системы предоставления услуг.
**Ключевые слова:** услуга, конкурентоспособность, сервис, сфера услуг, рынок услуг, сервис-менеджмент.

**Goncharenko O.V. COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF SERVICES**
In the article is reflected the author's investigation results of the peculiarities of competitiveness management at the service enterprise in the current economic conditions. There are defined and described factors that affect the competitiveness of services, such as the quality of service, price, level of staff skills, and technological level of services provision system.
**Keywords:** service, competitiveness, service, service industries, market of services, service management.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови розвитку економіки України характеризуються як постіндустріальне суспільство. Якщо для індустріальної економіки найбільше значення мали концентрація виробництва, його масовість, то постіндустріальний розвиток характеризується орієнтацією виробничого процесу на задоволення індивідуальних потреб споживача. Відбулася переорієнтація промислового виробництва товарів на надання послуг. Економіка стала сервісною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Стрімкий розвиток сфери обслуговування призвів до посилення зацікавленості науковців її проблемами та перспективами. Багато уваги приділяється дослідженню окремих складових послуги, зокрема конкурентоздатності послуг. Питання управління конкурентоздатністю послуг розглядалося в працях українських та іноземних науковців, таких як В.Е. Гордін [1], В.В. Кулібанова [2], К. Лавлок [3], В.Д. Маркова [4], О.Б. Моргуець [5; 6], О.В. Пащук [7], О. Решетняк [8], Ю.О. Ткаченко [9] та інших. Проте недостатньо розробленими у методичних і практичних аспектах залишаються такі питання: особливості управління підприємством сфери послуг в умовах високої конкуренції; підходи до управління конкурентоздатністю підприємств сфери послуг; визначення чинників, які мають вплив на конкурентоздатність послуги. Тому дослідження цих питань набуло актуальності.

**Постановка завдання.** Розвиток теоретико-прикладних засад управління сервісним підприємством, дослідження особливостей управління та визначення чинників конкурентоздатності послуг в умовах сервісної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В результаті надання послуги утворюються додаткові матеріальні чи нематеріальні вигоди, або ж їх поєднання, які підприємство надає споживачеві в обмін на гроші або щось інше, що має свою цінність. Головна роль послуги як товару – це задоволення потреб конкретного споживача і, як наслідок, отримання прибутку підприємством.

Послуги персоніфіковані, оскільки споживач безпосередньо залучений до процесу надання послуги. Надання послуги можливе, на відміну від товарного виробництва, тільки після отримання замовлення, тобто з появою конкретного клієнта. Виникнення ринків послуг, підвищення конкурентної боротьби за клієнтів вимагають від підприємств орієнтації не тільки на соціальні потреби, а в першу чергу, на індивідуальні потреби людини. У зв'язку з цим, надання послуг, призначене для задоволення конкретних споживчих потреб, стає основою менеджменту сучасного сервісного підприємства, його концепції, методів і прийомів та визначення конкурентної стратегії, що базується на високоякісному сервісі.

Орієнтація підприємств на сервіс підтверджує становлення сервісного етапу розвитку економіки країни. Сервісна економіка вимагає від керівників і менеджерів підприємств сфери послуг зміни світогляду, нових здібностей і застосування нових організаційних форм та методів управління.

Послуги являються об'єктом комерції і розглядаються як конкретний товар, що впливає на кінцевий результат комерційної діяльності підприємства. В умовах сервісної економіки підприємство намагається підвищити корисність послуги для клієнта за рахунок задоволення його індивідуальних специфічних потреб. Чим вища якість послуг, тим більшу користь (дохід) вони приносять підприємству. Висока якість послуги досягається за рахунок встановлення інтерактивних відносин зі споживачем, які постійно відслідковуються і дають змогу максимізувати ступінь задоволення клієнта. Управління підприємством в умовах сервісної економіки відрізняється від індустріального виробництва гнучкістю, швидкістю прийняття рішень, відкритістю.

Розвиток сфери послуг призвів до появи специфічного виду управління – сервіс-менеджменту, що являє собою філософію управління, згідно з якою воно повинне бути принципово орієнтоване, по-перше, на максимально можливе задоволення специфічних потреб конкретного клієнта шляхом надання йому сервісного продукту (самостійної послуги або системи, яка об'єднує матеріальний продукт і супутні послуги), що володіє певним ефектом корисності, тобто якістю, оцінюваною споживачем; по-друге, на створення в організації можливості та умов для виробництва такого продукту (забезпечення персоналом, матеріальними ресурсами, технологією);

по-третє, на пов'язування цілей і інтересів (вигоди) всіх залучених до процесу надання послуги сторін (організації, клієнтів, інших груп інтересів).

Кінцева мета будь-якого підприємства сфери послуг – перемога в конкурентній боротьбі. Перемога – це закономірний підсумок постійних і грамотних зусиль підприємства. Досягнення перемоги залежить від конкурентоздатності послуг підприємства, тобто від того, наскільки вони кращі в порівнянні з аналогічними послугами інших підприємств.

Конкуренція є економічним процесом взаємодії і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту свого продукту, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку. Конкуренція є головною рушійною силою ринку, а сам продукт (послуга) є знаряддям конкурентної боротьби [1]. Ціллю конкурентної боротьби на ринку послуг є клієнт, а отже управління сервісним підприємством повинно бути клієнтоорієнтованим.

Клієнт – головний оцінювач якості послуги. А це призводить до дуже важливої в ринкових умовах істини: всі елементи конкурентоздатності послуги повинні бути настільки очевидні потенційному покупцю, щоб у нього не могло виникнути найменшого сумніву в будь-якій з них.

У свою чергу, клієнтоорієнтованість є науковим підходом, що визначає сучасну концепцію управління підприємством, в основі якого лежать знання про клієнтів та їхні потреби, що дозволяє формувати позитивний клієнтський досвід, споживчу лояльність, утримувати постійних і залучати нових клієнтів за рахунок пропозицій, які об'єктивно враховують інтереси усіх сторін [5].

Управління конкурентоздатністю клієнтоорієнтованого сервісного підприємства повинно ґрунтуватися на таких принципах:

– розуміння потреб споживача і тенденцій їх розвитку;
– знання поведінки і можливостей конкурентів;
– знання стану і тенденцій розвитку ринку;
– знанні навколишнього середовища і його тенденцій;
– вміння створити послугу привабливішу, ніж у конкурента і довести її до споживача так, щоб її переваги були очевидні споживачу.

Клієнт при виборі підприємства сфери послуг керується чинниками, що визначають конкурентоздатність послуги:

– якість послуг;
– ціна послуг;
– рівень кваліфікації персоналу і менеджменту;
– технологічний рівень виробництва.

Послуга як товар може стати конкурентоздатною тільки в тому випадку, якщо вона буде відповідати такому суб'єктивному і багатозначному поняттю, як якість. Якість – головна характеристика послуги, це здатність послуги виконувати свої функції. У поняття якості входять: термін корисності послуги, її надійність, точність, простота і інші цінні властивості. Послуга повинна задовольняти потреби споживача. А якщо вона ще й сприяє задоволенню прихованих (підсвідомих) потреб – статусних, вікових, психологічних, духовних – успіх на ринку буде зміцнений.

Забезпечення якості послуг – це сукупність запланованих і систематично здійснюваних заходів, які створюють необхідні умови для того, щоб послуга задовольняла визначені вимоги. Інакше кажучи, система має забезпечувати впевненість у безвідмовному функціонуванні всіх її складових. Це стосується вимог до обладнання, сировини, матеріалів, комплектувальних виробів, метрологічних засобів, персоналу тощо [9]. Якість послуги також є одним із основних інструментів позиціонування сервісного підприємства на ринку послуг.

Наступним чинником, що визначає рівень конкурентоздатності послуг, є ціна. Ціна – грошове вираження вартості послуги, економічна категорія, що служить для непрямого виміру величини витрачених на виробництво послуги трудових ресурсів і необхідного робочого часу.

На визначення ціни на послуги впливають такі фактори: сукупні витрати виробництва; витрати суспільної праці; якість послуги; функції і властивості послуги; кваліфікація персоналу; податкове законодавство країни; витрати, пов'язані з орендою приміщень для реалізації послуги; популярність підприємства; його маркетингова діяльність; попит і пропозиція на послугу; торгова націнка фірми та інше.

Рівень кваліфікації персоналу і менеджменту є наступним чинником, який впливає на конкурентоздатність послуг. Саме від персоналу залежить продуктивність підприємства сфери послуг. Високий рівень базової освіти дозволяє фахівцям підприємств швидко навчатися, освоювати нові професії та отримувати навички, необхідні для роботи в умовах ринку. Персонал, який зацікавлений в результатах діяльності підприємства, зміцнює корпоративну культуру, підвищує якість бізнесу-процесу на кожному етапі, тому від задоволеності персоналу прямо залежить задоволеність клієнтів підприємства. Таким чином, наявність кваліфікованого персоналу є істотною перевагою, що сприяє забезпеченню конкурентоздатності послуг сервісного підприємства.

Технологічний рівень системи надання послуг також істотно впливає на конкурентоздатність послуги. Система надання послуг складається з обладнання, засобів обслуговування, технологічних процедур, внутрішньоорганізаційних правил і організаційної культури. Система надання послуг на сервісних підприємствах повинна розроблятися з урахуванням новітніх досягнень у цій сфері, а також бути орієнтована на зручність клієнта й сервісного службовця, обслуговуючу систему доставки в процесі надання послуги. Більшість підприємств сфери послуг здійснюють надання не однієї, а кількох послуг, які можна розділити на основні й додаткові послуги. Необхідною умовою для задоволеності потреб клієнта є бездоганне виконання основної послуги, надання якісних додаткових послуг не буде мати значення, якщо не буде якісно виконана основна послуга. Тому систему доставки необхідно проектувати, орієнтуючись на основну послугу [6].

До чинників, що знижують конкурентоздатність підприємства сфери послуг і потребують особливої уваги, віднесено: застаріле обладнання і технології, недостачу кваліфікованого персоналу, відсутність раціональної організації виробництва, неефективну маркетингову політику і слабкий менеджмент.

Отже, на сучасному етапі сервісним підприємствам необхідно сконцентрувати свої зусилля на виявленні найбільш впливових чинників у своєму внутрішньому середовищі та спрямувати розвиток у напрямі вдосконалення цих чинників. Таким чином підприємства зможуть зміцнити свої конкурентні позиції з мінімальними витратами.

**Висновки з проведеного дослідження.** Головним чинником, що обумовлює конкурентоздатність сервісного підприємства, є здатність задовольняти потреби клієнтів. Клієнтоорієнтованість означає, що останній

перебуває в центрі уваги підприємства, яке має прагнути якомога краще зрозуміти тенденції розвитку його системи потреб. З іншого боку, підприємство і ринок певною мірою може впливати на поведінку споживача.

Надання послуг пов'язане з високим рівнем конкуренції на ринку, тому необхідно приділяти велику увагу управлінню конкурентоздатністю послуг сервісного підприємства. Необхідне застосування комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства, розвивати систему цілей і задач, вирішення яких дозволить забезпечити якість послуг, поліпшити збут, раціональну й ефективну роботу підприємства в цілому.

У перспективі подальших розвідок в цьому напрямку планується розробка методичних засад управління конкурентоздатністю сервісного підприємства в умовах кризи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Гордин В.Э. Менеджмент в сфере услуг :учебник. / В.Э. Гордин, М.Д. Сущинская, М.В. Волошина, О.С. Коротеева, В.В.Тютюник, И.А. Желтякова, Л.В. Хорева.– СПб. : Изд. дом «Бизнесс-пресса», 2007. – 271 с. – ISBN 5-8110-0118-5
2. Кулибанова В.В. Маркетинг сервисных услуг / В.В. Кулибанова. [Текст] – СПб. : Вектор, 2006. – 196 с. – ISBN: 5-9684-0284-9
3. Лавлок К. Маркетинг послуг : персонал, технологи, стратегии / К.Лавлюк.– М. : Вильямс, 2005. – 1008 с.– ISBN 5-8459-0648-2
4. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. / В.Д. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 126 с. – ISBN 5-279-01552-0
5. Моргулець О.Б. Клієнтоорієнтована модель сервіс-менеджменту / О. Б. Моргулець // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 9, 2014. – С. 111-115.
6. Моргулець О.Б. Менеджмент сфери послуг: навч. посібник/ О.Б. Моргулець. – К. : ЦУЛ, 2012. – 384 с. – ISBN 978-611-01-0304-6
7. Пащук О.В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід / О.В. Пащук.– К.: Професіонал, 2005. – 560 с. – ISBN 966-8556-47-X
8. Решетняк О. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг / О. Решетняк. – Х. : Фактор. 2008. – 544 с. – ISBN 978-966-312-770-5
9. Ткаченко Ю.О. Сучасні підходи до визначення критеріїв якості послуг в регіоні [Електронний ресурс] / Ю.О. Ткаченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/ 2010_35/Zm/16PDF.pdf


УДК 338.2


**Готра В.В.**
*доктор економічних наук,*
*професор кафедри економіки підприємства*
*Ужгородського національного університету*

**Данайканич О.В.**
*старший викладач кафедри економіки підприємства*
*Ужгородського національного університету*

**Візор І.Є.**
*студентка*
*Ужгородського національного університету*


# ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ


В статті розглянуто основні проблеми розвитку організаційної структури підприємства, дано оцінку можливості реалізації самодіагностики як дієвого та найбільш доступного методу вдосконалення організаційної системи управління в умовах структурної перебудови та глобалізації економіки. Зазначено фактори, що мають бути враховані при прийнятті рішень про внесення коректив в організаційну структуру, запропоновано етапи оптимізації організаційної структури підприємства. Вказано завдання вдосконалення організаційної структури системи, прийняття та реалізації яких спрямовано на забезпечення економічного і соціального розвитку організації.


**Ключові слова:** організаційна структура управління, система управління, методи удосконалення організаційних структур, самодіагностика, резерви підвищення ефективності організаційних структур управління.


**Готра В.В., Данайканич О.В., Визор И.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗИЦАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В статье рассмотрены основные проблемы развития организационной структуры предприятия, дается оценка возможности реализации самодиагностики как действенного и наиболее доступного метода совершенствования организационной системы управления в условиях структурной перестройки и глобализации экономики. Указаны факторы, которые должны быть учтены при принятии решений о внесении корректив в организационную структуру, предложены этапы оптимизации организационной структуры предприятия. Указаны задачи совершенствования организационной структуры системы, принятия и реализации которых направлены на обеспечение экономического и социального развития организации.


**Ключевые слова:** организационная структура управления, система управления, методы совершенствования организационных структур, самодиагностика, резервы повышения эффективности организационных структур управления.


**Hotra V.V., Danaikanych O.V., Vizor I.E. IMPROVING THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF AN ENTERPRISE UNDER MODERN CONDITIONS**

The article deals with the main issues of developing the organizational structure of an enterprise, evaluates the possibility to conduct self-diagnosis as an available and most efficient way of improving the organizational system of management under the conditions of structural reformation and global economy. The author specifies the factors that have to be taken into account in the process of making decisions on introducing changes into the organisational structure, suggests stages to optimize the organizational structure of a

company. Furthermore, tasks are set out to improve the organizational structure of the system. Their adoption and realization is directed at maintaining the economic and social development of the organization.

**Keywords:** organizational structure of management, system of management, methods of improving organizational structures, self-diagnosis, reserves for increasing the efficiency of organizational structures of management.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні зміни, які останнім часом відбуваються в економіці України, вимагають оновлення та вдосконалення наявних організаційних структур управління підприємствами та формування структур, адаптованих до функціонування в умовах глобалізації економіки. Для кожної організації існує найкраща і тільки їй притаманна організаційна структура управління (далі ОСУ), тому кожна організація сама повинна будувати структуру управління, прийнятну лише для неї. Будь-яка організація має певні особливості використання технологічного устаткування, професіоналізму та особистісних якостей персоналу, правил і традицій співробітництва між працівниками. Головною особливістю управління підприємством в сучасних умовах є те, що ефективна система управління – це, перш за все, система, що здатна забезпечити швидку адаптацію підприємства до змін бізнес-середовища за умов максимально можливого врахування запитів і задоволення потреб потенційних споживачів. Отримання прибутку має розглядатися виключно як результат ефективного функціонування такої управлінської системи.

Необхідність розвитку інноваційної спрямованості організаційних структур обумовлена об'єктивною потребою сучасної світової ринкової економіки, яка на світовому ринку представлена ефективною та надійною системою управління процесами залучення інвестиційних ресурсів за умов активізації інновацій. Більше того, через необхідність економії коштів та високу вартість послуг зовнішніх експертів, особливу увагу слід приділити також такому напряму управлінського аналізу як самодіагностика ОСУ. На нашу думку, в результаті систематичного застосування самодіагностики стає можливим забезпечити належну якість ОСУ та попередити виникнення кризових станів в структурі.

Отже, комплексна діагностика ОСУ стає вкрай актуальним та обов'язковим елементом усієї системи управління організаційною структурою, що сприятиме стабільному розвитку підприємства у складних економічних умовах та отриманню найвищих фінансових результатів його діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні науковці пропонують багато підходів до аналізу або діагностики ОСУ підприємством. У своїх працях більшість з науковців використовують здебільшого кількісні методи досліджень та не концентрують увагу на тому, які спеціалісти та підрозділи мають проводити таку діагностику. Найбільш ґрунтовно кількісні методи досліджень ОСУ представлені такими ученими, як Т.В. Гринько [3], О.Є. Кузьмін [4], С.І. Нестерова [6], С.В. Хайниш [12], А.О. Харченко [13] тощо. Слід зазначити, що в роботі І.В. Сіменко [9] для оцінки ОСУ використано як кількісні, так і якісні методи, що сприяє найбільш системній та достовірній оцінці організаційної структури управління підприємством.

**Постановка завдання та формулювання цілей.** Основними цілями дослідження є визначення основних методів та етапів удосконалення організаційних структур управління, що сприятимуть підвищенню здатності підприємств підтримувати і розвивати конкурентні позиції в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомо, що існує низка вимог, яким має відповідати організаційна структура, найважливіші з яких: прозорість, хороша керованість, гнучкість, рентабельність [2]. Організаційна структура повинна відповідати стратегії організації, забезпечити оперативну взаємодію з зовнішнім середовищем організації, якісне та своєчасне досягнення основних цілей організації [10]. Оптимізація організаційної структури підприємства націлена на створення такої моделі, яка є адекватною постійно змінюваним внутрішнім та зовнішнім умовам функціонування підприємства. Вдосконалення організаційної структури як напрям управління організаційним розвитком підприємства направлене на вирішення організаційних проблем шляхом формування нової організаційної структури, розподіл та перерозподіл функцій та відповідальності.

Різноманітність та складність організаційних структур, факторів та їх визначальних умов, об'єктивно зумовлюють існування різноманітних методів удосконалення останніх. Найбільш відомі методи: експертний, метод порівняння та аналогії, метод структуризації мети, організаційного моделювання та метод самодіагностики.

У сучасних умовах оперативного висвітлення кращого досвіду управління вітчизняними і зарубіжними підприємствами найбільшого поширення набули методи аналогій і порівнянь та метод експертних оцінок. Більш ефективні методи, наприклад, організаційне моделювання та самодіагностика, практично до останнього часу не застосовувалися [5].

Експертний метод полягає в попередньому дослідженні чинної структури управління, виявлення її слабких місць. З цією метою проводять діагностичне обстеження системи управління, щоб вивчити її стан на основі порівняння фактичних значень відповідних показників з нормативними і плановими їх значеннями. Аналіз цих показників дає змогу встановлювати недоліки резервів у діяльності системи управління, поставити їм точний діагноз. Перевагою експертного методу є оперативність отримання результатів аналізу та розробка рекомендацій щодо усунення недоліків організаційних структур.

Метод порівняння та аналогії полягає у використанні при вдосконаленні організації управління елементів механізму управління, організаційних форм та рішень, які виправдали себе на практиці на підприємствах із подібними умовами. Цей метод передбачає розробку та вдосконалення типових структур управління, норм керованості, типового складу функцій управління. Зміст методу полягає у виділенні груп однорідних підприємств, які визначаються на основі обсягів і складності робіт з управління [15].

Перевагою методу самодіагностики є те, що жоден сторонній фахівець, навіть достатньо високої кваліфікації, за короткий проміжок часу, відведений на діагностику, не зможе знайти всі «вузькі» місця організаційної структури управління підприємством. Тому, ми вважаємо, що в основі систематичного і результативного аналізу лежить в першу чергу самодіагностика ОСУ працівниками цього підприємства. У зв'язку з цим, пропонується створення системи внутрішньої документації для її вдалого здійснення, а саме карта самодіагностики типології

організаційної структури управління. Використання цього документа дає можливість визначити тип чинної організаційної структури управління підприємства. Необхідність його розробки зумовлена тим, що більшість керівників, особливо в фірмах середнього та малого бізнесу, не мають уявлення, до якого типу відноситься структура управління, яка діє в їх компанії; який рівень делегування повноважень застосовується у цей час; якою мірою чинна організаційна структура відповідає організаційній культурі підприємства. Наступним документом є карта типових переваг і недоліків різних ОСУ з огляду на швидкість прийняття управлінських рішень. Цей документ містить систематизовану інформацію, яка необхідна управлінцям для орієнтації та вдалого застосування переваг певної структури та зменшення негативного впливу недоліків. Він також допомагає визначити відповідність ОСУ місії та стратегії підприємства. Окрім того, доцільно розробити анкету для самодіагностики рівня наближення організаційної структури управління підприємства до фази біфуркації. За її допомогою можна вчасно виявити біфуркаційні явища, які періодично виникають в ОСУ та прийняти відповідні заходи для виходу з цього стану шляхом адаптації чи упередження. Внутрішньофірмовий стандарт «Організація діагностики якості організаційної структури управління». Такий документ – це методичний матеріал для аналітиків підприємства. Він дозволяє прискорити темпи проведення діагностики, налагодити (організувати та систематизувати) аналітичну діяльність в компанії. Завдяки застосуванню внутрішньофірмового стандарту підвищується якість аналітичної роботи. Це пов'язано з тим, що при розробці документу враховані вимоги Міжнародних стандартів ДСТУ ISO 9000-2001, Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості й етики та інших нормативних документів. Використання документу сприяє належній якості технології діагностики ОСУ та відповідному оформленню її результатів у формі звіту. Окрім цього, застосування цього стандарту зменшує кількість роботи аналітиків в ході аналізу структури управління та підвищує ефективність функціонування відділу економічного аналізу.

Вибір конкретного методу проведення робіт з удосконалення організаційної структури управління залежить від характеру проблем, наявності ресурсів, кваліфікованих виконавців та інших умов. Будь-які зміни організаційної структури управління мають здійснюватися з урахуванням того, що вони забезпечать кращі умови для досягнення організацією своїх цілей, підвищать ефективність управління нею [1].

З метою своєчасного виявлення резервів підвищення ефективності чинних організаційних структур управління підприємствами в умовах розвитку конкурентного середовища необхідно систематично здійснювати аналіз функціонування всіх елементів структури підприємства. Особливу увагу слід звертати на рівень підтримання постійних і зворотних зв'язків між ланками управління, чітке виконання кожною із них визначених поточних завдань, забезпечення необхідними ресурсами для досягнення поставлених цілей. У разі виявлення суттєвих відхилень окремих ланок від поставлених цілей необхідно оперативно вносити відповідні зміни в побудову структури управління. Ці завдання мають виконувати керівники та їх заступники вищої ланки управління підприємством [14].

У ринковій економіці всі проблеми визначення нормативів ефективності організаційної структури управління покладено на підприємця або економістів, що разом з керівниками підприємств повинні обирати нормативи ефективності. Вибір нормативів залежить насамперед від конкретних завдань, що стоять перед підприємством, фінансових умов роботи, сфери діяльності, економічної кон'юнктури, рівня інфляції, конкретних цілей розвитку та ін.

Серед найважливіших факторів, які мають бути враховані при прийнятті рішень про внесення коректив в організаційну структуру управління, можна назвати [8]:

– наскільки швидкою повинна бути віддача заходу («швидкий» ефект дає можливість швидко повернути витрачені кошти, але збільшує ризик провалу і не дозволяє зайняти надійні позиції, наприклад, у виробничій сфері);

– сфера діяльності (комерційна діяльність дає можливість швидко «обертати» гроші, реалізація виробничих програм збільшується в часі, але при успішній реалізації дозволяє згодом одержувати стабільний позитивний результат);

– галузь (сектор) діяльності (безглуздо було б очікувати однакової швидкості віддачі в легкій промисловості й у лісовому господарстві, де потрібно чекати результат десятки років);

– значення аналогічних показників ефективності у можливих конкурентів на ринку;

– показники ефективності обігу коштів в можливих альтернативних сферах використання капіталу (розміщення на депозиті в банку, придбання цінних паперів, інвестування в інші напрямки діяльності);

– конкретні цілі діяльності, наприклад, соціальних або екологічних завдань, що не підлягають грошовій оцінці; той факт, що лісове господарство менш рентабельна галузь, не означає, що держава може від неї зовсім відмовитися; так само на кожному підприємстві можуть бути свої соціальні завдання, які необхідно вирішувати, незважаючи на незначну рентабельність або навіть збитковість вкладення коштів; відповідно, ці міркування повинні впливати і на значення нормативу (не виключено, що в деяких випадків він може бути від'ємним, тобто давати планову збитковість).

Кожен із зазначених підходів має свої переваги і недоліки, а головне – свою специфічну сферу застосування.

Удосконалення організаційної структури передбачає вирішення всіх поточних питань, що стосуються виробництва, маркетингу, фінансів, персоналу та іншого на рівні цехів та виробництв, а рішення питань стратегічного характеру – на рівні центрального апарату управління [11, с. 225]. Ефективність організаційної структури управління, яка в кінцевому підсумку виявляється в успішному рентабельному функціонуванні підприємства, може бути досягнута лише за виконання умов, що не суперечать економічним законам, рівню розвитку продуктивних сил суспільства та етапу розвитку підприємства.

Метою вдосконалення організаційної структури системи підприємства є забезпечення прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень, які спрямовані на забезпечення економічного і соціального розвитку організації. Це передбачає необхідність вирішення таких завдань [7]: 1. Забезпечення відповідності у межах організаційної структури управління прав розпорядження всіма видами ресурсів і відповідальності за їх раціональне використання; 2. Закріплення відповідальності за якість управлінських рішень за певним органом або суб'єктом управління, а за їх реалізацію – за конкретним відповідальним виконавцем; 3. Скорочення числа суб'єктів

регіонального управління, які ухвалюють вирішення конкретної регіональної проблеми; 4. Виключення можливості (необхідності) виконання однакових функцій різними органами (суб'єктами) регіонального управління; 5. Надання органам регіонального управління прав прийняття рішень (відповідних повноважень) при покладанні відповідальності за контроль над їх виконанням; 6. Здійснення спеціалізації підрозділів щодо максимального виконання однорідних видів управлінської діяльності; 7. Забезпечення єдності цілей і інтересів взаємозв'язаних підрозділів у межах структури управління.

Оптимізацію організаційної структури підприємства слід проводити поетапно:

1. Вибір зовнішніх консультантів або формування внутрішньої команди фахівців для розробки та реалізації стратегії організаційного розвитку підприємства.

2. Формування мети організаційних змін на підприємстві. Метою організаційних змін є досягнення відповідності організаційної структури підприємства постійно змінюваним внутрішнім та зовнішнім умовам функціонування.

3. Розробка стратегії організаційного розвитку підприємства. Така стратегія повинна орієнтуватися на економічну стратегію підприємства та містити заходи щодо змін організаційної структури підприємства, проекти нормативних документів, проект плану підготовки та перепідготовки управлінських кадрів, терміни реалізації.

4. Розрахунок витрат на реалізацію організаційних змін, обсяг яких залежить від масштабу змін, вибір та оптимізація джерел фінансового забезпечення реалізації стратегії.

5. Аналіз внутрішніх можливостей реалізації розробленої стратегії організаційного розвитку підприємства на основі самодіагностики (компетенція персоналу, мотивація персоналу, відповідність розробленої стратегії цілям підприємства тощо).

6. Попередня оцінка ефективності стратегії організаційного розвитку, доцільності та своєчасності проведення запропонованих змін.

7. Реалізація стратегії організаційного розвитку підприємства та оцінка ефективності її реалізації.

Не всі організаційні зміни мають позитивні наслідки психологічного та матеріального характеру для персоналу підприємства, тому необхідно приділяти увагу можливості своєчасного передбачення реакції колективу для розробки заходів щодо усунення її через позиціонування позитивних результатів для підприємства при їх реалізації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Удосконалення організаційної структури підприємства, насамперед, передбачає процес внесення коректив в організаційну структуру управління. Як вже перевірено на практиці багатьох підприємств, введення незначних змін має більше шансів на успіх, ніж значні зміни. Заохочення співробітників до виконання поставлених цілей дозволить їм краще оцінити свою причетність і посилить їх відповідальність за передбачувані зміни. Проблема вибору методу аналізу та критеріїв оцінки результативності перетворень ще потребує подальших досліджень.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Бондарчук Л.В. Удосконалення організаційної структури підприємства в системі ефективного менеджменту персоналу: [стаття] / Л.В. Бондарчук – Х.: ХГУ, 2008. – 4 с.
2. Гагарский В. Оптимизация оргструктуры управления компанией / В. Гагарский – [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intalev.ru/.
3. Гринько Т.В. Оптимизация организационной структуры управления предприятием / Т.В. Гринько // Економіка промисловості. – 2009. – № 1(44). – С. 157–164.
4. Кузьмін О.Є. Економічне оцінювання організаційних структур управління корпораціями / О.Є. Кузьмін, Л.С. Нождак, О.В. Мукан // Менеджер. – 2007. – № 1 (39). – С. 186–195.
5. Мошек Г.Є. Менеджмент підприємства: Підручник / Г.Є. Мошек, Л.А. Гомба, Л.П. Піддубна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 371 с.
6. Нестерова С.И. Модель комплексной диагностики организационной структуры управления предприятия / С.И. Нестерова // Экономика [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/modelkompleksnoy – diagnostiki-organizatsionnoy-struktury-upravleniya-predpriyatiya
7. Продіус І.П. Удосконалення організаційної структури управління промислового підприємства [Електронний ресурс] / І.П. Продіус, М.П. Пріступа // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 17-22.
8. Прудникова І.М. Технологія діагностики якості організаційних структур управління підприємствами / І.М. Прудникова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган- Барановського. Серія «Економічні науки» – 2013. – 4 (60). – С.102–108.
9. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія / І.В. Сіменко – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. – 394 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов – М.: Дело, 2005.
11. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: Підручник / Л.І. Федулова, І.В. Сокирник, В.В. Стадник – К.: Либідь, 2003. – 445 с.
12. Хайниш С.В. Структура организации: от реальности до виртуальности. Принципы организационно-структурного обеспечения инновационных процессов на предприятии / С.В. Хайниш, Н.Ю. Токарева. – М.: ЛЕНАНД, 2008. – 232 с.
13. Харченко А.А. Совершенствование организационной структуры управления в условиях динамичного развития компаний / А.А. Харченко // Научные записки НГУЭУ. Менеджмент и право – 2010. – 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://nsuem.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID=3354
14. Христенко Л.М. Удосконалення оцінки ефективності управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економ. та управління під-ми" / Л.М. Христенко – К., 2008. – 20 с. 5.
15. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник. / А.В. Шегда – К.: Знання, 2004. – 687 с.

УДК 658.27

**Готра В.В.**
*доктор економічних наук,*
*доцент кафедри економіки підприємства*
*Ужгородського національного університету*

**Ріпич В.В.**
*студентка*
*Ужгородського національного університету*

**Дячок А.В.**
*студентка*
*Ужгородського національного університету*

# УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена пошукам шляхів, які забезпечать підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Дано порівняльний аналіз підходів до визначення сутності основних засобів. У статті висвітлено основні показники, які показують ефективність використання основних засобів, а також розглянуто можливі варіанти вдосконалення значень цих показників.

**Ключові слова:** основні засоби, удосконалення використання основних засобів, фондовіддача, показник екстенсивного завантаження обладнання, показник інтенсивного навантаження обладнання, просте обладнання.

**Готра В.В., Рипыч В.В., Дячок А.В. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Статья посвящена поискам способов, которые обеспечат повышение эффективности использования основных средств предприятия. Дан сравнительный анализ подходов к определению сущности основных средств. В статье отражены основные показатели, которые показывают эффективность использования основных средств, а также рассмотрены возможные варианты совершенствования значений этих показателей.

**Ключевые слова:** основные средства, совершенствование использования основных средств, фондоотдача, показатель экстенсивной нагрузки оборудования, показатель интенсивной нагрузки оборудования, простое оборудование.

**Hotra V.V., Ripych V.V., Dyachok A.V. IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS IN ORDER TO ENHANCE ECONOMIC ACTIVITIES**

The article is devoted to finding ways that will ensure more efficient use of fixed assets of the company. It is given a comparative analysis of approaches to determining the nature of fixed assets. The article highlights key indicators that show the effectiveness of fixed assets, and options for improving the values of these parameters are considered.

**Keywords:** fixed assets, improvement of fixed assets, fixed assets turnover ratio, factor of intensive load equipment, factor of extensive load equipment, idle time of equipment.

**Постановка проблеми.** Подолання спаду виробництва, масштабна модернізація та відновлення відтворювального процесу в усіх його ланках є найбільш важливими проблемами сучасної економіки України. Усе це відбувається водночас з повною відсутністю або нестачею власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів вітчизняних підприємств, застарілою матеріально-технічною базою та недосконалою законодавчою базою, що тією чи іншою мірою регламентує їх діяльність. Від ефективного та раціонального використання основних виробничих фондів значною мірою залежать фінансовий стан підприємства та його виробничо-господарська діяльність. Надійність, довговічність та модернізація основних засобів, відповідно до останніх досягнень у сфері науки і техніки, є головними проблемами, від яких залежить подальша робота підприємства. Ефективне використання основних фондів приводить до збільшення обсягу виробництва. Отже, на перший план у роботі підприємства виходить саме питання ефективності, і саме від його вирішення залежать фінансовий стан підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Чимало вітчизняних і зарубіжних науковців присвятили свою діяльність вивченню питань щодо удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності. Теоретичні та практичні аспекти цього питання висвітлені у роботах таких вчених, як С.Ф. Покропивний [2], С.В. Мочерний [4], В.Н. Сердюк [6], В.Г. Андрійчук, В.М. Івахненко, В.В. Бабич, В.Д. Базилевич, І.В. Ковальчук.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних засобів. Після розгляду наукових праць названих вчених можна зробити висновок про те, що питання удосконалення використання основних засобів вивчені недостатньо, залишаються дискусійними питання щодо визначення основних засобів економічної категорії, їх класифікації, дослідження галузевих особливостей формування та відтворення, забезпечення ефективності їх використання.

**Мета статті** полягає у пошуку шляхів удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній економічній літературі існує чимало пояснень терміна «основні засоби». Так, С.Ф. Покропивний визначає основні засоби як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі; їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється (на платні послуги), частинами за ступенем зношення [2].

В.Н. Сердюк визначає основні засоби як засоби праці, ціна яких перевищує встановлений підпри-

ємством вартісний ценз, а термін експлуатації яких перевищує один рік (чи операційний цикл, якщо він більший за рік), в первісній натуральній формі як засоби праці (машини, обладнання, прибори та інструменти) чи як матеріальні умови праці (будівлі, споруди, інвентар) [6, с. 125].

Згідно із законодавством основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року [5].

На виробничу структуру основних засобів впливають такі фактори:

– характер продукції, що випускається, її складність і особливості виробництва;
– тип виробництва;
– технічний рівень виробництва;
– рівень концентрації, спеціалізації, кооперування, комбінування і диверсифікації виробництва;
– географічні та кліматичні умови розташування підприємства (тобто розміщення підприємств на території країни).

Кожний фактор по-різному впливає на структуру виробничих засобів. Поліпшити структуру можна за рахунок оновлення та модернізації устаткування, ефективнішого використання виробничих приміщень, установлення додаткового устаткування на вільній площі та ліквідації зайвого й малоефективного устаткування.

Удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності полягає в досягненні найбільших результатів за відповідного рівня розвитку продуктивних сил порівняно з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту.

Кращих результатів підприємство може досягти шляхом своєчасного переозброєння виробництва, яке полягає в застосовуванні нової техніки, більш продуктивної та економічної. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу дасть змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприятиме економії матеріальних витрат, підвищуватиме культуру та безпеку виробництва.

Подовження періоду функціонування основних фондів дасть змогу зменшити обсяг щорічної заміни спрацьованих засобів праці, а за рахунок цього дасть можливість спрямовувати більше ресурсів на розширене відтворення, але при цьому знижуватиметься загальна продуктивність діючих основних фондів. Саме тому терміни експлуатації машин і устаткування мають бути оптимальними на підприємстві, тобто такими, що забезпечують найменші витрати суспільної праці на їх виготовлення і використання у виробничому процесі протягом усього періоду їх функціонування.

Оновлення основних засобів на більшості підприємств є досить незначним. Така ситуація є надзвичайно загрозливою. В умовах ринкової економіки це може зумовити проблеми функціонування та виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Оновлені основні засоби повинні мати більш високі якісні параметри порівняно з якісними параметрами основних фондів, що вже функціонують.

Найбільш узагальненим показником, що характеризує рівень використання діючих основних виробничих засобів, є показник фондовіддачі – випуск продукції на одну грошову одиницю вартості основних засобів по галузі, підприємству чи об'єкту.

Основними способами підвищення показника фондовіддачі є:

1) збільшення часу роботи машин, устаткування (введення в дію нового устаткування; ліквідація внутрізмінних простоїв; скорочення часу ремонту обладнання);
2) оптимальне завантаження техніки;
3) технічне вдосконалення виробничих основних засобів, тобто реконструкція та модернізація устаткування.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних засобів на підприємстві є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість виробленої продукції за ознакою наявності основних засобів залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом визначеного періоду часу, тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого – від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження).

Отже, усю сукупність заходів щодо удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності можна умовно поділити на дві групи:

– збільшення екстенсивного завантаження;
– підвищення інтенсивного навантаження.

**Рис. 1. Механізм підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві [3, с. 170]**

Коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування визначається відношенням фактичної продуктивності устаткування, що використовується на підприємстві, до його нормативної продуктивності, тобто технічно обґрунтованої, прогресивної. Він передбачає підвищення ступеня завантаження виробничих потужностей в одиницю часу.

Статистична звітність містить систему підсумкових взаємозалежних показників, що характеризують результати й умови діяльності підприємства за встановлений період часу, і є основним інструментом процедури оцінки ефективності господарської діяльності підприємства [1]. Проте не кожне підприємство вважає за доцільне вносити в неї точну інформацію про час роботи, простоїв та перерв виробничого обладнання.

На багатьох організаціях відсутній облік цілоденних та внутрішньо-змінних простоїв. У частині другій статті 113 Кодексу законів про працю України зазначається, що про початок простою, крім простою структурного підрозділу чи всього підприємства, працівник повинен попередити власника або уповноважений ним орган чи бригадира, майстра, інших посадових осіб. У законодавстві не встановлено положення про те, письмово чи усно повинно відбуватися таке повідомлення. Через цю обставину багато підприємств не приділяє належного значення цим повідомленням, інколи навіть ігноруючи їх. Відсутність подібного обліку зумовлює неможливість точного розрахунку двох вищенаведених показників, а це робить недостовірним визначення резервів удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок збільшення екстенсивного та інтенсивного завантаження основних засобів.

Таким чином, вважаємо доцільним запровадити на підприємствах документальне оформлення актів простою. В акті зазначають обставини та причини простою, точний початок і дату його закінчення, наслідки та пропозиції роботодавцю щодо способів подолання наслідків.

Слід також чітко зазначати початок та закінчення регламентованих перерв – час, коли робітник не працює з причин, заздалегідь передбачених, об'єктивно необхідних, зумовлених технологією і організацією виробництва. Облік цього виду простою необхідний для того, щоб оптимізувати процес виробництва.

Якщо на підприємстві наявний облік простоїв, то фахівцям не коштуватиме значних зусиль визначити основні причини втрат робочого часу обладнання та відповідно до цього розробити комплекс заходів, які допоможуть передбачити та попередити майбутні можливі причини зупинки виробничого процесу.

Відповідно до отриманих даних під час розрахунку коефіцієнтів завантаження обладнання розробляють основні шляхи удосконалення використання основних засобів з метою підвищення ефективності господарської діяльності.

Екстенсивне поліпшення використання основних засобів передбачає збільшення часу роботи технічних засобів шляхом скорочення і ліквідації їх внутрізмінних простоїв за рахунок підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення основного виробництва робочою силою, сировиною, матеріалами, паливом тощо. Підприємство значно поліпшить екстенсивне завантаження засобів праці, якщо знизить частку недіючого устаткування, а також виведе з експлуатації зайве й неефективне устаткування, зможе організувати завдяки цьому повноцінну двозмінну роботу [7, с. 54].

Інтенсивне поліпшення використання основних засобів передбачає підвищення ступеня завантаження виробничих потужностей за одиницю часу. Підприємство зможе досягнути цього за рахунок модернізації діючих машин і механізмів, встановлення оптимального режиму їхньої роботи. До важливих факторів, що зумовлюють зростання продуктивності устаткування за одиницю часу, належать також запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів [7, с. 54].

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних засобів мають своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування. Для підтримування порівняно високого технічного рівня виробництва на підприємствах треба щорічно замінювати 4–6% і модернізувати 6–8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці [8].

Щоб використовувати основні засоби справді ефективно, значну увагу слід приділяти не тільки вивченню і вдосконаленню технічних параметрів обладнання, але й залученню спеціалістів під час проведення капітальних ремонтів. Також доцільно користуватися послугами висококваліфікованих маркетологів в питаннях дослідження ринку, удосконалювати планування, управління й організацію праці та виробництва. Слід також звернути увагу на повноту використання можливостей наявних основних фондів: якщо устаткування не використовується на повну потужність, то слід подумати про вигоду продажу чи здачі в оренду основних засобів, які не використовуються, а також у разі потреби застосовувати орендне устаткування з метою підвищення ефективності виробництва.

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Вдосконалення використання основних засобів повинно містити в собі декілька головних груп резервів, які сприятимуть підвищенню ефективності господарської діяльності.

1) Технічне вдосконалення засобів праці:

– повна модернізація наявного обладнання згідно з останніми досягненнями НДДКР;

– комплексна автоматизація виробництва;

– виведення з експлуатації застарілого устаткування;

– усунення вузьких місць і диспропорцій у виробничій діяльності;

– переобладнання допоміжних та обслуговуючих виробництв;

– більш ефективне використання площ виробничих приміщень шляхом встановлення додаткового обладнання.

2) Збільшення тривалості роботи активної частини основних засобів:

– продаж чи здача в оренду основних засобів, потужність яких на підприємстві використовується не повною мірою;

– оптимізація процесів ремонтного обслуговування;

– чіткий облік та зниження простоїв та перерв шляхом запровадження відповідної системи звітності.

3) Оптимізація процесу організації та управління виробництвом:

– оптимізація організаційно-управлінської структури виробництва та управління;

– налагодження тісних зв'язків із постачальниками задля постійного та безперебійного забезпечення матеріально-технічними ресурсами;

– комп'ютеризація процесів управління;
– підвищення кваліфікації робочого персоналу;
– створення матеріальних стимулів для працівників, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Саме вдосконалення використання основних засобів буде сприяти збільшенню виробництва продукції, підвищенню продуктивності праці та рентабельності, зниженню собівартості продукції.

Подальшого пошуку потребує питання вивчення і впровадження на підприємствах обліку простоїв. Саме цій тематиці будуть присвячені подальші дослідження з цієї теми.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Вишневський В.В. Промислова політика: теоретичний аспект / В.В. Вишневський // Економіка України. – 2012. – № 2 (603). – С. 4–16.
2. Економіка підприємства : [підручник] / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 3-тє вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 100–127.
3. Экономика предприятия : [учебн. пособие] / [Л.Н. Нехорошева и др.] ; под ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск : БГЭУ, 2008. – 719 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000– . – Т. 1. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – 2000. – 864 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
6. Сердюк В.Н. Бухгалтерский учет : [учебное пособие] / В.Н. Сердюк. – 9-е изд., доп. – Донецк : ДонНУ, 2009. – 595 с.
7. Сідун В.А. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.
8. Яшан Ю.В. Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів / Ю.В. Яшан // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки – 2012 – № 22. – Ч. II. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/66.pdf.


УДК 338.45.621

**Гречко А.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки і підприємництва*
*Національного технічного університету України*
*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Прокопенко Я.Г.**
*студентка*
*Національного технічного університету України*
*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

# ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДП «АНТОНОВ» З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено дослідження економічної безпеки на сучасному підприємстві. Визначено поняття економічної безпеки на макрорівні та на рівні підприємства. Автором виокремлено основні цілі економічної безпеки ДП «Антонов», а також окреслено ризики, що впливають на економічну безпеку підприємства. На основі проведеного теоретичного дослідження визначено етапи мінімізації виробничо-технологічних ризиків ДП «Антонов». Також досліджено методику оцінки рівня економічної безпеки підприємства. На підставі отриманих результатів розрахунків визначено стан економічної безпеки ДП «Антонов». Проведене дослідження дало можливість розробити ряд практичних рекомендацій щодо покращення стану економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** економічна безпека,економічна безпека підприємства, ризики, цілі економічної безпеки підприємства.

**Гречко А.В., Прокопенко Я.Г. ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГП «АНТОНОВ» С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье проведено исследование экономической безопасности на современном предприятии. Определено понятие экономической безопасности на макроуровне и на уровне предприятия. Автором выделены основные цели экономической безопасности ГП «Антонов», а также обозначены риски, влияющие на экономическую безопасность предприятия. На основе проведенного теоретического исследования определены этапы минимизации производственно-технологических рисков ГП «Антонов». Также исследована методика оценки уровня экономической безопасности предприятия. На основе полученных результатов расчетов определено состояние экономической безопасности ГП «Антонов». Проведенное исследование позволило разработать ряд практических рекомендаций по улучшению состояния экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономическая безопасность предприятия, риски, цели экономической безопасности предприятия.

**Grechko A.V., Prokopenko Ya.H. RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY OF STATE ENTERPRISE "ANTONOV" TO INCREASE EFFICIENCY OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE**

In the article conducted research the economic security of the modern enterprise. Defined concept of economic security at the macrolevel and at the enterprise level. The author singled out the main goals of economic security "Antonov" and outlines the risks affecting economic security. On the basis of the theoretical research identified the stages to minimize production and technological risks of state enterprise "Antonov". Also researched method of assessing the level of economic security of enterprise. On the basis of the calculations identified the state of economic security of state enterprise "Antonov". The research made it possible to develop a number of practical recommendations to improve the economic security of enterprise.

**Keywords:** economic security, economic security, risks, goals of economic security.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин на розвиток підприємства впливає безліч ризиків, на які ватро звертати особливу увагу суб'єктам господарювання, адже вони стають причиною виготовлення неякісної продукції, збитковості підприємства, а в окремих випадках припинення діяльності та ліквідації підрозділу чи підприємства загалом. Ризики можуть бути зовнішніми та внутрішніми. Внутрішні ризики мають вплив на підприємства більшою чи меншою мірою, чого не можна сказати про зовнішні. В умовах сьогодення українські підприємства опинилися в досить складній ситуації: несприятливість інвестиційного клімату, високий рівень іноземної валюти, підвищення цін, падіння споживчої спроможності населення, втрата частини території тощо. Варто відзначити, що передусім вразливими стають державні підприємства. Саме тому проблема забезпечення належної економічної безпеки підприємства набуває особливої важливості і стає одним з вирішальних факторів економічного розвитку та стабільної діяльності підприємства. В дослідженні увагу приділено теоретичним основам економічної безпеки підприємства, зокрема визначенню економічної безпеки на макрорівні та на рівні підприємства; визначенню цілей економічної безпеки досліджуваного підприємства ДП «Антонов»; означенню ризиків, що впливають на економічну безпеку, та визначенню етапів мінімізації виробничо-технологічних ризиків ДП «Антонов»; дослідженню стану рівня економічної безпеки ДП «Антонов» та наданню рекомендацій щодо його покращення. Таким чином, питання дослідження і оцінки економічної безпеки підприємства сьогодні є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню економічної безпеки приділяється значна увага науковців. Серед них можна відзначити таких вчених, як, зокрема, М. Камлик [1], В. Шликов [2], О. Бандурка [3], Т. Васильців [4], Т. Іванюта [5], Н. Гічова [6], В. Геєць [7], А. Козаченко [8], І. Кривов'язюк [9].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Науковці переважно акцентують увагу на теоретичних засадах економічної безпеки і майже лишають без уваги її практичний аспект. Особливо важливим практичне спрямування є для промислових підприємств через сучасні умови їх функціонування. Для ДП «Антонов» дослідження стану економічної безпеки та її рівня є актуальним, адже підприємство заключає угоди та контракти щодо виробництва нових та вдосконалення наявних літаків, а потреба в економічній безпеці постає дуже гостро.

**Мета статті.** На основі викладеного метою статті є розробка заходів щодо підвищення економічної безпеки ДП «Антонов» на основі розрахунку показників, що характеризують цю складову діяльності підприємства.

Відповідно до зазначеної мети в роботі поставлено та вирішено такі завдання:

1) визначено поняття економічної безпеки на макрорівні та на рівні підприємства;

2) визначено цілі економічної безпеки ДП «Антонов»;

3) окреслено ризики, що впливають на економічну безпеку підприємства;

4) визначено етапи мінімізації виробничо-технологічних ризиків ДП «Антонов»;

5) досліджено стан рівня економічної безпеки ДП «Антонов»;

6) розроблено та надано рекомендації щодо покращення стану економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На макроекономічному рівні економічна безпека – це такий стан національної економіки, за якого забезпечуються захист національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства і держави [2]. Щодо економічної безпеки підприємства, то можна визначити, що це такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку підприємства, запобігання внутрішнім та зовнішнім негативним впливам [9, с. 289].

Потреба в забезпеченні економічної безпеки ДП «Антонов» зумовлюється постановкою завдання забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Можна визначити, що рівень економічної безпеки ДП «Антонов» залежить від того, наскільки ефективно його керівництво та управлінці спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних елементів зовнішнього і внутрішнього середовища. Джерелами негативних впливів на економічну безпеку підприємств загалом та для досліджуваного підприємства зокрема є свідомі та несвідомі дії окремих посадових осіб суб'єктів господарювання або деякий збіг об'єктивних обставин, що можуть мати негативний вплив на економічну безпеку. Варто відзначити, що об'єктивними обставинами вважаються негативні впливи, які мають місце не з волі окремих підприємств, їх керівництва чи працівників. Суб'єктивними ж визначаються впливи, що виникають внаслідок неефективної або нераціональної діяльності підприємства та невиважених дій управлінців та виконавців на підприємстві.

Головною метою економічної безпеки підприємства є гарантування його стабільного та ефективного функціонування [10]. З огляду на це на загальних підставах основними цілями економічної безпеки ДП «Антонов» можна визначити такі:

1) забезпечення ефективної роботи фінансового відділу підприємства та відповідності основних фінансових показників діяльності;

2) забезпечення технічної та технологічної самостійності підприємства, вдосконалення технологічного процесу виробництва;

3) підвищення рівня кваліфікації персоналу на постійній основі;

4) якісне юридичне супроводження діяльності підприємства в усіх аспектах;

5) відстеження та мінімізація негативного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля;

6) інформаційне та технічне забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства;

7) дотримання інструкцій щодо безпеки персоналу;

8) забезпечення захисту комерційних таємниць підприємства.

Варто відзначити, що рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки якісно забезпечено процес організації економічної безпеки, що включає в себе такі дії, як формування необхідних корпоративних ресурсів, планування економічної безпеки за функціональними складовими, стратегічне планування фінансово-господарської діяльності

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку, тис. грн.**

| Стаття балансу | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
|---|---|---|---|---|
| Основні засоби | 1 682 261 | 1 601 612 | 1 466 162 | 1 438 106 |
| Виробничі запаси | 686 195 | 746 433 | 722 345 | 685 139 |
| Незавершене виробництво | 1 588 032 | 1 592 384 | 1 333 748 | 1 339 157 |
| Готова продукція | 34 755 | 5 825 | 4 203 | 3 348 |
| Дебіторська заборгованість | 263 272 | 91 498 | 59 089 | 72 011 |
| Грошові кошти | 202 528 | 577 247 | 460 978 | 730 291 |
| Статутний капітал | 1 996 497 | 1 996 497 | 1 996 497 | 1 996 497 |
| Нерозподілений прибуток | 42 012 | 33 051 | 31 197 | 31 070 |
| Короткострокові кредити | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Довгострокові кредити | 172 255 | 37973 | 0 | 0 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 121 464 | 108 789 | 53 053 | 54 191 |
| Інша заборгованість за розрахунками | 47 777 | 105 718 | 741 872 | 780 153 |

*Джерело: фінансова звітність ДП «Антонов» [11]*

підприємства та оперативне управління нею, здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки, загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки [9].

З огляду на сучасні реалії функціонування підприємств на їх економічну безпеку можуть мати вплив ризики, що пов'язані із системними (зовнішніми) та несистемними (внутрішніми) факторами. Ризики можуть мати різний характер прояву: фінансовий, організаційний, ризик управління персоналу, маркетинговий та виробничо-технологічний. Всі ризики передбачають певні небезпеки, що уможливлюють порушення економічної безпеки підприємства. Для ДП «Антонов» особливо важливою є мінімізація виробничо-технологічних ризиків, оскільки порушення процесу виробничої діяльності стає причиною виготовлення неякісної продукції, збитковості підприємства, а в окремих випадках припинення діяльності та ліквідації підрозділу загалом. Сутність виробничо-технологічного ризику на досліджуваному підприємстві полягає в простоюванні обладнання, несвоєчасному постачанні сировини і матеріалів або в постачанні в недостатній кількості, відхиленні виробничого циклу, порушенні трудової дисципліни робітниками, причинами чого може стати неналежна організація виробництва, порушення взаємозв'язків між підрозділами, помилки в плануванні тривалості виробничого циклу, особиста організованість працівників тощо.

Для мінімізації виробничо-технологічних ризиків на ДП «Антонов» варто ефективно управляти ними, виконуючи певні етапи, зокрема:

1) відстежувати можливі ризики з метою виявлення несприятливих подій;

2) розробляти сценарні ситуації та аналізувати управління ризиками, що мають місце виникнення;

3) розробляти заходи для мінімізації ризиків;

4) створювати схеми управління ризиками.

Методика оцінки рівня економічної безпеки з використання функціональних складових може бути застосована як на великих, так і на малих підприємствах незалежно від їх форми власності чи організаційно-правової форми діяльності. Однак через загрози кримінального характеру і через те, що більшість індикаторів економічної безпеки є комерційною таємницею, оцінка загального рівня безпеки та її функціональних складових можлива лише в межах досліджуваного підприємства. Тому зовнішнім аудиторам можна провести оцінку рівня економічної безпеки підприємства, використовуючи спрощену методику, за якою рівень економічної безпеки підприємства визначається на підставі аналізу фінансових показників діяльності підприємства та показників забезпеченості запасів та витрат власними оборотними засобами [9, с. 403].

Для оцінки рівня економічної безпеки підприємства використовують показники, що визначаються за такими формулами:

$$К_1 = ВОК/ВЗ, \quad (1)$$

де ВОК – власний оборотний капітал;

ВЗ – виробничі запаси;

$$К_2 = (ВОК + К_м)/ВЗ, \quad (2)$$

де $К_м$ – середньо- та довгострокові кредити підприємства;

$$К_3 = (ВОК + К_м + К_т)/ВЗ, \quad (3)$$

де $К_т$ – короткострокові кредити.

Під час проведення оцінки рівня економічної безпеки розраховується значення комплексного показника економічної безпеки підприємства:

$$ПБ_{сер} = \frac{\sum_{i=1}^{n} ПБ_i}{n}, \quad (4)$$

де $ПБ_i$ – бальне значення і-го показника безпеки;

$n$ – кількість використовуваних показників безпеки.

Виходячи із значень цих коефіцієнтів, визначається зона рівня економічної безпеки: якщо $К_1 \geq 1$ – зона нормального рівня безпеки; якщо $К_2 \geq 1$ – зона нестійкого рівня економічної безпеки підприємства; якщо $К_3 \geq 1$ – зона критичного рівня безпеки і якщо $К_3 < 1$ – зона кризового рівня безпеки [9, с. 404].

На прикладі досліджуваного підприємства ДП «Антонов» визначимо та проаналізуємо зону рівня його економічної безпеки за вищенаведеними показниками.

Приведемо результати діяльності підприємства за основними статтями балансу в табл. 1.

Проведемо розрахунки необхідних показників та внесемо результати в табл. 2.

Варто відзначити, що розрахунок коефіцієнта $К_3$ за весь період дослідження є недоцільним, оскільки підприємство за характером своєї діяльності не залучає короткострокові кредити. Також на початок 2014 звітного року у фінансовій звітності відображено ліквідацію довгострокових кредитів підприємства, в результаті чого нераціонально розраховувати показник $К_2$ протягом 2014–2015 року.

Таблиця 2

**Показники оцінки рівня економічної безпеки ДП «Антонов»**

| Показник | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
|---|---|---|---|---|
| $К_1$ | 0,519164 | 0,573308 | 0,777374 | 0,860352 |
| $К_2$ | 0,770194 | 0,624181 | – | – |
| $К_3$ | – | – | – | – |
| ПБ сер | 0,644679 | 0,598744 | 0,777374 | 0,860352 |

*Джерело: розраховано автором самостійно*

Як бачимо, протягом всього досліджуваного періоду показник $К_1$ знаходиться нижче зони нормального рівня безпеки на межі менше 1. Якщо розглядати показник в динаміці, то можна побачити, що він має тенденцію до збільшення, що позитивно впливає на рівень безпеки ДП «Антонов». Однак, аналізуючи можливі причини такого стану, можна сказати, що це відбувається не за рахунок збільшення статутного капіталу чи зростання рівня нерозподіленого прибутку, а на підставі зменшення балансової вартості основних засобів підприємства. Показник $К_2$ теж демонструє критичний рівень безпеки.

Щодо показника комплексного показника, то спостерігаємо його зростання в останні два роки дослідження. Причиною цього можна визначити відсутність кредитних коштів в процесі господарської діяльності підприємства.

Проведене дослідження дає змогу зробити певні висновки та дати відповідні рекомендації щодо покращення стану економічної безпеки ДП «Антонов». Для підприємства відмінний стан економічної безпеки є надзвичайно актуальним та має достатню кількість шляхів її забезпечення. Враховуючи специфіку діяльності, варто відзначити особливу важливість зберігання комерційної таємниці підприємства. Переорієнтація ринків збуту продукції передбачає збільшення кількості замовлень літаків, що вимагає забезпечення умов їх виконання. Аналізуючи приведені розрахунки, ми виявили проблеми в забезпеченні належного рівня економічної безпеки ДП «Антонов». Що стосується техніко-технологічної складової економічної безпеки, то можна зробити припущення, що в майбутній діяльності може виникнути потреба розширення виробничої бази, оскільки сьогодні спостерігається зниження балансової вартості основних засобів підприємства. Досить високе навантаження на обладнання потребує постійного оновлення технологічного парку. Заміна новими верстатами старих дасть змогу зменшити вплив виробничо-технічних ризиків на економічну безпеку підприємства. З огляду на погашення кредиторської заборгованості важливо зберігати такий стан та не залучати кредитні кошти в господарську діяльність. Важливим є дотримання екологічних норм у своїй діяльності та відповідність міжнародним стандартам. Підприємство дотримується стандартів щодо забезпечення мінімізації негативного впливу діяльності на довкілля, однак необхідно відстежувати зміни законодавчої та нормативної документації з метою покращення цього аспекту.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що для ДП «Антонов» доцільно провести модернізацію основних засобів для забезпечення економічної безпеки щодо виробничо-технологічної складової. Також підприємству варто комплексно підходити до вирішення проблеми низького рівня економічної безпеки та звертати увагу на кожну її складову.

Висновки. У статті визначено поняття економічної безпеки, а також окреслено ризики, що впливають на економічну безпеку підприємства. Визначено етапи мінімізації виробничо-технологічних ризиків ДП «Антонов». Також досліджено методику оцінки рівня економічної безпеки підприємства, проведено оцінку стану економічної безпеки ДП «Антонов». На основі розрахунків розроблено та надано рекомендації щодо покращення стану економічної безпеки підприємства.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що виконання запропонованих у статті рекомендацій дасть змогу забезпечити зростання рівня економічної безпеки ДП «Антонов».

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Камлик М. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посібник] / М. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
2. Шлыков В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. Шлыков. – СПб. : Алетейя, 1999. – 140 с.
3. Основи економічної безпеки : [підручник] / [О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова, М. Черняков]. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
4. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / [Т. Васильців, В. Волошин, О. Бойкевич, В. Каркавчук] ; за ред. Т. Васильціва. – Львів. – 386 с.
5. Іванюта Т. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т. Іванюта, А. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Гічова Н. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н. Гічова ; Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ, 2010. – 23 с.
7. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк та ін.] ; за ред. В. Гейця. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
8. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / [А. Козаченко, В. Пономарев, А. Ляшенко]. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
9. Кривов'язюк І. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / І. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
10. Бондар О. Ситуаційний менеджмент : [навч. посіб.] / О. Бондар. – 2-ге вид., перероб. та доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 388 с.
11. Офіційний сайт ДП «Антонов» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.antonov.com.

УДК 339.372.84(477)

**Грищук Д.В.**
*аспірант кафедри фінансів, кредиту і страхування*
*Львівського торговельно-економічного університету*

# АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ПАРАМЕТРІВ РОЗВИТКУ ТОРГОВИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу торгових мереж за основними економічними показниками. Розглянуто динаміку розвитку торговельних мереж України, ефективність діяльності роздрібного товарообігу, її структурні характеристики. Запропоновано методи покращення розвитку роздрібної торгівлі в Україні.
**Ключові слова:** торгова мережа, роздрібний товарообіг, роздрібна торгівля.

**Грищук Д.В. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ В УКРАИНЕ**
Статья посвящена анализу торговых сетей по основным экономическим показателям. Рассмотрены динамика развития торговых сетей Украины, эффективность деятельности розничного товарооборота, ее структурные характеристики. Предложены методы улучшения развития розничной торговли в Украине.
**Ключевые слова:** торговая сеть, розничный товарооборот, розничная торговля.

**Hryshchuk D.V. THE ANALYSIS OF FEATURES AND ECONOMIC PARAMETERS OF SALES NETWORKS IN UKRAINE**
This article analyzes retailers for major economic indicators. Deals whit the dynamics of retail chains in Ukraine, the effectiveness of retail turnover, its structural characteristics. Proposed methods of improvement of retail in Ukraine.
**Keywords:** retail chain, retail turnover, retail, sales network.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку економіки України, зокрема роздрібної торгівлі, характеризується високим ступенем невизначеності зовнішнього середовища та високим рівнем конкуренції. Це зумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування діяльності підприємств. Розвиток роздрібної торгівлі в Україні супроводжується складними динамічними процесами. Поточна економічна ситуація і складність її прогнозування позначаються на стані розвитку роздрібних підприємств України. Роздрібна торгівля в Україні зазнає трансформації під впливом сучасних інформаційних технологій, становлення вітчизняних торговельних мереж і виходу на ринок України іноземних суб'єктів рітейлу та інших факторів.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Дослідження проблем ефективного розвитку торгівлі в Україні відноситься до сфери наукових інтересів таких провідних вітчизняних дослідників, як, зокрема, А.А. Мазаракі, І.О. Бланк [1], В.В. Апопій [3], Н.О. Голошубова [4]. Досліджувалися ключові принципи розвитку торговельних мереж, визначалися пов'язані з цим завдання, проводився аналіз організаційних структур і результатів діяльності торговельних мереж тощо. Однак, незважаючи на раніше проведені дослідження стану розвитку торговельних мереж, проблемам в управлінні приділялося недостатньо уваги.

**Мета статті.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в доцільності аналізу специфіки розвитку торговельних мереж для покращення системи управління та підвищення ефективності їх функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вітчизняний ринок роздрібної торгівлі стає все більш цивілізованим. З кожним роком частка стихійної торгівлі скорочується на користь крупних роздрібних торгових мереж. Роздрібні мережі намагаються конкурувати за споживача, забезпечуючи його кращим обслуговуванням.

Фактично процесу формування торговельних мереж притаманний переважно екстенсивний характер. При цьому особливо активно торговельні мережі корпоративного типу розвиваються у роздрібній торгівлі продовольчими товарами у найбільших містах України. Така тенденція пояснюється диференціацією соціально-демографічних характеристик мешканців залежно від типу населених пунктів та переважанням більш високої купівельної спроможності споживачів у великих містах.

Останнім часом ситуація на ринку не є простою. По-перше, спостерігається стагнація ринку роздрібної торгівлі. Як констатують рітейлери, споживчий попит мають акційні товари або товари нижчого цінового сегменту. По-друге, різке падіння курсу гривні призвело до подорожчання більшості продуктів харчування. Роздрібні мережі, як і постачальники, виявилися в складній ситуації, адже у зв'язку з вищевказаним загострилася конкуренція.

Щоб зміцнити свою позицію на ринку і розвиватися далі, постачальникам і дистриб'юторам дуже важливі надійність, конкурентоспроможність, вигідні умови співпраці з підприємствами роздрібної торгівлі тощо.

Діяльність торговельних підприємств в умовах конкурентного середовища приводить до необхідності розширення сфери їх господарської активності. Важливу роль торгівля відіграє у збалансуванні виробництва і споживання, завдяки чому формується значна частка валової доданої вартості, забезпечується зайнятість населення, адже сьогодні у цій сфері працює шоста частина всього економічно активного населення, що відповідає рівню економічно розвинутих країн. Звертаючи увагу на зовнішні чинники середовища, оцінюючи зміни у власній діяльності, діяльності підприємств-конкурентів, слідкуючи на змінами тенденцій на ринку, можна ефективно здійснювати господарську діяльність торговельним підприємством.

Останніми роками кількість об'єктів роздрібної торгівлі зменшується. Особливо суттєве зменшення торгових точок спостерігалося у 2014 році. Як відомо, у 2014 році відбувся суттєвий скачок валютного курсу. Через те, що здебільшого об'єкти роздрібної торгівлі відкриваються на орендованих площах, збільшення орендної плати може призвести до

зниження рентабельності торгової точки. Підприємства роздрібної торгівлі у діяльності, крім власного капіталу, використовують кредитні кошти, зокрема валютні кредити. При скачках валютного курсу збільшується сума сплати відсотків. Крім того, відсоткові ставки за кредитами в Україні дуже високі – на рівні 23% річних (для порівняння в Європі відсоткові ставки становлять 1,5–2%), – що також впливає на можливість використання кредитних коштів підприємствами роздрібної торгівлі для розширення мережі.

Важливим критерієм розвитку торгівлі є наявність об'єктів роздрібної торгівлі (рис. 1).

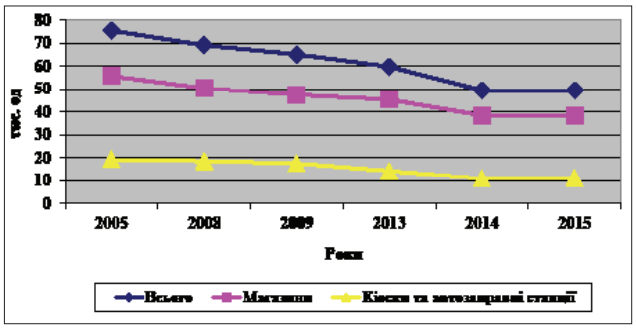



**Рис. 1. Динаміка розвитку роздрібної торговельної мережі України за 2005–2015 роки**

*Джерело: складено автором на основі даних з сайту Державної статистичної служби України*

Простежується зменшення кількості торговельних мереж. Вважаємо, що це може бути зумовлене зменшенням платоспроможності населення. Така ситуація типова для країн із трансформаційними економіками і відображає недостатнє виконання роздрібною торгівлею функції забезпечення платоспроможного попиту споживачів.

Важливими для розвитку торговельної мережі є обсяги діяльності в роздрібній торгівлі. Після аналізу основних показників діяльності роздрібних мереж (табл. 1) нами було виявлено зростання товарообігу, що дає змогу покривати збитки та в подальшому збільшувати прибутки.

Порівняно з минулими роками торгові площі зменшились. Це може бути зумовлено тим, що значно підскочив курс валют, відповідно до цього стали дорожчими комунальні послуги, що призвело до збільшення орендної плати за приміщення. Відповідно до цього власники підприємств почали відкривати більше магазинів біля дому та експрес-маркетів, що займають меншу площу та, відповідно, мають меншу кількість товару – зосереджені більше на товарах широкого вжитку. Також через неспроможність керівників утримувати орендовані приміщення почали зменшувати кількість магазинів.

Також можна помітити, що чисельність зайнятих зменшилась по відношенню до попередніх років, але кількість підприємств збільшилась (рис. 2). Це також може бути зумовлене відкриттям новоформатних магазинів, де потрібно менше персоналу, ніж у супермаркеті. Також у зв'язку з економічною ситуацією власники не завжди можуть запропонувати працівникові відповідну заробітну плату. На нашу думку, можливим варіантом вирішення питання зі зменшення персоналу є його матеріальне стимулювання, наприклад, заохочування персоналу преміями за перевиконання плану.

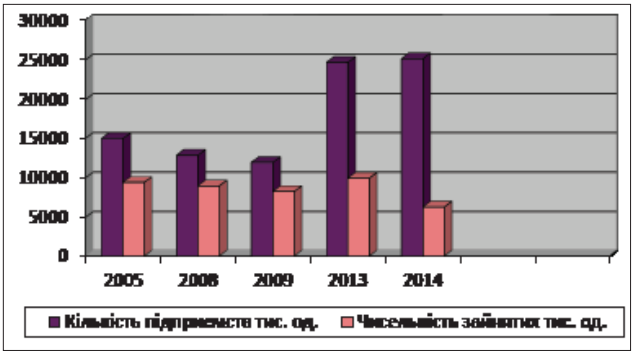



**Рис. 2. Динаміка чисельності зайнятих осіб на підприємствах роздрібної торгівлі в Україні за 2005–2014 роки**

Успішність діяльності підприємства значною мірою зумовлена матеріальною складовою його ресурсного потенціалу, тому, вважаємо за доцільне розглянути ефективність діяльності роздрібного товарообігу в Україні (табл. 2).

Дослідження показало, що прибуток збільшився на 26,5% у відношенні до попереднього року. Проте нестабільна політико-економічна ситуація в Україні негативно впливає на споживчий попит, а девальвація національної валюти знижує купівельну спроможність населення, тому зростання ринку обумовлене здебільшого збільшенням цін.

Через те, що країна перебуває у складній економічній ситуації, є недостатня кількість товарної пропозиції споживчих товарів вітчизняних та іноземних виробників. Ціни на товари (зокрема, на соціально значущі товари) перевищують купівельну спроможність споживачів.

Однозначно позитивні зміни простежуються у продуктивності праці, що може бути зумовлене тим, що на підприємствах стали більше приділяти уваги внутрішнім відносинам, почали проводити різноманітні

Таблиця 1

**Обсяги діяльності в роздрібній торгівлі в Україні за 2005–2014 роки**

| Показник | Роки | | | | | Темпи зростання, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2005 | 2008 | 2009 | 2013 | 2014 | 2014–2005 | 2014–2013 |
| Товарообіг, млн. грн. | 94 332 | 246 903 | 230 955 | 433 080 | 438 342 | 4,6 р. | 101,2 |
| Активи, млн. грн. | 1 034 651,3 | 924 947,6 | 1 113 394,1 | 1 625 072,4 | 1 703 677,8 | 164,7 | 104,8 |
| Витрати, млн. грн. | 503 641,3 | 490 222,5 | 459 443,3 | 516 725,3 | 549 918,7 | 109,2 | 106,4 |
| Кількість підприємств, тис. од. | 14 959 | 12 832 | 11 951 | 24 679 | 25 144 | 168,1 | 101,9 |
| Чисельність зайнятих, тис. од. | 9429,9 | 8969,4 | 8274,8 | 9965,1 | 6298,5 | 66,8 | 63,2 |
| Товарні запаси, тис. од. | 9 560 | 25 703 | 26 867 | 46 799 | 45 870 | 4,8 р. | 98 |
| Торгові площі | 6 359 | 8 089 | 8 015 | 9 419 | 7 753 | 121,9 | 82,3 |

*Примітка: дані з сайту Державної статистичної служби України*

анкетування щодо комфортності перебування працівників на підприємстві, задоволення їхніх потреб та зважання на їхнє самопочуття. Також одним з важливих факторів зростання продуктивності праці є чітке і сформоване виконання процесів на підприємстві, тому вважаємо за доцільне для покращення цього показника впроваджувати процесно-орієнтовану систему управління.

Також вважаємо важливим звернути увагу на те, що виробники почали випускати власну продукцію, що, безумовно, є позитивною зміною та дасть змогу просувати торговельну мережу не тільки на українському ринку, але й на європейському. Це дасть змогу значно скоротити ціни, привернути увагу покупців і підвищити їх лояльність. Це може стати важливим кроком у розвитку економіки країни. Проте частка продажу вітчизняних товарів нині не є такою високою (табл. 3). Це може бути зумовлене тим, що покупці ще не до кінця довіряють вітчизняному виробнику, відповідно, надаючи перевагу імпортним продуктам. Але, враховуючи позитивні зрушення у виробництві українських товарів, можна сказати, що з часом вітчизняна продукція має потенціал вийти на відповідний рівень,

**Рис. 3. Співвідношення продовольчих та непродовольчих товарів роздрібного товарообігу підприємств в Україні за 2013–2015 роки**

*Джерело: складено на основі даних з сайту Державної статистичної служби України*

що дасть змогу збільшити продажі та експортувати товари в інші країни.

Вважаємо за доцільне дослідити товарну структуру роздрібного товарообігу та динаміку розвитку стосовно об'єктів роздрібної торгівлі. Розглянемо співвідношення продовольчих та непродовольчих товари (рис. 3).

Загалом середня частка продовольчих товарів у роздрібному товарообігу залишається на рівні 40%. Спостерігається незначна динаміка до збільшення – в середньому на 1% на рік, а саме у 2013 році частка продовольчих товарів у структурі роздрібного товарообігу складала 39%, у 2014 та 2015 роках 39,8% та 41% відповідно.

Вважаємо, що частка непродовольчих товарів в структурі роздрібного товарообігу є більшою за рахунок того, що асортимент непродовольчих товарів містить категорії, необхідні для споживання та досить дорогі за вартістю (одяг, взуття, побутові, господарські, будівельні товари тощо). За сферами застосування ніша непродовольчих товарів також є ширшою.

Якщо продовольчий роздріб постарався мінімізувати імпортну залежність за рахунок переорієнтації на українські товари і розвитку власних торгових марок, то у рітейлерів, які працюють в непродовольчому сегменті, цієї можливості здебільшого не було. Також в Україні активно розвивається електронна комерція, яка дає покупцям змогу вибирати товари за вигідними цінами, не виходячи з дому, а рітейлерам – заощадити на оренді та утриманні торгових площ. Збір даних про користувачів он-лайн дає змогу проводити більш ефективні маркетингові кампанії.

У роздрібному товарообігу кращі показники з продажу мають непродовольчі товари. Але продовольчі товари, які вироблені на території України, мають більший успіх у споживачів (табл. 3).

Таким чином, можна зробити висновок, що ринок роздрібної торгівлі внаслідок кризи переживав не найкращі часи, характеризується зменшенням попиту і купівельної спроможності. Проте сьогодні ситуація поступово вирівнюється.

За січень-листопад 2015 року обсяг роздрібного товарообігу скоротився до 918,38 млрд. гривень, що на 21,4% менше, ніж в аналогічному періоді мину-

Таблиця 2

**Ефективність діяльності роздрібного товарообігу в Україні за 2005–2014 роки**

| Показник | Роки | | | | | Темпи зростання, % | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2005 | 2008 | 2009 | 2013 | 2014 | 2014–2005 | 2014–2013 |
| Прибуток, млн. грн. | 86 003,9 | 173 573,6 | 94 496,1 | 35 748,3 | 45 236,6 | 52,6 | 126,5 |
| Рентабельність, % | 7 | 3,9 | 3,3 | 3,9 | 4,3 | 61,4 | 110,3 |
| Частка прибуткових підприємств, % | 65,9 | 62,1 | 60,1 | 66 | 66,5 | 100,9 | 100,8 |
| Продуктивність праці | 10 | 27,5 | 27,9 | 43,5 | 69,6 | 6,9 р. | 160 |
| Оборотність активів | 0,9 | 0,29 | 0,2 | 0,27 | 0,26 | 28,9 | 96,3 |
| Товарообіг на м$^2$ площі | 14,8 | 30,5 | 28,8 | 45,98 | 56,5 | 3,8 р. | 122,9 |

*Примітка: дані з сайту Державної статистичної служби України*

Таблиця 3

**Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств в Україні за 9 місяців 2012–2015 років**

| Рік | Роздрібний товарообіг | | Продано товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу | |
|---|---|---|---|---|
| | Продовольчі товари | Непродовольчі товари | Продовольчі товари | Непродовольчі товари |
| 2012 | 109 214 280,4 | 174 041 346,9 | 94 891 270,5 | 74 203 575,9 |
| 2013 | 119 159 075,6 | 183 969 202,9 | 102 560 526,1 | 73 376 860,3 |
| 2014* | 123 873 991 | 181 358 816,2 | 106 961 682,7 | 73 053 793,1 |
| 2015* | 144 306 062,6 | 201 647 201,1 | 124 178 171,9 | 81 981 163,1 |

*Примітка: дані з сайту Державної статистичної служби України*

лого року. У натуральному вираженні зниження виглядає більш вражаючим.

Низькі реальні доходи змусили покупців шукати більш прийнятні альтернативи. Для збільшення доходів підприємства почали заміняти більш дорогі товари альтернативними, що відобразилось на прибутках не дуже позитивно. Спостерігається відмова підприємств від певних товарів або максимальне зменшення їх, що не відповідає платоспроможності покупців. Також зростає популярність дискаунтерів, які стимулюють продажі за рахунок знижок на базові продукти. Внаслідок відтоку депозитів у банків обмежені вільні кошти для кредитування – в таких умовах підприємствам роздрібної торгівлі цікавіше відкривати магазини невеликого формату, які вимагають менших інвестицій і швидше окупаються. Певну роль у зміні пріоритетів за форматом зіграла відсутність відповідних великих приміщень, але все ж основна причина носить економічний характер. Переструктурування ринку може стимулювати прихід іноземних дискаунтерів.

Якщо продовольчий роздріб постарався мінімізувати імпортну залежність за рахунок переорієнтації на українські товари і розвитку власних торгових марок, то у підприємств, які працюють в непродовольчому сегменті, цієї можливості здебільшого не було. Природно, що за такої несприятливої ринкової ситуації ніякого агресивного розвитку бути не могло.

**Висновки.** Дослідження динаміки розвитку роздрібної торгівлі в Україні за основними економічними показниками, зокрема за інвестиціями в торгівлю, вказує на те, що в Україні є об'єктивні передумови для розвитку роздрібної торгівлі і для активізації інноваційних засад цього розвитку. Динаміка показників роздрібної торгівлі за останні роки відображує вплив геополітичної ситуації в Україні на споживчий попит. Роздрібна торгівля є однією з найважливіших сфер економічної діяльності, від якої значно залежать якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність у глобалізованому світі. Розвиток мереж супермаркетів, відкриття магазинів формату експрес-маркет, магазинів біля дому дасть змогу збільшити роздрібний товарообіг, розширити кількість нових робочих місць, залучити інвестиції, що позитивно вплине на розвиток країни загалом, а в майбутньому вітчизняні компанії матимуть можливість вийти на міжнародний ринок.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Внутрішня торгівля України: економічні умови ефективного розвитку : [монографія] / [А.А Мазаракі, І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко та ін.] ; за заг. наук. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 195 с.
2. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : [монографія] / [Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, Г.Л. Піратовський та ін.] ; за ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 334 с.
3. Внутрішня торгівля України: нові вектори розвитку / [В.В. Апопій, В.О. Горбатюк, О.Р. Процишин] // Вісник Львівської комерційної академії : збірник наук. праць. Серія: Економічна. – 2011. – Вип. 37. – С. 178–184.
4. Голошубова Н.О. Роздрібна торговельна мережа України: стан і тенденції розвитку / Н.О. Голошубова // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 74–85.


УДК 338.2


**Готра В.В.**
*доктор економічних наук,*
*професор кафедри економіки підприємства*
*Ужгородського національного університету*

**Данайканич О.В.**
*старший викладач кафедри економіки підприємства*
*Ужгородського національного університету*

**Варшава О.В.**
*студент*
*Ужгородського національного університету*


# ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ


Стаття присвячена аналізу особливостей управлінської діяльності на вітчизняних підприємствах в умовах глобалізації та економічної кризи, оскільки від ефективності прийнятих управлінських рішень залежить результативність всієї діяльності підприємства. У ході дослідження було проаналізовано економічний та фінансовий стан ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика», що підтвердило необхідність застосування прогресивних методів управління для активізації господарської діяльності. Ефективна та дієва система управління діяльністю дасть можливість підвищити інвестиційну привабливість підприємства, конкурентоспроможність продукції на зовнішніх та внутрішніх ринках, але тільки за умови застосовування інноваційних технологій та новацій.


**Ключові слова:** управління (менеджмент), управлінський процес, структура управління, принципи управління, фінансовий стан, ліквідність, платоспроможність підприємства, управління фінансовою безпекою, активізація господарської діяльності.


**Готра В.В., Данайканич О.В., Варшава О.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Статья посвящена анализу особенностей управленческой деятельности на отечественных предприятиях в условиях глобализации и экономического кризиса, поскольку от эффективности принятых управленческих решений зависит результативность всей деятельности предприятия. В ходе исследования было проанализировано экономическое и финансовое состояние ЧАО «Ужгородская швейная фабрика», что подтвердило необходимость применения прогрессивных методов управления для

активизации хозяйственной деятельности. Эффективная и действенная система управления деятельностью даст возможность повысить инвестиционную привлекательность предприятия, конкурентоспособность продукции на внешних и внутренних рынках, но только при условии применения инновационных технологий и новаций.

**Ключевые слова:** управление (менеджмент), управленческий процесс, структура управления, принципы управления, финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность предприятия, управление финансовой безопасностью, активизация хозяйственной деятельности.

**Hotra V.V., Danaikanych O.V., Varshava O.V. THE FEATURES OF ENTERPRISE MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF INTEGRAL RATING OF ITS ACTIVITY**

The article analyzes the features of management activities at domestic enterprises in the context of globalization and economic crisis since the efficiency of administrative decisions depends on the efficiency of the entire business enterprise. During this research the economic and financial position of private stock company “Uzhgorod sewing factory” was analyzed, which confirmed the necessity application of progressive management methods for activation business activity. Effective and acting management system of activity will make it possible to increase the investment attractiveness of enterprise, competitiveness of products in foreign and domestic markets, but only if applying innovative technologies and innovations.

**Keywords:** administration (management), management process, management structure, management principles, financial condition, liquidity, solvency, management of financial safety, activation business activity.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації економічного розвитку ринкових відносин для активізації ефективного функціонування підприємств важливим є формування дієвої чи вдосконалення наявної структури управління підприємством. Ця структура повинна сприяти адаптації підприємств до нових організаційно-правових форм функціонування, мінливих умов внутрішнього та ринкового зовнішнього середовища тощо.

З огляду на сучасні економічні умови діяльність кожного підприємства, організації є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені в результатах його функціонування. А кінцевим показником всіх процесів, що відбуваються на підприємстві, та таким, що відображає якість управлінської діяльності, є фінансовий стан суб’єкта господарювання. Його аналіз дає змогу об’єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини, охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім за цими результатам прийняти обґрунтовані рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сутності процесу управління підприємствами приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Р.Л. Дафт, А.І. Кредісов досліджували вчення про управління (менеджмент), теорії управління, практичні рекомендації щодо активізації управлінської діяльності; Л. Гелловей аналізував операційний менеджмент; А.Л. Гапоненко – стратегічне управління, стратегічне планування та управління розвитком регіону. Питання регіонального розвитку, трансформаційних процесів економіки України відображені у працях І.М. Школи. Л.І. Воротіна досліджувала вплив управлінських рішень на соціально-економічний розвиток регіонів України та на підвищення ефективності операційної діяльності підприємства, на основі чого було побудовано кластерні моделі антикризового управління.

Проблеми, пов’язані з оцінкою та аналізом фінансового стану підприємства, удосконалення механізмів управління фінансовими ресурсами та фінансовою безпекою підприємства розкрито у працях А.М. Поддєрьогіна, Д.В. Ваньковича, І.О. Бланка, О.А. Кириченко та інших авторів.

**Мета статті.** В Україні значний відсоток підприємств має незадовільну структуру капіталу та відчуває нестачу оборотних коштів. За ефективного та своєчасного управління діяльністю підприємства можна поліпшити його фінансовий стан в довгостроковому періоді, наростити майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість. Випередження розвитку негативних кризових явищ на підприємстві є можливим тільки за постійного забезпечення управлінського персоналу інформацією про поточний рівень фінансової стійкості та здатності підприємства до подальшого розвитку.

**Метою дослідження** є більш глибокий аналіз особливостей управлінської діяльності у ринкових умовах господарювання, яка застосовується на підприємстві виробничої сфери, та дослідження впливу специфіки управління підприємством на його фінансово-економічний стан.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління (менеджмент) – важлива функція, без якої неможлива цілеспрямована діяльність жодного підприємства. А процес управління – це цілеспрямований вплив на колективи людей для досягнення поставленої мети. Необхідність управління випливає з того, що підприємство – це система з розподілом праці, в якій постановку мети та її реалізацію здійснюють різні люди (групи людей).

На думку більшості спеціалістів, складовими менеджменту є теорія управління, мистецтво управління і практичний досвід управління. Менеджмент можна розглядати як єдине ціле, що складається з елементів. Такими частинами є мета і принципи менеджменту, функції управління, методи менеджменту, кадри менеджерів, структура управління бізнесом, техніка і технологія управління, інформація в менеджменті.

**Рис. 1. Основні підходи до визначення сутності процесу управління підприємством у ринкових умовах господарювання [5]**

Управління – поняття багатогранне, і тому розглядати його потрібно під різними кутами: як процес; як організацію цього процесу; як стиль управління [5]. Основні підходи до визначення сутності процесу управління подані на рис. 1.

Відомий англійський економіст Альфред Маршал (1842–1924 рр.) виділив управління в окремий фактор виробництва поряд із трьома традиційними – капіталом, працею, землею.

Суть управлінської діяльності полягає у впливі на процес через прийняття рішень. Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві і відокремленням управлінської праці від виконавчої.

Зростання значення фактору управління в епоху науково-технічної революції послужило основою для появи концепції «менеджеріальної революції», згідно з якою влада переходить від власників до управлінців.

Основоположником управління вважається американський інженер і дослідник Ф. Тейлор (1856–1915 рр.). Запропонована ним раціоналізація праці і відносин на виробництві дала змогу корінним чином змінити організацію і управління, а отже, й ефективність виробництва. Ф. Тейлор розглядав управління як «мистецтво знати точно, що слід зробити і як це зробити найкращим і найдешевшим способом».

Сьогодні у світовій практиці використовують три інструменти управління: ієрархію, культуру і ринок. Кожен з них є домінуючим в тій чи іншій економічній системі, наприклад, ієрархія в адміністративно-командній економіці. Вдосконаленню управлінської практики посприяв прогрес в оргтехніці, і те, що відбувається сьогодні в теорії і практиці управління, називається «тиха управлінська революція». Її початок співпав із вступом західного суспільства в інформаційну стадію. На зміну старій раціоналістичній концепції управління приходить нова неформальна, яку прийнято називати маркетинговою, інформаційною [2].

Згідно зі ст. 65 Господарського кодексу України управління підприємством здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудовим колективом.

Власник реалізує свої права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи відповідно до статуту підприємства чи інших установчих документів. Керівник підприємства без доручення діє від імені підприємства, представляє його інтереси в органах державної влади і органах місцевого самоврядування, інших організаціях, у відносинах з юридичними особами та громадянами, формує адміністрацію підприємства і вирішує питання діяльності підприємства в межах та порядку, визначених установчими документами [3]. Назвемо загальні принципи управління підприємством, що закріплені в Господарському кодексі:

1) управління підприємством здійснюється відповідно до статуту на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна та принципів самоуправління трудового колективу;

2) призначення керівника підприємства є правом власника (власників) майна підприємства та реалізується безпосередньо або через уповноважені ним органи;

3) рішення щодо соціально-економічних питань, які стосуються діяльності підприємства, виробляються та приймаються органами управління за участю трудового колективу та уповноважених ним органів;

4) вищим керівним органом колективного підприємства є загальні збори (конференція) власників майна; виконавчі функції щодо управління підприємством здійснює правління.

В умовах жорсткої економії фінансових ресурсів структура управління підприємством в ринкових умовах господарювання повинна бути простою і гнучкою, забезпечувати ефективність і конкурентоздатність функціонування фірми. Вона повинна мати такі характеристики, як, зокрема, невелике число рівнів управління; наявність нечисленних підрозділів, що мають висококваліфікованих працівників; якість продукції і всі процедури роботи повинні бути орієнтовані на споживача [2].

В межах структури управління проходить управлінський процес – рух інформації і прийняття управлінських рішень, між учасниками якого розподілені завдання і функції управління, а також, відповідно, права і відповідальність за їх виконання.

Взаємозв'язок структури управління з цілями, функціями, процесами і механізмами менеджменту є свідченням того, наскільки великим є вплив організаційної структури підприємства на ефективність управлінського процесу, оскільки вона є найважливішим елементом внутрішнього середовища. Саме тому менеджери всіх ланок значну увагу приділяють принципам і методам формування структур, вибору типу організаційної структури, оцінці ефективності застосовуваного типу структури та дослідженню основних тенденцій розвитку організаційних структур.

Організаційна структура управління – це впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться у стійких взаємостосунках, які забезпечують їх функціонування і розвиток як єдиного цілого.

Організаційна структура регулює розподіл завдань за відділами і підрозділами підприємства; компетентність відділів та підрозділів у вирішенні певних проблем; загальну взаємодію відділів та підрозділів. Вона має безпосередній вплив на реалізацію стратегії розвитку підприємства, його взаємодію із зовнішнім середовищем та ефективне вирішення поставлених завдань чи досягнення відповідних цілей.

Вивчення практики діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств свідчить про велику різноманітність організаційних структур управління, сукупність яких можна розподілити на два типи: механістичні (лінійна, функціональна, лінійно-функціональна, лінійно-штабна) та органічні (матрична, множинна, дивізіональні). Ефективність цих структур залежить від особливостей функціонування та устрою підприємства, а також визначається численними чинниками зовнішнього середовища [2; 3; 8].

На українському ринку ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» відома своєю торговою маркою «Парада» та "Vertex". Вже більше 10 років фабрика успішно шиє на замовлення жіночий та чоловічий одяг для провідних європейських компаній та відомих торгових марок. Основні ринки збуту знаходяться в Англії, Франції, Італії, Німеччині та Голландії. Підприємство володіє багаторічною історією виробництва одягу для провідних європейських компаній, таких відомих торгових марок, як "Next", "Antonelle", "Tara Jarmon", "Mark Jacobs", "Moloko", "Maje", "Blancs Manteaux", "Blacky Dress", "Jean Paul", "Rabe", "Hobb's", "Lener Cordier", "Moschino", "Alberta Ferretti", "Daniel Hechter", "Celio", "SYM" [9].

За короткий час фабрика пройшла шлях формування штату професіоналів високого рівня, вдосконалення швейних технологій та обладнання. Зараз це

сучасна компанія з мережею виробничих цехів, що працюють за сучасними технологіями, з дотриманням високих стандартів якості, ефективним управлінням та якісним обслуговуванням замовників.

На підприємстві збережено систему соціальних гарантій для працівників, для них працюють медпункт, їдальня, гуртожиток.

На ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» застосовується лінійно-функціональна структура управління. В її основу покладена ієрархічна організація процесу управління за функціями (виробництво, постачання і збут, бухгалтерський облік, фінансування тощо). Така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень, сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи функціональних служб. Відбувається масове виробництво зі сталим асортиментом продукції та незначними еволюційними змінами в технології її виготовлення.

Ефективне управління діяльністю підприємства є важливим чинником забезпечення прибуткової діяльності. Система управління має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості тощо [1; 4].

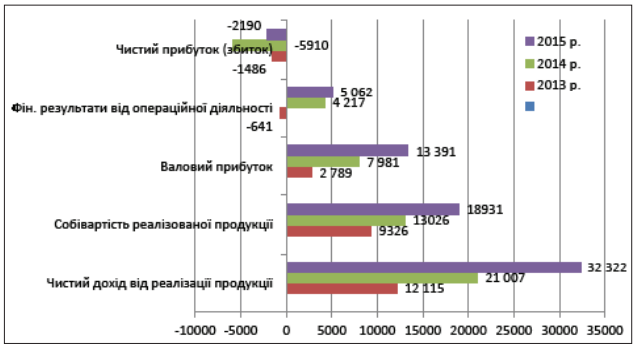



**Рис. 2. Динаміка основних показників економічної діяльності ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» за 2013–2015 рр., тис. грн.**

За аналізований період відбувається зростання суми чистого доходу від реалізації продукції: у 2013 р. чистий дохід від реалізації становив 12 115 тис. грн., у 2014 р. він зріс на 73,4% і становив 21 007 тис. грн., у 2015 р. зріс на 11 315 тис. грн. порівняно з попереднім роком, що, безперечно, є позитивним фактом. Про підвищення ефективності виробничої діяльності свідчить і зростання валового прибутку: у 2015 р. порівняно з 2013 р. він зріс у 4,8 рази, або на 10 602 тис. грн.

За результатами операційної та фінансової діяльності ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» за аналізований період понесла збитки: у 2013 р. вони становили 1 486 тис. грн., у 2014 р. – 5 910 тис. грн., у 2015 р. – 2 190 тис. грн. Це підтверджує факт неефективного управління наявними активами та свідчить про неефективну програму розвитку підприємства.

Управління фінансовим станом підприємства є одним із функціональних напрямів системи фінансового менеджменту, який досить тісно пов'язаний з іншими системами управління, органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу, грошових коштів та іншими аспектами його діяльності.

Інтегральна оцінка фінансової діяльності ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» свідчить про дуже незадовільний фінансовий стан.

Отже, проведений аналіз фінансової звітності ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» за 2013–2015 рр. свідчить про дуже поганий фінансовий стан підприємства, баланс якого є неліквідним, відповідно, суб'єкт не може розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Динаміка основних показників ліквідності підприємства є позитивною, зокрема коефіцієнт загальної ліквідності за два останні роки збільшився на 66,96%, а абсолютної ліквідності – в 12 разів. Але водночас розраховані показники ліквідності балансу підприємства не відповідають нормативним значенням, що свідчить про неможливість погашення короткострокової заборгованості підприємства найближчим часом.

Показники фінансової стійкості аналогічно підтверджують фінансову кризу на підприємстві. За рахунок значного рівня непокритого збитку власний капітал підприємства є від'ємним, відповідно, рівень фінансової залежності від зовнішніх кредиторів та коефіцієнт концентрації залученого капіталу дуже високі.

Дієва система управління фінансовими показниками діяльності ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» дасть можливість отримати об'єктивну та всебічну оцінку фінансово-господарської діяльності і фінансового стану, визначити конкретні шляхи покращення організації фінансової роботи на підприємстві, підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності продукції на зовнішніх та внутрішніх ринках.

В умовах економічної кризи та глобалізації економіки шляхи вдосконалення управління фінансо-

Таблиця 1

**Аналіз фінансового стану ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» за 2013–2015 рр.**

| Назва показника | Нормативне значення | Станом на | | | Темп зростання (зменшення) (2015/2014 рр.),% |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 31 грудня 2013 р. | 31 грудня 2014 р. | 31 грудня 2015 р. | |
| Власні оборотні кошти, тис. грн. | – | (11 291) | (18 320) | (20 816) | 113,62 |
| Коефіцієнт загальної ліквідності | ≥2,00 | 0,283 | 0,115 | 0,192 | 166,96 |
| Коефіцієнт проміжкової ліквідності | ≥0,75–1,0 | 0,036 | 0,069 | 0,146 | 211,59 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | ≥0,25 | 0,012 | 0,005 | 0,06 | 12 разів |
| Питома вага ОА в активах підприємства | – | 0,449 | 0,265 | 0,418 | 157,74 |
| Коефіцієнт автономії | ≥0,5 | (0,587) | (1,31) | (1,176) | 89,77 |
| Коефіцієнт фінансової залежності | ≥1,0 | (1,704) | (0,763) | (0,85) | 111,40 |
| Коефіцієнт концентрації залученого капіталу | ≤0,5 | 1,587 | 2,31 | 2,176 | 94,20 |
| Коефіцієнт фінансового левериджу | ≤1,0 | (2,702) | (1,764) | (1,850) | 104,89 |

*Джерело: розраховано на основі Балансу ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» за 2013–2015 рр.*

вими показниками діяльності підприємств здійснюються за двома напрямами:

1) удосконалення інформаційної бази, а також модифікація і поглиблення аналізу та оцінки результативних показників; при цьому необхідно застосовувати статичний та динамічний види аналізу, що дасть змогу отримати об'єктивну оцінку фінансового стану підприємства та проаналізувати фінансові показники за певний проміжок часу у динаміці;

2) проведення комплексної та системної оцінки фінансово-економічного стану підприємства з визначенням значущості розрахункових показників, а саме рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності, ліквідності, відповідно до мети аналізу [6].

Управління фінансовою безпекою підприємства є підсистемо управління діяльністю господарюючого суб'єкта. Удосконалення управління підприємствами як цілісної системи повинне відбуватися за такими напрямами:

1) удосконалення організаційної структури управління підприємством через встановлення оптимальної чисельності управлінського апарату, а також чисельності працівників виробничих підрозділів згідно з діючими нормативами;

2) оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками діяльності підприємства (впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів: технологій управління та інформаційних технологій; насамперед це стосується системи організації фінансового менеджменту, бюджетування, управління фінансовими потоками та витратами);

3) удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами (раціональне використання всіх видів матеріальних ресурсів, застосування енергозберігаючих технологій, регулювання виробничих запасів згідно з прогресивними нормами);

4) підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві, поліпшення якості вироблюваної продукції [8].

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

1) управління підприємством – це цілеспрямований вплив на колектив людей для досягнення поставлених цілей, без якого неможлива ефективна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання;

2) основним інструментом підвищення прибутковості та рентабельності є дієва система управління підприємством, яка включає не тільки особливості організаційної структури, що відображає рух інформації і прийняття управлінських рішень, але й управління грошовими потоками, фінансовими ресурсами, витратами тощо, контроль та облік за ходом всіх процесів;

3) інтегральна оцінка фінансово-економічного стану ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» свідчить про необхідність проведення радикальних змін в системі управління підприємством (визначення конкретних шляхів покращення організації фінансової, управлінської, виробничої діяльності на підприємстві, підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання, конкурентоспроможності продукції на зовнішніх та внутрішніх ринках), що і буде предметом подальших досліджень.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Божкова В.В. Сутність та принципова відмінність системи управління підприємством на засадах концепції інноваційного маркетингу / В.В. Божкова, Н.С. Ілляшенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Mre/...2/1.2.5.pdf.
2. Економіка підприємства : [навч. посібник] / [І.М. Бойчик, І.С. Харів, М.І. Хопчан, Ю.В. Піча] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/20/1616.html.
3. Гетьман О.О. Економіка підприємства / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072012771/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva.
4. Гривківська О.В. Управління станом фінансової безпеки сільського господарства / О.В. Гривківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/9_2012/6.pdf 2012р.
5. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : [навчальний посібник] / С.В. Івахненков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/19991130/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/informatsiyni_tehnologiyi_v_organizatsiyi_buhobliku_ta_auditu_-_ivahnenkov_sv.
6. Карачарова К.А. Сутність та особливості управління фінансовим станом підприємства / К.А. Карачарова, Л.В. Наливайко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 23. – № 2. – Тернопіль : видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – С. 126–130.
7. Лазеба Є.С. Основні функції управління підприємством та їх взаємозв'язок / Є.С. Лазеба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.../81.pdf.
8. Макаровська Т.П. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / Т.П. Макаровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fingal.com.ua/content/view/519/39/1/1.
9. ПрАТ «Ужгородська швейна фабрика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ua-parada.com.
10. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) / Н.М. Яркіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Admin/Downloads/drep_2014_1_26.pdf;irbis-nbuv.gov.ua/./cgiirbis_64.exe.

УДК 331.101:338.47

**Завгородній К.В.**
*аспірант кафедри економіки*
*та міжнародних економічних відносин*
*Миколаївського національного університету*
*імені В.О. Сухомлинського*

# СТАНОВЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ТРАНСФОРМАЦІЯМИ

Визначено, що до найскладніших об'єктів системних досліджень у регіональній економіці відносять регіональні системи. Основний фактор розвитку та використання аутсорсингу, як сучасної концепції в управлінні бізнесом, стає розвиток конкуренції. Визначені проблеми, які вирішуються на основі аутсорсингу в регіональному державному управлінні. Сформувано перелік переваг і недоліків використання аутсорсингу в логістиці на різних рівнях діяльності. Визначено критерії прийняття рішення щодо аутсорсингу логістичних функцій в умовах регіональних трансформації.
**Ключові слова:** логістика, логістичний аутсорсинг, регіональні трансформації, регіональне управління.

**Завгородний К.В. СТАНОВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ТРАНСФОРМАЦИЯМИ**
Определено, что к сложным объектам системных исследований в региональной экономике относят региональные системы. Основной фактор развития и использования аутсорсинга, как современной концепции в управлении бизнесом, становится развитие конкуренции. Определены проблемы, которые решаются на основе аутсорсинга в региональном государственном управлении. Сформировавшийся перечень преимуществ и недостатков использования аутсорсинга в логистике на различных уровнях деятельности. Определены критерии принятия решения о аутсорсинга логистических функций в условиях региональных трансформации.
**Ключевые слова:** логистика, логистический аутсорсинг, региональные трансформации, региональное управление.

**Zavgorodniy K.V. FORMATION LOGISTICS OUTSOURCING AS A TOOL FOR MANAGEMENT OF REGIONAL TRANSFORMATION**
Determined regional system is the most complex systems research facilities in the regional economy. The main factor in the development and use of outsourcing in business management is the development of competition. The problems to be solved on the basis of outsourcing in the regional government. Formed list of advantages and disadvantages of outsourcing logistics activities at different levels. The criteria decision to outsource logistics functions in terms of regional transformation.
**Keywords:** logistics, logistics outsourcing, regional transformation, regional governance.

**Постановка проблеми.** До найскладніших об'єктів системних досліджень у регіональній економіці відносять регіональні системи, які мають логістичний характер і представляють множину взаємозв'язаних елементів, що виступають як єдине ціле зі всіма властивими йому внутрішніми і зовнішніми зв'язками та ознаками. Основний фактор розвитку та використання аутсорсингу, як сучасної концепції в управлінні бізнесом, стає розвиток конкуренції. Основний принцип концепції аутсорсингу – неможливо бути кращим у всіх галузях відразу. Тому логістичний аутсорсинг стає важливим елементом конкурентної боротьби не лише на мікро, а й не мезорівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основи теоретичних та методичних аспектів дослідження логістичного аутсорсингу досліджені в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Альбекова А., Анікіна Б., Антонюк А., Багірова Є., Бауерсокса Дональда Дж., Бравара Жан-Луї, Моргана Р., Ван Хоук Ремко, Гавриленко К., Григоряк М., Дєвочкіна С., Іртищева І., Зозульова О., Кальченко А., Карнаухова С., Крикавського Є., Кристофера М., Ламберта Д., Лученко В., Максименко І., Окландера М., Павленка А., Рославцев Д., Скрипниченка Ю., Стока Дж., Ткаченко А., Тридіда О., Чернишева М., Чорнописької Н., Шумаєва В. та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт з проблем організації логістичного аутсорсингу, слід зазначити, що нині цілісного розгляду проблеми трансформації логістичної парадигми в умовах регіоналізації доки не запропоновано.

**Метою статті** стало дослідження та узагальнення основних напрямів становлення логістичного аутсорсингу як інструменту управління регіональними трансформаціями.

**Виклад основного матеріалу.** Основними мотивами, що спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо [1].

В регіональному аспекті, зокрема в сфері формування державної регіональної політики до таких проблем належать:

– низький рівень інвестиційної привабливості регіонів та інноваційної активності в них;

– нерозвинута виробнича та соціальна інфраструктура;

– зростання регіональних диспропорцій у сфері соціально-економічного розвитку регіонів;

– слабкі міжрегіональні зв'язки;

– нераціональне використання людського потенціалу.

До кінця 2001 року вважалося, що аутсорсингом можна назвати тільки роботу із інформаційними технологіями (IT) [2]. Галузі, в яких сьогодні найбільш поширена робота аутсорсерів: IT-послуги; бухгалтерія; маркетинг; управління кадрами; документообіг; впровадження проектів (програмні продукти для ефективного розподілу і зберігання інформації в архівах і т.д.); логістика і т.д. [3].

На думку фахівців Інституту аутсорсингу (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг бізнес-процесів є видом оптимізації діяльності підприємств, який динамічно розвивається, причому найбільше

зростання спостерігається в сфері фінансів та бухгалтерського обліку. Статистика, зібрана в 1997 році Американською асоціацією менеджменту, показала, що вже тоді 20% з числа 600 опитаних фірм передали на аутсорсинг хоча б деяку частину фінансових і бухгалтерських операцій, а 80% – частину адміністративних функцій [3].

Визначено, що всю сукупність аутсорсингових послуг, що надаються, можна умовно поділити на такі види аутсорсингу:

- виробничий аутсорсинг – сторонній організації передаються частково або цілком виробництво продукції або її компонентів;
- IT-аутсорсинг (ITO) – припускає делегування зовнішній спеціалізованій компанії вирішення питань, пов'язаних з розробкою, впровадженням і супроводом інформаційних систем як цілком на рівні інфраструктури підприємства (супровід устаткування або ПЗ), так і обсягів робіт, пов'язаних з розвитком і / або підтримкою функціонування окремих ділянок системи (програмування, хостинг, тестування і т. д.);
- аутсорсинг бізнес-процесів (BPO) – використання зовнішніх ресурсів, знань і досвіду, налагодженої інфраструктури постачальника послуг (аутсорсера) для організації та забезпечення власних специфічних функцій і досягнення бізнес-завдань компанії. У більшості випадків BPO припускає передачу стандартизованих поточних процесів компанії;
- аутсорсинг управління знаннями (KPO) – передбачає управління процесами, які вимагають глибокого вивчення або серйозної аналітичної обробки даних, формування та управління базами знань, які в подальшому можуть використовуватися в тому числі і для підтримки прийняття рішень. Аутсорсинг управління знаннями зараз тільки починає отримувати поширення на території США [4].

Цікавою формою є офшорний аутсорсинг – одна з форм аутсорсинга, що припускає передачу некритичних для бізнесу процесів компаніям, що знаходяться в географічному віддаленні. Іншими словами – це взаємовигідне співробітництво компаній, при якому фізичне розташування офісів кожної з них не має значення. Найбільш значущою при цьому є економія за рахунок різного рівня оплати праці. Класичними називаються офшори, які зареєстровані в таких державах як Сейшельські острови, Беліз, Домінік, Британські Віргінські Острови. Класичні офшори оподатковуються тільки в тій країні, в якій зареєстровано.

Офшорні компанії звільняються від сплати податків в країні реєстрації, якщо не ведуть у ній діяльність, але сплачують податки відповідно до законів тих країн, в яких вони свою діяльність здійснюють. Щорічний оборот ринку офшорного аутсорсингу складає ≈ 315 млрд доларів (ITO – 160 млрд. доларів США, BPO – 140 млрд. доларів США, Software R & D – 15 млрд. доларів США). Найбільш сильну позицію на ринку офшорного аутсорсингу займають Індія (офшорний аутсорсинг послуг) і Китай (офшорний аутсорсинг промислового виробництва). Крім того, сильні позиції займають Росія, Болгарія, Україна, Білорусь, Румунія (розробка ПЗ), Пакистан (розробка ПЗ, аутсорсинг послуг), Бангладеш (IT та розробка послуг), Філіппіни (офшорний аутсорсинг послуг), Єгипет (офшорний аутсорсинг послуг і розробка ПЗ) [4].

Умовно, можна виділити наступні види аутсорсингу в логістиці [5]:

- повний аутсорсинг, що передбачає передачу постачальникові послуг (аутсорсеру) повністю функції компанії, включаючи контроль над цією функцією, активи функціонального підрозділу;
- частковий аутсорсинг, передбачає спільне з постачальником послуг керування функцією компанії;
- трансформаційний аутсорсинг, передбачає передачу постачальникові послуг повністю функції компанії або функціонального підрозділу з метою оптимізації роботи даного напрямку з наступним поверненням компанії;
- аутсорсинг спільних підприємств, передбачає створення спільного підприємства для керування виділеною функцією;
- аутсорсинг бізнес-процесів, передбачає аутсорсинг транспортування, зберігання, консолідації відправлень і т.д. [6].

На рівні регіону до кожного значного логістичного завдання регіонального розвитку необхідно ставитись як до складної системи, тобто виявляючи всі взаємозв'язки і наслідки того або іншого рішення як по вертикалі (за часом), так і по горизонталі (з боку впливу на інші галузі економіки регіону, на регіональну політику). Ідея системи в тому й полягає, що зміни в одному її елементі викликають ланцюгову реакцію змін в інших.

Наприклад, у логістиці споживачем може бути підрозділ місцевого органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування, який формує вихідну вимогу до логістичної системи і ставить умови, що підлягають виконанню. Споживачем може бути також замовник (зовнішній споживач). Системні споживачі є на всіх рівнях функціонування підсистем. Системний споживач впливає на результат і управління системи.

Вимоги до регіональної логістичної системи формулює споживач у формі обмежень. Посадові особи чи фахівці, які опікуються питаннями логістики в регіональному управлінні, обмеження перетворюють у форму, що узгоджується з потребами та можливостями виконання.

Наприклад, орган місцевого самоврядування як замовник транспортних послуг замовляє для населення сіл району 35 рейсів автобусів приміського сполучення щотижня. Якщо при такому стані транспортної логістичної системи надати такий обсяг послуг можливо, то вимоги вносять в умови регіонального розвитку і вони стають властивостями регіональної транспортної логістичної системи.

Порівняння результату з критерієм в підсистемі управління відбувається за допомогою зворотного зв'язку. Розв'язання проблемних ситуацій містяться в операціях зворотного зв'язку, що визначають міру розбіжності між планованим і наявним функціонуванням регіональної логістичної системи або підсистеми.

Завдання посадових осіб чи фахівців, які опікуються питаннями логістики в регіональному управлінні, полягає в тому, щоб з'ясувати характеристики регіональної логістичної системи і зіставити з ними певні властивості. Ці характеристики називаються системними параметрами.

Параметри надають кількісну оцінку конкретної регіональної логістичної системи (або елемента) за кожною її властивістю. Якість параметра – конкретна величина, що належить до параметра в конкретній територіальній ситуації [7, с. 262].

Дослідження досвіду дозволило сформувати наступну класифікацію переваг і недоліків використання аутсорсингу в логістиці на різних рівнях діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

**Недоліки та переваги використання логістичного аутсорсингу**

| Рівні | Переваги | Недоліки |
|---|---|---|
| Фінансовий рівень | - зменшення логістичних витрат;<br>- візуалізація логістичних витрат;<br>-можливість використання рідкісних ресурсів в інших видах діяльності;<br>- скорочуються витрати залучення висококваліфікованих фахівців; | - збільшення частки транзакційних витрат.<br>- незаплановані витрати або додаткові виплати.<br>- труднощі кількісного визначення економії.<br>- конверсійні витрати |
| Організаційний рівень | - відпадає необхідність у розширені штату компанії;<br>- фокусування зусиль та ресурсів на «ключових компетенція»;<br>- спрощення структури управління компанією;<br>- якісний сервіс;<br>- розподіл відповідальності з аутсорсером. | - залежність від інших;<br>- недостатній вплив на логістичного оператора;<br>- зниження продуктивності власних співробітників;<br>- зниження якості сервісу, при несумлінності аутсорсера. |
| Стратегічний рівень | повний спектр послуг від одного постачальника;<br>- гарантія професійної відповідальності;<br>- мінімізація логістичних ризиків;<br>- впровадження новітніх технологій. | не виконання договірних зобов'язань та покладених функцій в повному обсязі;<br>- проблеми координації;<br>- обмеження поставок;<br>- можлива не узгодженість дій аутсорсера зі стратегією. підприємства. |

За оцінками учасників ринку, передача логістичних послуг на аутсорсинг стала однією з найпомітніших тенденцій на українському ринку в другій половині 2014 року. Цей тренд є загальносвітовим, і Україна має великий потенціал для його реалізації: в економічно розвинених країнах більшість компаній вже давно передають непрофільні види діяльності на аутсорсинг – в США на аутсорсинг логістичних послуг перейшли більше 80% компаній, в Європі – більше 60%, а в Китаї цей показник перевищує 50%.

Такий підхід обумовлений багатьма чинниками: великим компаніям він дає можливість оптимізувати витрати і зосередитися на основній діяльності без необхідності містити автопарк, склад, відповідний персонал, забезпечення серйозної IT-підтримки, наявність значної інфраструктури. Крім того, компанії, що роблять послуги доставки, внаслідок високої конкуренції на ринку більше мотивовані і працюють ефективніше за власні підрозділи компаній. Для невеликих і середніх компаній вибудовувати логістику самостійно дорого, у той час коли розвиток бізнесу потрібно постійного зниження витрат. Наприклад, в структурі витрат інтернет-ритейлерів витрати на логістику складають в середньому близько 5%, що значно вище, ніж в розвинених країнах, і це пов'язано не лише з великими відстанями.

У ситуації, що склалася, для збереження і зміцнення позицій бізнесу учасники логістичного ринку повинні постійно підвищувати власну конкурентоспроможність. Основні точки росту - це пропозиції галузевих логістичних рішень, що відповідають максимальній вимозі бізнесу клієнтів, розвиток автономності регіональних транспортних шляхів. Але найбільший потенціал розвитку має сегмент фулфилмента – аутсорсинг внутрішньої логістики і управління запасами. Реалізація цього потенціалу дозволить вивести логістичний бізнес України на принципово новий рівень.

За різними даними, застосування науково обґрунтованих методів логістики дозволяє знизити рівень витрат на 20%, товарні запаси - на 30-70%, скоротити години обороту товарів на 20-50% [8, с. 147]. Очевидно, що існує реальний резерв підвищення ефективності виробництва, проте по ряду об'єктивних та суб'єктивних причин логістичні методи використовуються у нас недостатньо. Крім того, на сьогодні сегмент транспортної логістики в світовому ВВП складає приблизно 7% і оцінюється в 2,7 трлн. дол. США [9, с. 24].

Недостатній рівень розвитку логістики взагалі та логістичної інфраструктури зокрема підтверджують й аналітичні матеріали Світового банку. Ця інституція, сприяючи розвитку торгівлі і транспорту в Україні, досліджує питання транспортного, митного, логістичного й технологічного забезпечення зовнішньої торгівлі, виявлення сильних та слабких сторін середовища, в якому здійснюється логістична діяльність.

Кожна два роки Всесвітній банк публікує дослідження Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy (Підключення до конкуренції: Торгова логістика в глобальній економіці), починаючи з 2007 р. В основі цього дослідження лежить Індекс ефективності логістики (LPI), який вимірює показники логістики.

У 2012 р. Україна піднялася в рейтингу LPI на 66 сходинку, хоча в 2010 році знаходилась на 102 місці. Такий стратегічний прорив пояснюється насамперед масштабними інфраструктурними проектами реалізованими до «Євро – 2012». Основні шість індикаторів по Україні коливаються від 2,41 до 3,31 [10].

Саме тому, на думку українських дослідників, трансформування логістичної інфраструктури має базуватись на системному підході, що включатиме обґрунтування стратегії її розвитку та деталізації в стратегічних та поточних планах на макро- та мікрорівні [11].

**Висновки.** З вищенаведеного можна зробити наступні висновки:

Дії, які необхідно виконати, щоб визначити критерії прийняття рішення щодо аутсорсингу логістичних функцій в умовах регіональних трансформації:

- проаналізувати загальний стан регіону та визначити доцільність використання аутсорсингу в регіоні;
- оцінити ефективність прийнятого рішення, враховуючи стратегію розвитку регіону;
- оцінити ефективність прийнятого рішення з економічної точки зору;
- визначити цілі, які необхідно досягти та реалізувати за допомогою впровадження аутсорсингу;
- виявити непрофільні або збиткові процеси;
- проаналізувати ринок українських логістичних провайдерів;
- врахувати специфіку діяльності та чітко визначити вимоги до провайдера логістичних послуг в контракті.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 1(91). – С. 104-109.
2. Бравар Жан-Луї. Ефективний аутсорсинг: розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин/ Бравар Жан Луї, Морган Роберт: [пер. з англ.]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Аутсорсинг. Вимушена необхідність // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://texno-online.com.ua/archives/52.
4. Лученко В. Виробничий аутсорсинг / Лученко В. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://luchenko.com.
5. Григоряк М. Ю. Тенденції розвитку тронспортно-логістичної інфраструктури України // міжнародна конференція «Маркетинг і логістика в системі менеджменту». – 2008.
6. Рославцев Д. Дослідження аспектів використання аутсорсингу в логістиці на стратегічному і тактичному рівнях роботи підприємства / Д. Рославцев, А. Бархаєв // Научно-технический сборник. – 2008. – №82. – С. 292-296.
7. Інструменти регіонального розвитку в Україні : навч. посіб. / О. В. Берданова та ін. ; за ред. В. М. Вакуленка, О. В. Берданової. – К. : НАДУ, 2013. – 286 с.
8. Писаренко В.В. Особливості логістичних систем в сільському господарстві // Вісник ХНАУ. – 2012. – № 7. – С. 146-150.
9. Рынок транспортно-логистических услуг в 2010–2011 гг. и прогноз до 2014 г. Объем и структура рынка логистического аутсорсинга, грузоперевозки, транспортно-экспедиторские и складские услуги в посткризисный период. Аналитический обзор. – М.: РосБизнесКонсалтинг, 2011. – 368 с.
10. Connecting to Compete 2012 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators. – The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. – 2012. – 68 p.
11. Іртищева І.І. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в море господарському комплексі України / І.І. Іртищева, Т.В. Стройко // Збірник наукових праць НУК – Миколаїв, НУК. – 2014. – № 1 (451) – С. 12–16.


УДК 331.330.341.1


**Кавтиш О.П.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки і підприємництва*
*Національного технічного університету України*
*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Молоденков П.О.**
*студент*
*Національного технічного університету України*
*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*


# НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ПОЛІТИКОЮ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА


Статтю присвячено виявленню сутності, особливостей формування та запровадження збутової політики комерційного підприємства. Обґрунтовано ключові фактори, ідентифіковано принципи управління збутовою політикою комерційного підприємства. Доведено роль інновацій та кадрового забезпечення у її раціональному формуванні та запровадженні.


**Ключові слова:** збут, збутова діяльність, збутова політика, система управління, принципи, інноваційний маркетинг.


**Кавтыш О.П., Молоденков П.О. НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКОЙ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена выявлению сущности, особенностей формирования и внедрения сбытовой политики коммерческого предприятия. Обоснованы ключевые факторы, идентифицированы принципы управления сбытовой политикой коммерческого предприятия. Доказана роль инноваций и кадрового обеспечения в ее рациональном формировании и внедрении.


**Ключевые слова:** сбыт, сбытовая деятельность, сбытовая политика, система управления, принципы, инновационный маркетинг.


**Kavtysh O.P., Molodenkov P.O. SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMATION AND IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT SYSTEM OF SALES POLICY OF COMMERCIAL ENTERPRISES**

The article dedicates to revealing the nature and characteristics of the formation and implementation of management system of sales policy of commercial enterprises. It identifies key factors and principles to management of sales policy of commercial enterprises and proves the role of innovation and staffing in its rational formulation and implementation.


**Keywords:** sales, sales activity, sales policy, management system, principles, innovative marketing.

**Постановка проблеми.** Комерційні підприємства виступають важливими суб'єктами процесу суспільного відтворення, забезпечуючи тісний взаємозв'язок між виробництвом і споживанням, розширення та вдосконалення функціонування найважливішої ланки сучасної економічної системи – сфери послуг. В Україні за роки незалежності було сформовано значну частку різних видів комерційних підприємств. Водночас, як свідчать аналітичні дані та результати ряду наукових досліджень, вони стикнулись з рядом гострих проблем, що визначили досить нерівномірну динаміку показників їх фінансового стану, ділової активності, спроможності підвищувати конкурентоспроможність і потенціал розвитку, диверсифікувати сфери діяльності, мінімізувати ризики тощо. Це пов'язано з тим, що для комерційних підприємств основним джерелом прибутку і розвитку є збутова діяльність, яка вимагає динамічної адаптації до умов середовища, тобто їх системного прогнозування, планування і аналізу, пошуку напрямів впливу на окремі його параметри, координації і організації відповідних процесів, пов'язаних з виконанням ключо-

вих функцій підприємства, моніторингу, контролю і мотивації, а також запровадження змін. Базу цих процесів складає раціонально сформована і запроваджена система управління збутовою політикою.

Проте в Україні для комерційних підприємств характерними є відсутність таких систем взагалі або ж лише їх часткове запровадження, непродуманість та дискретність окремих процесів, пов'язаних зі збутом, неврахуванням взаємозв'язку загальної стратегії розвитку підприємства та збутової політики, відсутністю чіткого усвідомлення структури такої політики, а також штату професійного менеджменту, інформаційно-аналітичного, організаційно-технічного та інших видів її забезпечення для прийняття і реалізації оптимальних управлінських рішень. Відповідно, за відсутності систем управління збутовою політикою комерційні підприємства зменшують реальні можливості для забезпечення динамічного довгострокового розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності збуту, збутової політики підприємств, проблем підвищення їх ефективності розглянуто у працях К.С. Бармашової [5], Т.Б. Надтоки [7], В.В. Бурцева [3], В.Ф. Гамалія [4]. Основні принципи збутової політики, що закладають основу управління нею в сучасних умовах, знайшли відображення у працях Н.З. Лагоцької [6]. Структурні елементи збутової політики, її підсистем, специфіки управління нею розглядаються у працях А.В. Ключника [1], Н.Ю. Амоші [8], О.М. Шарапи [9], Л.В. Балабанової [2] та інших науковців. Сутність та особливості застосування сучасних інструментів маркетингу у процесі підвищення ефективності збутової політики є предметом робіт Н.С. Ілляшенка [10].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас сьогодні питання системи управління збутовою політикою розкрито не повною мірою, зокрема у частині виявлення принципів, функцій та специфіки її формування і запровадження у діяльності комерційних підприємств.

**Мета статті** полягає у ідентифікації сутності, особливостей формування та запровадження збутової політики, виявленні особливостей та умов підвищення ефективності на цій основі збутової діяльності комерційних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Збут за своєю суттю виступає важливим елементом ланцюга цінностей будь-якого підприємства у різних сферах, оскільки дає змогу підтримувати поряд з іншими його складовими безперервний процес руху капіталу у всіх його формах, суспільного відтворення та задоволення інтересів ключових його учасників від домогосподарств та підприємств до регіонів, галузей, економічної системи загалом. Водночас він є ключовим елементом ланцюга цінностей комерційних підприємств, оскільки виступає основним джерелом розвитку і зростання. Саме тому, на наш погляд, він має бути важливим об'єктом управлінського впливу у частині формування і реалізації збутової політики як елементу стратегії розвитку підприємства.

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що нині не існує єдиного загальноприйнятого визначення збутової політики (табл. 1).

Водночас, як видно з табл. 1, в основі представлених визначень знайшли відображення методологічні основи загальної теорії менеджменту та маркетингу, системного, функціонального, цільового та процесного підходів. Кожне з них переважно акцентоване на одному з них і розкриває окремі сутнісні особливості збутової політики. Проте вони і доповнюють та уточнюють одне одного, закладаючи основи для визначення сутності, особливостей формування та запровадження збутової політики комерційних підприємств.

Таким чином, з урахуванням наведених визначень збутова політика комерційного підприємства, на нашу думку, має бути визначена як план заходів, принципів, правил, методів та дій менеджменту щодо вибору та реалізації соціально-економічних рішень у частині реалізації обраних ідеології збутової діяльності та стратегії розвитку комерційного підприємства на окремих етапах її здійснення в розрізі основних аспектів його діяльності. Тобто вона повинна формуватися за конкретними напрямами збутової діяльності комерційного підприємства, які потребують забезпечення найбільш ефективного управління для досягнення поставленої стратегічної мети.

Відповідно, управління збутовою політикою доцільно розглядати як систему, орієнтовану на раціонально обґрунтовану ідентифікацію та безпосереднє запровадження заходів, принципів, правил, мето-

Таблиця 1

**Теоретичні підходи до визначення сутності збутової політики підприємства**

| Автор | Визначення дефініції «збутова політика» |
|---|---|
| В.Л. Балабанова, А.В. Ключник, Ю.П. Митрохіна | Сукупність взаємозв'язаних елементів збутової діяльності,спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу. |
| О.М. Годін | Організація процесу постадійного руху товарів. |
| В.Ф. Гамалій, С.А. Романчук, І.В. Фабрика | Формується на базі збутового потенціалу підприємства і цілей збуту, встановлених як на стратегічному, так і тактичному рівнях. |
| Т.Д. Маслова, Н.З. Лагоцька | Поведінкова філософія або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватись у сфері побудови каналів розподілу свого товару та переміщення товарів у часі та просторі. |
| В.Н. Наумов | Система рішень, які приймаються продавцем з метою реалізації обраних стратегій та отримання найбільшого ефекту збуту товарів. |
| В.В. Бурцев | Обрана керівництвом підприємства єдність стратегій збуту, маркетингу та комплексу заходів із формування асортименту та попиту на продукцію, що виробляється, а також ціноутворення, обслуговування покупців, комерційного кредитування, знижок, формалізації договорів збуту товарів, розподілу товару та інших аспектів збуту. |
| Т.Б. Надтока | Комплекс принципів, методів, заходів, що використовується керівництвом для організації та управління збутовою діяльністю підприємства з метою забезпечення ефективних продажів товарів у межах визначених цільових ринків. |
| О.М Шарапа | Передбачає формування комплексу дій і концентрацію зусиль, спрямованих на реалізацію виробленої продукції для здійснення процесів розподілу, обміну, споживання і відтворення виробництва. |

*Джерело: сформовано за [1–7]*

дів та дій менеджменту щодо вибору та реалізації соціально-економічних рішень у частині досягнення ключових цілей збутової діяльності у процесі функціонування комерційного підприємства у стратегічній перспективі. Така система реалізується шляхом розроблення збутової політики та здійснення керуючою підсистемою цілеспрямованого організуючого впливу на окремі етапи і складові збутової діяльності, здійснюваного з метою приведення останньої у стан, визначений у межах збутової політики комерційного підприємства.

Запропоновані визначення, на наш погляд, найбільш повно відображають узагальнену сутність збутової політики та управління нею і дають можливість врахувати ключові методологічні принципи базових наукових підходів управління, зокрема збутовою політикою:

1) системний – системність заходів та дій менеджменту, єдність і взаємний вплив керованої і керуючої підсистем;

2) процесний – необхідність врахування динамічності та безперервності її реалізації;

3) функціональний – здійснення основних функцій управління у процесі формування, запровадження і реалізації збутової політики;

4) цільовий – розроблення та поетапне вирішення поставлених завдань і цілей, об'єднаних у часі і просторі загальною стратегічною метою діяльності комерційного підприємства.

Водночас не слід плутати поняття «управління збутом» та «управління збутовою політикою», хоча вони і тісно між собою переплітаються, оскільки управління збутом включає реалізацію управлінських функцій на основі вже сформованої і запровадженої збутової політики та відбиває процес її реалізації, постійного моніторингу відхилень, змін, коригувань на цій основі. Тобто збут є об'єктом управлінського впливу, який реалізується шляхом розроблення і запровадження збутової політики, а сама політика – з позицій її формування, поступової імплементації у роботу комерційного підприємства, коригування за виявлення відхилень чи необхідності адаптації до умов середовища з метою оптимізації управління збутовою діяльністю. На це вказують, зокрема, праці Т.Б. Надтоки, В.В. Бурцева, Н.Ю. Амоші [3; 7; 8].

Аналіз наукової літератури [1; 8; 9] дає можливість визначити, що ключовими підсистемами (складовими) збутової політики комерційного підприємства нині варто вважати корпоративне управління і управління збутом у частині виявлення сутності керуючої підсистеми, управління цільовим ринком, товарною та ціновою політиками, збутовим потенціалом, персоналом, ризиками та змінами, збутовою логістикою, контрактним процесом, фінансовими складовими, організаційно-інформаційними, комунікаційними – у частині ідентифікації керованої підсистеми.

Кожна з них має свою розгалужену структуру і цільові орієнтири, проте всі вони орієнтовані на ключову мету функціонування комерційного підприємства.

Таке їх визначення дає можливість говорити про те, що всі вони є об'єктами управлінського впливу.

З цих позицій доцільно говорити про реалізацію таких функцій системи управління збутовою політикою, як планування і прогнозування, мотивація, регулювання та координація, аналіз та контроль, комунікація і координація реалізації збутової політики у частині її вищезазначених складових (табл. 2).

Варто зазначити, що ідентифіковані функції управління збутовою політикою комерційного підприємства мають бути узгоджені як на стратегічному [8], так і на тактичному рівнях, зокрема на основі ідентифікації та застосування відповідного організаційно-економічного, ресурсного, кадрового, інформаційно-аналітичного забезпечення. В цьому випадку йдеться не про його кількісні, а саме про якісні параметри.

Формування системи управління збутовою політикою комерційного підприємства має базуватись насамперед на основі принципів комплексності, цільової спрямованості, якості процесів і продуктів, економічності, врахування сфери діяльності, аналізу стану середовища функціонування, діагностуванні ризиків, динамічної адаптації, керованості, процесної орієнтації, врахування інтересів ключових стейкхолдерів, етапу ЖЦ підприємства. Також збутова політика комерційного підприємства має розробля-

Таблиця 2

**Функції управління збутовою політикою комерційного підприємства**

| Функція | Сутність |
|---|---|
| Планування і прогнозування | Полягають у визначенні основних цілей-результатів збутової політики за її структурними елементами, інструментарію їх досягнення з урахуванням наявних обмежень (фінансових, ресурсних, кадрових тощо), загроз та можливостей, а на цій основі – визначення ймовірності їх досягнення, а також динаміки ключових індикаторів їх реалізації, впливу на інші показники діяльності. |
| Організація | Полягає у розробленні та упорядкуванні елементів керуючої підсистеми (насамперед корпоративного управління та органів збуту), що відповідають за управління даним видом політики у структурі загальної системи управління підприємства, визначення меж підсистеми, її складових, взаємозв'язків координації та субординації, а також організаційного забезпечення керованої підсистеми. |
| Регулювання та координація | Полягають у визначенні і розробленні інституціональних положень, що дають змогу відслідковувати ступінь результативності реалізації функцій управління збутовою політикою, правил виконання поточних завдань, відхилень від заданого режиму функціонування. |
| Аналіз і контроль | Полягають у постійному моніторингу і діагностиці основних показників збутової діяльності (керованої підсистеми) та менеджменту (керуючої підсистеми), визначених у межах збутової політики комерційного підприємства, обґрунтуванні напрямів внесення змін у процесі виявлення відхилень та / або зростання ймовірності настання ризикових подій, що можуть негативно вплинути на реалізацію запланованих цілей і завдань. |
| Комунікаційно-інформаційна | Полягає в ідентифікації та налагодженні каналів комунікації (формальних і неформальних) між усіма ланками і суб'єктами, задіяними у процесі управління і реалізації збутової політики, форм та способів накопичення, руху, сортування, використання та захисту інформації на основі відповідного інформаційного забезпечення та регламентуючих положень. |
| Мотиваційна | Полягає в ідентифікації в межах збутової політики витрат (часу, фінансових та інших ресурсів) комерційного підприємства на стимулювання персоналу, задіяного у реалізації збутової політики, та, відповідно, умов, форм та засобів стимулювання. |

*Джерело: сформовано за [1–9]*

тись на основі загальної стратегії розвитку комерційного підприємства, його місії та філософії. Закладені в неї цілі мають бути вимірними, зіставними, раціональними та обґрунтованими згідно з об'єктивно наявними обмеженнями і можливостями.

Особлива роль, за словами А.В. Ключника [1], у процесі формування та запровадження системи управління збутовою політикою підприємства належить корпоративному управлінню. Ми погоджуємось з таким твердженням, оскільки від якості, структури, цільової орієнтації корпоративного управління та розуміння і бачення довгострокової позиції підприємства залежить і ефективність управління його збутової політикою.

Не менш важливого значення, на наш погляд, в умовах невизначеності та інтенсифікації процесу інтеграції національних суб'єктів господарювання у Європейське Співтовариство та глобальний ринок загалом з позицій управління збутовою політикою набуває питання інтенсифікації інноваційної складової та відпрацювання її інтеграції у всі структурні елементи діяльності комерційного підприємства. Йдеться про організаційні, маркетингові, продуктові та інші інновації, стимулювання інтенсифікації реалізації раціоналізаторських пропозицій, отримання інноваційних ідей від ключових стейкхолдерів тощо.

Серед них чільне місце у діяльності комерційного підприємства має бути відведено маркетинговим інноваціям. Нині у розвинених країнах широкого розповсюдження набувають клієнтоорієнтований, партизанський, латеральний, холістичний маркетинг, нейромаркетинг, маркетинг відносин [10]. Врахування їх методологічних засад у процесі формування та запровадження збутової політики здатне якісно підвищити рівень організації збутової діяльності. Актуальність їх застосування пов'язана і з тим фактом, що вітчизняні комерційні підприємства, за словами В.Ф. Гамалія, характеризуються неспроможністю служб маркетингу та інших суб'єктів управління збутовою політикою реалізувати покладені на них функції. В основі лежать нерозуміння і небажання застосовувати інноваційний маркетинг, непідготовленість відповідних фахівців, відсутність необхідного забезпечення і, як наслідок, те, що суб'єкти управління збутовою політикою «не займаються визначенням асортиментної політики, аналізом каналів збуту при їх виборі, оцінкою ефективності укладених договорів (контрактів, угод), розробкою комплексної програми рекламної діяльності, складанням бізнес-концепцій щодо обслуговування покупців і іншими дуже важливими проблемами збуту» [4].

Тут же, відповідно, ватро зазначити про кадрову складову, яка має бути конкурентоспроможною і високоякісною, оскільки саме вона перш за все визначає ступінь та рівень взаємовідносин з основними стейкхолдерами комерційного підприємства, можливості зростання прибутковості на основі ефективного управління збутовою політикою.

Запровадження системи управління збутовою політикою вимагає урахування особливостей організаційної структури підприємства, його фінансово-економічного стану та відпрацювання процедур поступового уведення змін, застосування корпоративних інформаційних систем нового покоління, відкритості та діалогу із зацікавленими сторонами. Останні для комерційного підприємства відіграють ключову роль, особливо якщо йдеться про споживачів і основних постачальників. Врахування їх думки у процесі планування та запровадження збутової політики може забезпечити раннє виявлення тих питань, що не були враховані підприємством, а також підвищення рівня лояльності останніх по відношенню до нього.

В умовах кризи комерційні підприємства у процесі запровадження системи управління збутовою політикою також повинні максимально повно та швидко здійснювати діагностування ключових факторів впливу на їх діяльність. Серед зовнішніх доцільно виділити політичні, соціально-економічні, демографічні, технологічні, екологічні та ринкові. Серед внутрішніх – організаційну структуру підприємства, рівень кваліфікації менеджменту, інноваційність продукції тощо. Вони є загальними і характеризують процеси управління підприємством загалом. Водночас якщо говорити про збутову політику, то ключовими факторами впливу на управління нею виступають саме параметри підсистеми збуту, її організації, взаємодії з іншими підсистемами комерційного підприємства та зовнішнім середовищем.

**Висновки.** У процесі дослідження виявлено, що для комерційних підприємств збутова діяльність виступає основним джерелом реалізації ключових цілей розвитку. Водночас її ефективна реалізація залежить від сформованої та запровадженої збутової політики. Таке її розуміння дає можливість визначити, що вона виступає об'єктом управлінського впливу.

Визначено, що в основі сутності управління збутовою політикою лежить ряд традиційних та сучасних наукових підходів менеджменту і маркетингу, проте системний посідає ключове місце серед них, оскільки дає змогу розглядати управління збутовою політикою як динамічною системою. Такій системі притаманні вхід, вихід, трансформаційне середовище (внутрішня організація), що пов'язані між собою тісними взаємозв'язками субординації та координації.

Обґрунтовано, що управління збутовою політикою комерційного підприємства має реалізуватись шляхом виконання керуючою підсистемою таких базових функцій, як планування і прогнозування, організація, регулювання та координація, аналіз і контроль, мотивація, інформація і комунікація. При цьому вони повинні охоплювати усі складові збутової політики комерційного підприємства (корпоративне управління і управління збутом у частині виявлення сутності керуючої підсистеми, управління цільовим ринком, товарною та ціновою політиками, збутовим потенціалом, персоналом, ризиками та змінами, збутовою логістикою, контрактним процесом, фінансовими складовими, організаційно-інформаційними, комунікаційними), а також базуватись на низці принципів. Серед ключових виділено принципи комплексності, цільової спрямованості, якості процесів і продуктів, економічності, врахування сфери діяльності, аналізу стану середовища функціонування, діагностування ризиків, динамічної адаптації, керованості, процесної орієнтації, врахування інтересів ключових стейкхолдерів, етапу ЖЦ підприємства.

Виявлено доцільність стратегічної орієнтації системи управління збутовою політикою комерційного підприємства. А також з урахуванням вимог сучасних економічних систем, зокрема національного господарства, ключову роль у процесі її формування та запровадження рекомендовано надавати інноваційній складовій, кадровому потенціалу, корпоративному управлінню та активному запровадженню взаємодії з ключовими стейкхолдерами. Кожна із зазначених складових є перспективним предметом подальших досліджень.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А.В. Ключник // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/596-klyuchnik-a-v-zbutova-politika-ta-jiji-znachennya-u-rozvitku-zovnishnoekonomichnoji-diyalnosti-pidpriemstva.
2. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
3. Бурцев В.В. Формирование сбытовой политики организации как основа совершенствования ее системы сбыта / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом – 2002. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dis.ru/library/detail.php?ID=22051.
4. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств / [В.Ф. Гамалій, С.А. Романчик, І.В. Фабрика] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf.
5. Бармашова К.С. Сбытовая политика фирмы, ее элементы / К.С. Бармашова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.barmashovks.ru/page98/page171/index.htm.
6. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства / Н.З. Лагоцька // БізнесІнформ. – 2014. – № 5. – С. 302–305. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2014/5_0/302_306.pdf.
7. Надтока Т.Б. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу / Т.Б. Надтока, А.Ю. Жигуліна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 98–102.
8. Амоша Н.Ю. Стратегічне управління збутовою політикою: комплексний підхід / Н.Ю. Амоша, С.І. Коломицева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/64861.doc.htm.
9. Шарапа О.М. Організаційно-економічні засади формування збутової політики сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.М. Шарпа ; Білоцерківський нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2015. – 20 с.
10. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : [монографія] / Н.С. Ілляшенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2011. – 192 с.


УДК 65.012.2:338.439.5


**Карпенко Ю.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри менеджменту організацій*
*та зовнішньоекономічної діяльності*
*Одеського національного економічного університету*


# ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ГАЛУЗІ


У статті розглянуто концепцію життєвого циклу галузі М. Портера. Запропоновано логічну схему формування операційної стратегії підприємства з урахуванням стадії життєвого циклу галузі. За типовими ознаками встановлено стадію життєвого циклу круп'яної галузі. Відповідно до стадії життєвого циклу запропоновано формування операційної стратегії круп'яних підприємств.


**Ключові слова:** концепція життєвого циклу галузі, типові ознаки галузі, круп'яна галузь, круп'яні підприємства, операційна стратегія.


**Карпенко Ю.В. ФОРМИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОТРАСЛИ**

В статье рассмотрена концепция жизненного цикла отрасли М. Портера. Предложена логическая схема формирования операционной стратегии предприятия с учетом стадии жизненного цикла отрасли. По типовым характеристикам установлена стадия жизненного цикла крупяной отрасли. В соответствии со стадией жизненного цикла предложено формирование операционной стратегии крупяных предприятий.


**Ключевые слова:** концепция жизненного цикла отрасли, типовые характеристики отрасли, крупяная отрасль, крупяные предприятия, операционная стратегия.


**Karpenko Yu.V. FORMATION OF ENTERPRISE'S OPERATING STRATEGY BASED ON THE CONCEPT OF BRANCH LIFE CYCLE**

The concept of branch life cycle of M. Porter is described in the article. A logic circuit of forming the enterprise's operating strategy, taking into account the stage of the branch life cycle, is proposed. The life cycle stage of grinding industry according to its typical characteristics is established. The formation of the operating strategy of cereal enterprises according to the life cycle stage is suggested.


**Keywords:** concept of branch life cycle, branch typical characteristics, cereal branch, cereal enterprises operating strategy.

**Постановка проблеми.** В умовах мінливих запитів покупців та загострення конкурентної боротьби все більша кількість вітчизняних підприємств шукає джерела конкурентних переваг у сфері операцій. Встановлення основних умов їх досягнення на певному ринку з подальшою концентрацією зусиль на визначеному операційному пріоритеті вирішується в рамках операційної стратегії. Остання повинна розроблюватися з урахуванням стадії життєвого циклу галузі. Проте наукові дослідження основ формування операційної стратегії з урахуванням циклічності розвитку галузі потребують подальшого доопрацювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розробки операційної стратегії підприємства досліджуються у роботах багатьох науковців. Так, В.В. Вертель [1] вивчає сутність поняття операційної стратегії, С.В. Бєляєва [2] розглядає питання структури операційної стратегії та основні етапи розроблення операційних стратегічних рішень. В.Г. Алькема [3] наголошує на нездатності операційної стратегії забезпечити стабільність функ-

ціонування операційної системи в мінливих умовах зовнішнього середовища та пропонує встановлювати індикатори економічної безпеки розвитку операційної системи. Б.І. Холод та О.В. Дашевська [4] пропонують сучасний інструментарій вибору операційних стратегій розвитку вищого навчального закладу.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значне коло досліджень із цієї проблематики, аналіз наукової літератури виявив відсутність єдиного підходу до формування операційної стратегії підприємства з урахуванням стадії розвитку галузі.

**Мета статті** полягає у розробці методичного підходу до формування операційної стратегії підприємства на засадах концепції життєвого циклу галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомим є факт, що різні споживачі мають різні пріоритети, які з часом змінюються. Конкуренти швидко виводять на ринок нову продукцію, скорочуючи до мінімуму стартовий період. В таких умовах для утримання лідируючих позицій на ринку підприємство повинно швидко реагувати на майбутні зміни зовнішнього середовища, що забезпечується шляхом розроблення ефективної операційної стратегії. Характер змін зовнішнього середовища та частота їх виникнення визначаються стадією життєвого циклу галузі.

Для встановлення стадії життєвого циклу галузі доцільно використати однойменну концепцію М. Портера [5], який вважав, що рівень зрілості ринку суттєво впливає на ступінь й інтенсивність конкурентної боротьби, а також встановлює певні правила конкуренції в галузі. Це означає, що керівництво підприємства повинно усвідомлювати, на якому етапі розвитку знаходиться галузь для формування ефективної стратегії виживання і захоплення ринку.

Відомий вчений виділив декілька стадій, що проходить галузь у своєму розвитку: впровадження, зростання, зрілість і спад. Графічно розвиток галузі описується у вигляді кривої продажів в часі, так званої кривої життєвого циклу галузі. Проходження галузі через зазначені стадії супроводжується не тільки відповідними змінами обсягів збуту, але й змінами всередині самої галузі: в поведінці покупців, товарах, маркетингу, виробництві тощо.

Розвиваючи ідею М. Портера, вчені О. Уолкер, Х. Бойд, Ж.К. Ларше та Дж. Маллинз [6, с. 272–382] вказали на неоднаковий характер завдань маркетингу на різних етапах життєвого циклу галузі. На їхню думкою, стадія життєвого циклу галузі визначатиме напрям маркетингових зусиль підприємства. Так, на стадії впровадження, що характеризується незначною кількістю конкурентів, високим рівнем цін та низьким відсотком споживання товару населенням, головним завданням маркетингу є створення первісного попиту. На стадії зростання, коли нові гравці, поступово запозичуючи технологію, починають входити на ринок, а відсоток споживання товару поступово досягає свого максимуму, завданням маркетингу є адекватне планування перспективного попиту. На стадії зрілості, коли пропозиція починає перевищувати рівень попиту, маркетингові зусилля повинні бути спрямовані на збереження та захист частки компанії на ринку. На стадії спаду, що характеризується зниженням динаміки продажів і попиту, завдання маркетингу полягає у збереженні лояльності наявних покупців.

З урахуванням вказаних вище завдань маркетингу встановлюються операційні пріоритети діяльності підприємства, а саме витрати виробництва; якість і надійність продукції; строк виконання замовлення; надійність поставок; здатність реагувати на зміну попиту; гнучкість і швидкість освоєння нової продукції; інші критерії. Вони дають змогу сконцентруватися на тих з них, що вигідно відрізняють підприємство у конкурентному середовищі. Згадані пріоритети формуються за результатами аналізу ринку та мають тенденцію змінюватися у часі. Також слід оцінити наслідки вибору кожного з пріоритетів.

Сформовані операційні пріоритети стають обов'язковими для операцій. Для їх досягнення необхідно оцінити операційні можливості підприємства. Науковці [7] пропонують розглядати їх як портфель можливостей, що найбільш точно відповідають мінливим запитам клієнтів підприємства.

Далі необхідно порівняти операційні можливості підприємства з вимогами ринку. Якщо операційні можливості підприємства достатні для задоволення споживацьких запитів, воно отримує замовлення, а керівництво приймає відповідні рішення щодо операційних процесів та інфраструктури для їх підтримки. У разі недостатності операційних можливостей спочатку керівництвом приймається рішення щодо аутсорсінгу, а потім з його урахуванням – рішення щодо операційних процесів та інфраструктури.

Сформована в такий спосіб операційна стратегія затверджується керівництвом.

Таким чином, процес формування операційної стратегії графічно може бути представлений за допомогою логічної схеми (рис. 1).

Скористаємося розробленою нами схемою для формування операційної стратегії підприємств круп'яної галузі. Спочатку слід розглянути ознаки, за якими визначається стадія розвитку галузі, а саме поведінку покупців, зміни в товарах, характер кон-

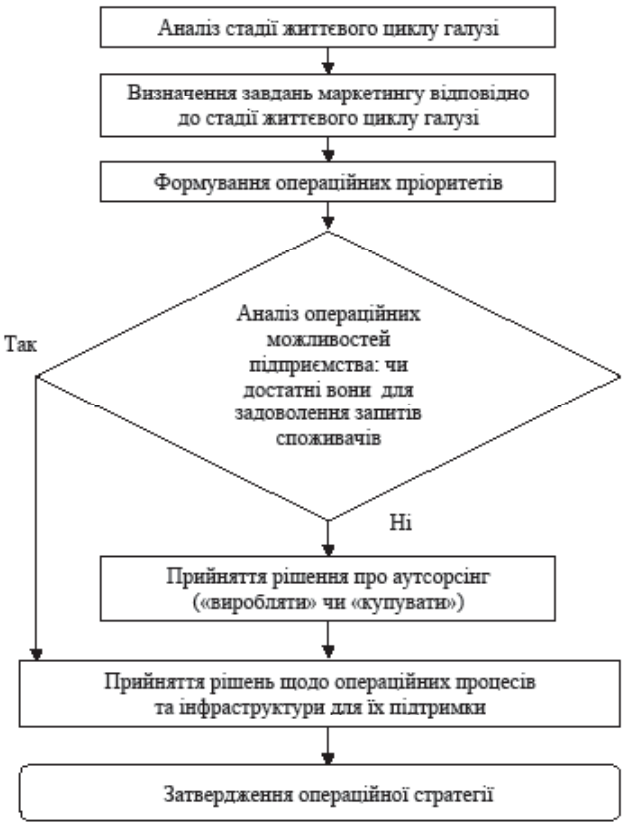



**Рис. 1. Логічна схема формування операційної стратегії підприємства**

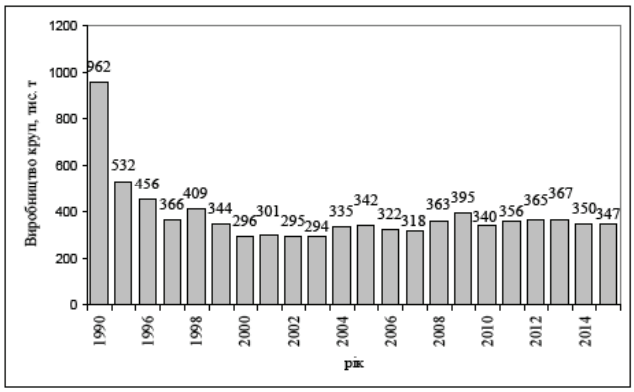



**Рис. 2. Динаміка виробництва круп**

*Джерело: складено за даними Держкомстату [8]*

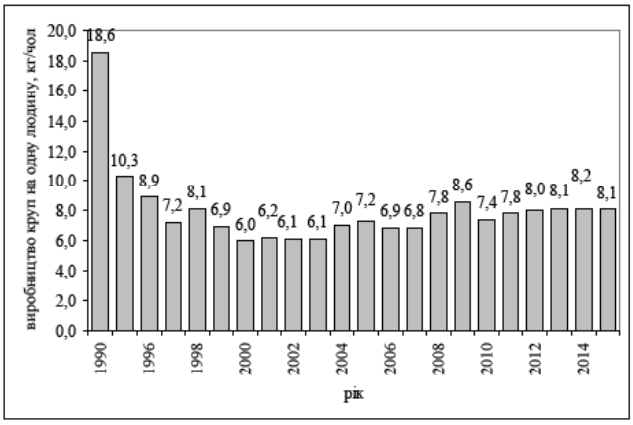



**Рис. 3. Динаміка виробництва круп на одну людину**

*Джерело: розраховано за даними Держкомстату [8]*

курентних відносин, стан виробництва та маркетингову діяльність. Проаналізуємо круп'яну галузь відповідно до вищезгаданих ознак.

1. *Покупці та їх поведінка*. Обсяги виробництва круп останніми роками мають тенденцію до зменшення (рис. 2).

Ми зробили припущення, що динаміку обсягів виробництва круп визначали такі фактори:

– зменшення загальної чисельності населення України;

– збільшення кінцевих споживачів, що повністю відмовляються від споживання круп'яних продуктів або мінімізують його;

– поява тенденції збільшення експорту.

Підтвердимо наші припущення. За даними Держкомстату населення України за 1990–2013 рр. дійсно зменшилося на 12,3%. Водночас обсяги виробництва круп скоротилися на 61,8%. А також зменшилися обсяги виробництва круп на одну людину (рис. 3). Динаміка виробництва круп на одну людину за роками повністю повторює динаміку їх загальних обсягів виробництва. Ми розрахували ступінь впливу на динаміку обсягів виробництва круп факторів зменшення чисельності та скорочення споживання (табл. 1).

За даними розрахунків зменшення обсягів виробництва круп відбувалося більшою мірою внаслідок скорочення їх споживання. Останнє також підтверджується зменшенням норми споживання круп з 18,5 кг на рік у 1990 р. до 8 кг на рік у 2014 р., тому що раніше крупи масово використовувалися не тільки в системі громадського харчування, але й в системі забезпечення харчування армії, дитячих садків тощо. Загальне скорочення численності та кількості названих установ вплинуло на зменшення споживання круп українським населенням.

Щодо експорту круп, то відбувалося його збільшення у 2011–2015 рр. (табл. 2).

Таблиця 1

**Динаміка виробництва круп за факторами, що її визначають, %**

| Рік | Ланцюгові темпи приросту обсягів виробництва | | | Рік | Ланцюгові темпи приросту обсягів виробництва | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | всього | у т.ч. за рахунок | | | всього | у т.ч. за рахунок | |
| | | чисельності | споживання на душу населення | | | чисельності | споживання на душу населення |
| 1996 | -14,3 | -0,8 | -13,5 | 2006 | -6,5 | -0,7 | -5,8 |
| 1997 | -19,7 | -0,9 | -18,8 | 2007 | -1,2 | -0,6 | -0,6 |
| 1998 | 11,7 | -0,9 | 12,6 | 2008 | 14,15 | -0,6 | 14,75 |
| 1999 | -15,9 | -1 | -14,9 | 2009 | 8,82 | -0,69 | 9,51 |
| 2000 | -14 | -1 | -13 | 2010 | -13,92 | -0,59 | -13,42 |
| 2001 | 1,7 | -1 | 2,7 | 2011 | 4,71 | -0,33 | 5,05 |
| 2002 | -2 | -0,9 | -1,1 | 2012 | 2,53 | -0,18 | 2,71 |
| 2003 | -0,3 | -0,3 | 0 | 2013 | 0,55 | -0,26 | 0,81 |
| 2004 | 13,9 | -0,8 | 14,7 | 2014 | -4,63 | -5,50 | 0,92 |
| 2005 | 1,8 | -0,7 | 2,5 | 2015 | -0,86 | -0,40 | -0,46 |

*Джерело: розраховано за даними Держкомстату [8]*

Таблиця 2

**Динаміка експорту круп**

| Маркетинговий рік | Експорт круп | | |
|---|---|---|---|
| | всього за рік, т | ланцюговий абсолютний приріст, т | ланцюговий коефіцієнт росту |
| 2008/2009 | 20 | – | – |
| 2009/2010 | 25 | 5 | 1,250 |
| 2010/2011 | 18 | -7 | 0,720 |
| 2011/2012 | 30,5 | 12,5 | 1,694 |
| 2012/2013 | 35 | 4,5 | 1,148 |
| 2013/2014 | 45 | 10 | 1,286 |
| 2014/2015 | 60,5 | 15,5 | 1,344 |

*Джерело: складено та розраховано за даними [9]*

Таким чином, припущення щодо факторів впливу на динаміку виробництва круп, зроблені нами, підтверджені. Зменшення виробництва круп було спричинено скороченням його споживання.

Одночасно зі змінами обсягів виробництва круп збільшується частка круп'яної продукції під торговою маркою, що вказує на обізнаність товару покупцем. Таким чином, покупцями є досвідчені споживачі товару, що обирають між декількома торговими марками.

2. *Зміни в товарах*. Якість круп сьогодні відповідає вимогам Держстандарту, тобто крупи є стандартизованим продуктом. Між тим на сегменті дрібнофасованих круп, безсумнівно, існує диференціація товару, розрахована переважно на населення. Таким чином, крупи мають високу якість та диференціацію дрібнофасованого товару.

3. *Маркетингова діяльність*. Аналіз змін у маркетингу дав змогу встановити, що відокремилися сегменти крупно- та дрібнофасованих круп. На ринок виводяться нові серії органічних круп (Сквирський комбінат хлібопродуктів), використовуються технології обробки зерна паром (АПК «Євротек»). Про активне просування круп на український ринок свідчить використання торгових марок виробниками (ТМ «Дід Василь», ТМ «Спробуй», ТМ «Добродія»), посередниками (ТОВ «Август – Кий», ТМ «Алимпекс»), торговими мережами («Фуршет», "Metro"). Між тим питома вага витрат на збут в структурі собівартості круп'яних підприємств та комбінатів хлібопродуктів незначна (табл. 3).

Отже, ринки круп сегментовані, асортимент дрібнофасованих круп поступово збільшується. До того ж витрати на збут, частина яких витрачається й на рекламу, незначні.

4. *Стан виробництва*. Круп'яні підприємства мають надлишкові потужності [10; 11]. Між тим виробництво круп останніми роками має відносно стабільний, масовий характер. Однак останній факт обґрунтовується особливостями продукції та не може впливати на віднесення галузі до тієї чи іншої стадії розвитку.

Таблиця 3

**Витрати на збут круп'яних підприємств**

| Підприємство | Витрати на збут | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 2014 р. | | 2015 р. | |
| | тис. грн. | % до повної собівартості | тис. грн. | % до повної собівартості |
| ПублАТ «Білгород-Дністровський КХП» | 2 283 | 6,19 | 1 422 | 1,53 |
| ПрАТ «Полтавське ХПП» | 0 | 0 | 1 375 | 0,29 |
| ПублАТ «Сільськогосподарське підприємство «Турбівське» | 237 | 2,70 | 311 | 4,47 |
| ПрАТ «Рівне-борошно» | 416 | 0,42 | 3 276 | 2,83 |
| ПАТ «Миронівське ХПП» | 173 | 0,36 | 158 | 0,49 |
| ПрАТ «Єлизаветівське» | 49 | 0,46 | 45 | 0,60 |
| ПрАТ «Заплазське ХПП» | 51 | 0,89 | 316 | 2,29 |
| ПублАТ «Васильківхлібопродукт» | 2 506 | 3,16 | 2 906 | 3,19 |

Таблиця 4

**Стадії розвитку круп'яної галузі та її ознаки**

| Ознаки | Типові характеристики стадії розвитку галузі (за М. Портером) [5, с. 170–172] | | | | Ознаки стадії розвитку круп'яної підгалузі |
|---|---|---|---|---|---|
| | впровадження | зростання | зрілість | спад | |
| Покупці та їх поведінка | покупці мало інформовані про продукт | кількість поінформованих покупців зростає | покупцями є досвідчені споживачі товару, що обирають між декількома торговими марками | покупцями є досвідчені споживачі товару, що віддають перевагу певній торговій марці | покупцями є досвідчені споживачі товару, що обирають між декількома торговими марками |
| Зміни в товарах | невисока якість, відсутність стандартизації | задовільна якість, диференціація товарів за технічними та функціональними характеристиками | висока якість, незначна диференціація товару | неоднорідна якість, відсутність товарної диференціації | висока якість, диференціація дрібнофасованого товару |
| Характер конкурентних відносин | незначна кількість конкурентів | збільшення кількості конкурентів | поступове витіснення конкурентів з ринку | присутність на ринку тільки сильніших конкурентів | витіснення конкурентів (невеликих виробників) з ринку |
| Маркетингова діяльність | значні витрати на збут, у т.ч. рекламу, ринок не сегментовано | значні витрати на збут, але менші, ніж на стадії впровадження, поява сегментів ринку | сегментація ринку, розширення асортименту товару, зменшення витрат на збут | незначні витрати на рекламу та інші цілі маркетингу | сегментація ринку, розширення асортименту на сегменті дрібнофасованих круп, зменшення витрат на збут |
| Стан виробництва | надлишкові потужності, виробництво невеликими партіями | брак потужностей, перехід до масового виробництва | наявність надлишкових потужностей, масове виробництво | значні надлишкові потужності, зниження обсягів виробництва, перехід до виробництва невеликими партіями | наявність надлишкових потужностей, масове виробництво |

5. *Характер конкурентних відносин*. У круп'яній галузі сьогодні триває процес витіснення невеликих виробників з ринку. Так, на долю підприємств, що входять до топ-10 виробників круп, у 2013/2014 маркетинговому році припадало 45% ринку. У 2014/2015 маркетинговому році їх частка збільшилася до 49,4% [9]. Галузь охоплена процесами структуризації, що загострює конкурентну боротьбу. Таким чином, круп'яна галузь характеризується витісненням конкурентів (невеликих виробників) з ринку.

Узагальнимо проведене нами дослідження ознак стадій життєвого циклу круп'яної галузі та зведемо його результати у таблицю 4.

Проведений нами аналіз дає змогу стверджувати, що за такими ознаками, як покупці та їх поведінка, зміни в товарах, маркетингова діяльність, стан виробництва, характер конкурентних відносин, круп'яна галузь знаходиться на стадії зрілості.

Коли галузь перебуває на стадії зрілості, обсяг продажу стабілізується. У галузі на стадії зрілості різко посилюється конкуренція, що викликано переважно значним ускладненням процесу залучення нових споживачів. Конкуренція зосереджується на переманюванні клієнтів конкурентів за рахунок надання їм більш вигідних умов. Отже, головне маркетингове завдання виробників круп полягає у тому, щоб зберегти та захистити свою частку ринку.

З огляду на єдині для виробників вимоги Держстандарту операційним пріоритетом діяльності круп'яних підприємств мали б стати «витрати виробництва», оскільки в умовах численних круп'яних пропозицій покупці найчастіше віддають перевагу більш дешевій продукції. Між тим на сегменті дрібнофасованих круп виробниками використовуються нові технології їх обробки, що зменшують зміст канцерогенних речовин та покращують смакові якості. Крім того, на ринку з'являється продукція, яка якісно відрізняється від продукції інших виробників, а саме органічні крупи. Їх відмінністю є відсутність хімічних та синтетичних засобів під час вирощування агрокультур, а також відсутність добавок та генно-модифікованих організмів під час їх виробництва, що є одним з напрямів підвищення безпеки продуктів харчування. Тому більш актуальним, на наш погляд є встановлення виробниками круп операційного пріоритету «гнучкість і швидкість освоєння нової продукції».

Під час проведення аналізу операційних можливостей круп'яних підприємств слід враховувати, що на ринку одночасно присутні і фасувальники, і виробники круп. В галузі функціонує достатня кількість інтегрованих структур, що знаходяться у стійкому положенні внаслідок того, що вони забезпечені власною зерновою сировиною у необхідній кількості, маневрують значними фінансовими коштами та мають налагоджений збут продукції. Одночасно через високу вартість відкриття бізнесу за його низької рентабельності ряд підприємств займається лише фасуванням круп або лише виробництвом (реалізують крупу під торговельними марками посередників або торгових мереж).

Визначившись з власним виробництвом чи аутсорсінгом, виробники круп приймають рішення щодо удосконалення операційних процесів з їх виробництва та інфраструктури для підтримки. Так, до них можуть належати рішення щодо використання сучасних технологій обробки круп, екструзійної технології, екологічного пакування, методів контролю якості тощо. Все вищеназване дасть змогу круп'яному підприємству отримати на ринку конкурентну перевагу, отже, керівництву слід затвердити операційну стратегію.

**Висновки.** Для утримання позицій на ринку підприємство повинно швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, що визначаються стадією життєвого циклу галузі. Своєчасніст-ь реакції забезпечується шляхом розроблення ефективної операційної стратегії відповідно до логічної схеми, що вміщує такі основні етапи: аналіз життєвого циклу галузі, визначення завдань маркетингу, формування операційних пріоритетів, аналіз операційних можливостей підприємства, прийняття рішення щодо аутсорсінгу, а також щодо операційних процесів та інфраструктури для їх підтримки.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Вертель В.В. Удосконалення операційної стратегії залізниці / В.В. Вертель // Збірник наук. праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 28. – С. 27–32.
2. Бєляєва С.В. Конкурентоспроможність фірми та вплив на неї операційної стратегії / С.В. Бєляєва // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2010. – Вип. 1. – С. 28–31.
3. Алькема В.Г. Операційна стратегія як чинник економічної безпеки розвитку виробничого підприємства / В.Г. Алькема // Формування ринкової економіки : наук. зб. – 2011. – Вип. 25. – С. 62–73.
4. Холод Б.І. Сучасний інструментарій вибору операційних стратегій розвитку ВНЗ / Б.І. Холод, О.В. Дашевська // Академічний огляд. – 2012. – № 1 (36). – С. 5–12.
5. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер ; пер. з англ. А.В. Олійника, Р.М. Скільського. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
6. Уолкер О. Маркетинговая стратегия. Курс MBA / О. Уолкер ; пер. с англ. И.И. Клюева. – М. : Вершина, 2006. – 496 с.
7. Производственный и операционный менеджмент / [Р.Б. Чейз, Н.Дж. Эквилайн, Р.Ф. Якобе] ; пер. с англ. – 8-е изд. – М. : Вильяме, 2004. – 704 с.
8. Обсяги виробництва круп // Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Сакиркин С.А. Экспорт муки и круп из Украины: основные тенденции и перспективы / С.А. Сакирикин // Мука и крупы: сырье, рынок, технологи : мат. конф. (24–25 сентября 2015 г., Киев). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apk-inform.com/ru.
10. Нікішина О.В. Український ринок круп'яної продукції: сучасні тенденції і перспективи розвитку / О.В. Нікішина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/user/Downloads/ecinn_2013_55_14.pdf.
11. Кузнецова І.О. Планування діяльності підприємств: структурний аспект : [монографія] / І.О. Кузнецова, Ю.В. Карпенко. – О. : Атлант, 2012. – 209 с.

УДК 65.011.12

**Коваль Л.В.**
*асистент кафедри обліку та аналізу*
*Національного університету «Львівська політехніка»*

# ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається проблема оцінювання якості економічного потенціалу підприємства, вибору методики оцінювання, впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Піднімаються питання як формування економічного потенціалу для досягнення поставлених цілей, так і визначення цілей відповідно до наявного потенціалу підприємства.
**Ключові слова:** цілі, бізнес-модель, якість, економічний потенціал підприємства, оцінювання.

**Коваль Л.В. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**
В статье рассматривается проблема оценки качества экономического потенциала предприятия, выбора методики оценки, влияния внешних и внутренних факторов. Поднимаются вопросы как формирования экономического потенциала для достижения поставленных целей, так и определения целей в соответствии с имеющимся потенциалом предприятия.
**Ключевые слова:** цели, бизнес-модель, качество, экономический потенциал предприятия, оценка.

**Koval L.V. ASPECTS OF QUALITY ASSESSMENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE**
The article describes the problem of evaluating the quality of the economic potential of the enterprise, the choice of methods of evaluation, the impact of external and internal factors. Consideration of the issue of forming economic potential to achieve the goals, and define goals according to the existing potential of the enterprise.
**Keywords:** goals, business model, quality, economic potential of the enterprise, assessment.

**Постановка проблеми.** Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства і сприяння його розвитку особливої актуальності набуває пошук унікальних управлінських підходів, особливо в умовах нестабільності і постійних змін економічного середовища. Проте успіх не досягається миттєво, підприємствам необхідно розкрити і вміло використовувати свій потенціал, не переоцінювати свої здатностей та можливості, очікуючи на негайний позитивний результат. Увага менеджменту підприємств має бути зосереджена на цілісному оцінюванні потенціалу підприємства та шляхах його розвитку.

Внаслідок складних економічних умов для розвитку підприємств необхідне чітке стратегічне бачення потенціалу підприємства і відповідне управління. При цьому основною ознакою є якість економічного потенціалу як сукупність взаємопов'язаних та взаємозумовлених властивостей (параметрів) та характеристик його основних елементів, рівень яких визначається сучасними вимогами до його формування, а також які забезпечують ефективність функціонування і конкурентоспроможність підприємства. Отже, основна проблема полягає у вдосконаленні управління економічним потенціалом, його покращенні з урахуванням обмежених ресурсів та можливостей підприємства. Водночас основним критерієм оцінювання постає якість потенціалу підприємства.

Вирішення таких завдань є непростою науково-теоретичною та практичною проблемою, оскільки її суть полягає не лише у визначенні стану потенціалу підприємства, але й у визначенні факторів впливу на економічний потенціал підприємства і ефективнішому управлінні з метою покращення його якості. Звідси виникає необхідність дослідження методичного забезпечення оцінювання якості потенціалу підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження управління потенціалом підприємства, його розвитку проводили такі вітчизняні науковці, як О.В. Ареф'єва, Н.С. Краснокутська, І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко, А.Е. Воронкова, Н.В. Касьянова, Є.В. Лапін. Питання менеджменту якості досліджували такі вчені, як Каору Ісікава, Макс Вебер, Анрі Файоль, Геніті Тагуті, Едвард Демінг, Волтер Ендрю Шухарт.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значні науково-теоретичні напрацювання дослідників, сьогодні немає чіткого визначення усіх факторів, параметрів і складових, які визначають якість потенціалу підприємства, засобів його коригування, механізму управління та оптимальної кількості і структури показників для оцінювання.

**Мета статті** полягає у визначенні основних методологічних підходів оцінювання якості економічного потенціалу підприємства та розгляді управлінського інструментарію.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною характеристикою розвитку підприємства є його потенціал, який є складною системою, дещо цілим, а не конгломератом частин. Важливо досліджувати потенціал підприємства в усіх аспектах та у взаємодії його елементів. В економічній літературі виділено різноманітні підходи до оцінювання потенціалу, проте залишається складною проблемою для підприємств прогнозування свого розвитку відповідно до обраної мети. Мета підприємства характеризується найважливішими цілями, що найповніше відображають бажаний кінцевий стан підприємства, на досягнення якого спрямовані всі інші цілі. Вона є основним критерієм відповідності формування економічного потенціалу.

Процес формування економічного потенціалу є одним з напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку та механізмом реалізації його стратегії і передбачає створення й організацію системи факторів господарської діяльності таким чином, щоб результат їхньої взаємодії дося-

гав економічного ефекту та успіху у стратегічних, тактичних і оперативних цілях діяльності [1, с. 27]. Новостворені підприємства можуть формувати потенціал відповідно до обраних цілей. Водночас для діючих підприємств економічний потенціал є обмежуючим фактором постановки цілей, оскільки підприємство може досягти тільки того, на що вистачить його ресурсів, можливостей, здатностей і компетенцій. Так, підприємства, які мають на меті розвиток, визначають довгострокові цілі розвитку. Вибір цілей відбувається з урахуванням факторів зовнішнього середовища, особливо під час посилення його нестабільності. Загалом зміни та коригування цілей можуть відбуватись під впливом зовнішнього середовища або через зміни потенціалу підприємства. Тому залежно від життєвого циклу підприємства або економічний потенціал формується для досягнення певних поставлених цілей, або цілі визначаються відповідно до наявного потенціалу підприємства. Отже, під час розроблення функціональних стратегій підприємств раціональним є застосовування методичного підходу до проведення багатокритеріального аналізу економічного потенціалу, який ґрунтується на оцінці якості економічного потенціалу організації та його відповідності сформульованим стратегічним цілям [2, с. 250]. Він дає можливість визначити відповідність величини наявного економічного потенціалу підприємства оптимальному, тобто достатньому для досягнення стратегічних цілей.

Основні завдання, стратегічне бачення та цінності підприємства, а також принципи управління, аналітичний контроль, моніторинг і оцінювання, організаційна культура, мотиваційна політика і рушійні сили розвитку підприємства є найсуттєвішими під час визначення моделі управління. Найвідомішими є американська та японська моделі, а також науковці виділяють європейську модель [3, с. 34]. Особливістю американської моделі є зниження витрат виключно за рахунок потенціалу підприємства, який не використовується, наприклад, виявлення внутрішньовиробничих резервів, підвищення ефективності використання наявних ресурсів і зростання продуктивності праці. Японська модель зосереджена передусім на якості, а також на раціоналізації господарського процесу, впровадженні технічних та технологічних нововведень. Водночас європейська модель зосереджена на покращенні використання всіх ресурсів, а джерелом забезпечення майбутнього кожного працівника є саме його активна трудова діяльність.

Відповідно до умов сьогодення все більше підприємств використовує підхід управління, який націлений на якість і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживача та отримання вигоди для підприємства і суспільства, а саме “Total Quality Management” (TQM) – «Загальне управління якістю». Відповідно до підходів TQM якість набуває ширшого значення і трактується не стільки як якість виробленої продукції чи наданих послуг, скільки як якість роботи підприємства загалом. Таким чином, TQM охоплює управління всіма аспектами діяльності підприємства [4]. Отримання вигоди для підприємства було завжди пріоритетом, а якість його роботи залишалась поза увагою, що змінюється із запровадженням в управлінні принципів TQM. Показник якості роботи підприємства охоплює усі напрями господарювання, зокрема використання можливостей і компетенцій, раціональний та економічний розподіл ресурсів, тобто управління потенціалом підприємства.

Сучасний підхід до забезпечення якості зосереджується на процесах, оскільки коли самі процеси є ефективними, то і їх результат буде відповідати очікуванням. Водночас якщо не брати до уваги ті складові економічного потенціалу, які не відповідають бажаній якості, не аналізувати проблеми якості, то це не призведе до змін, які б змогли поліпшити якість [5]. Іншими словами, потрібно орієнтуватись на процес забезпечення якості як економічного потенціалу загалом, так і його складників зокрема, а також впроваджувати відповідні коригування за допомогою управлінських рішень.

Дослідження питань якості, її оцінювання та покращення є предметом наукових дискусій вже тривалий час, проте сьогодні відсутні теоретичні положення та методологічні прийоми оцінювання якості економічного потенціалу підприємства. Так, оскільки методи якості забезпечують виробнику конкурентоздатні переваги, вони навіть вважались комерційною таємницею в першій половині XX ст. [6, с. 82]. Проте стрімкий економічний розвиток та сучасні глобалізаційні процеси постійно впливають на умови господарської діяльності підприємств, змушуючи все більше уваги приділяти не тільки відповідній якості продукції, але й підтриманню конкурентоздатності, дослідженню попиту і впливу зовнішнього середовища, впровадженню інновацій. Сьогодні починає панувати креативний економічний підхід, за якого важливішими за необоротні активи (зокрема, такі, як будівлі і верстати) постають ідеї та бізнес-моделі. Саме бізнес-модель в сучасному світі постає важливішою за технологію, оскільки вона орієнтована на створення цінності для клієнтів, на їхні потреби, а технологія – тільки на створення продукту. Бізнес-модель є способом організації бізнесу в галузі, який відображає економічну логіку діяльності підприємства. Така зміна пріоритетів характеризується як міграція цінності, тому управлінцям варто враховувати це під час розроблення стратегії. Модель бізнесу відображає те, як підприємство вибирає споживача, формулює і розмежовує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання вона зможе виконати своїми силами і для яких доведеться залучати фахівців зі сторони, виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує від цього прибуток [7, с. 6]. Підприємства можуть пропонувати продукти, послуги або технології, але ця пропозиція ґрунтується на комплексній системі дій і взаємин, яка є бізнес-моделлю підприємства.

Отже, тепер визначальним фактором розвитку підприємств постає людський потенціал, що включає компетенції, вміння і навички, які розширюють і відкривають нові можливості для підприємств. Це потрібно враховувати під час оцінювання економічного потенціалу.

Оцінювання стану економічного потенціалу здійснюється за допомогою показників стану фінансово-господарської діяльності підприємства, зовнішнього середовища, оцінки резервів і можливостей, а також з огляду на особливості сфери діяльності підприємства. Динамічність ринкових процесів вимагає постійного проведення таких аналітичних досліджень. В процесі управління важливим є спостереження за формуванням, використанням економічного потенціалу підприємства, а особливо за процесом забезпечення його якості, яка є однією з найповніших характеристик, відображає відповідність встановленим вимогам і забезпечення ефективності функціонування та конкурентоспроможності підприємства.

Діяльність підприємства нерозривно пов’язана

з процесом управління, функціями якого, зокрема, є планування, організація, облік, контроль та аналіз. Сутність економічних процесів розкривається у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків у господарській діяльності підприємства, оцінюються результати та планується подальша діяльність. Основою аналізування та оцінювання діяльності підприємства є економічні результати господарювання. За допомогою оцінювання можна встановити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як управлінські рішення впливають на економічний потенціал підприємства, на повноту його використання, результативність, ефективність і якість. Під час оцінювання потенціалу підприємства базою оцінки виступають показники, які відображають результати господарської діяльності. На процес його формування та взаємозв'язки звертається менше уваги. Оцінюючи якість потенціалу, потрібно опиратись не тільки на результативні показники і вплив кожного фактору, але й на процес його формування на всіх етапах. В цьому випадку важливим є такий складник потенціалу, як людський (трудовий, інтелектуальний) потенціал. Традиційно для економічного аналізу управлінці використовують економічні результати діяльності підприємства, за підсумках якого приймають потрібні рішення, усувають недоліки, коригують стратегічні плани. Водночас, якщо аналітичні висновки показують виявлену проблему, вже затрачено багато часу, а проблема наростає щодня. Важливим є усунення недоліків діяльності відразу, тоді вони не накопичуватимуться і не стануть проблемними.

Сьогодні є багато моделей з оцінювання якості, більшість з них зосереджена на самій продукції, на процесах виготовлення продукції, на випередженні вимог споживачів щодо якості продукції, тобто дослідження пов'язані саме з продукцією. Водночас питання якості значно ширші.

Європейський фонд управління якістю (EFQM) пропонує підприємствам застосовувати модель досконалості. Основні положення цієї моделі, яка в англомовних джерелах має назву "EFQM Excellence Model", базуються на якості управління з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін, тобто не тільки власників підприємства та споживачів виробленого продукту, але й державних інтересів, інтересів працівників, партнерів, суспільства [8]. Власне, потенціал підприємства відображає перспективне бачення стану підприємства, тому важливо провести оцінювання його якості за допомогою інструментів моделі досконалості, а також обрати методику для порівняння з еталоном. Базовими складовими "EFQM Excellence Model" є "Fundamental Concepts" (основні поняття); "MODEL CRITERIA" (критерії Моделі досконалості) та "RADAR LOGIC" (логіка RADAR, що є структурою оцінювання, інструментом управління). "Fundamental Concepts" (основні поняття) окреслюють основу для досягнення стійких переваг. Модель досконалості EFQM зображена на рис. 1.

Критерії Моделі досконалості "EFQM" складаються з критеріїв можливостей, які описують діяльність підприємства та його потенціал. і критеріїв результатів, які відображають досягнення підприємства. Так, "EFQM" (Європейським фондом менеджменту якості) розроблена логіка постійного поліпшення "RADAR", яка є удосконаленим циклом Демінга (Results – Approach – Deployment – Assessment and Review). Вона складається з 4-х елементів (ці елементи дуже схожі на цикл "PDCA"):

1) результати (Determine Results required) – визначення необхідних результатів;

2) підхід (Plan and Develop Approaches) – планування й розвиток підходів;

3) застосування (Deploy Approaches) – структурування/розгортання підходів;

4) оцінка й перегляд (Assess & Review Approaches and Their Deployment) – оцінка й розгляд підходів та їх структурування/розгортання.

За сучасних умов здійснення господарської діяльності підприємствами існує багато методик оціню-

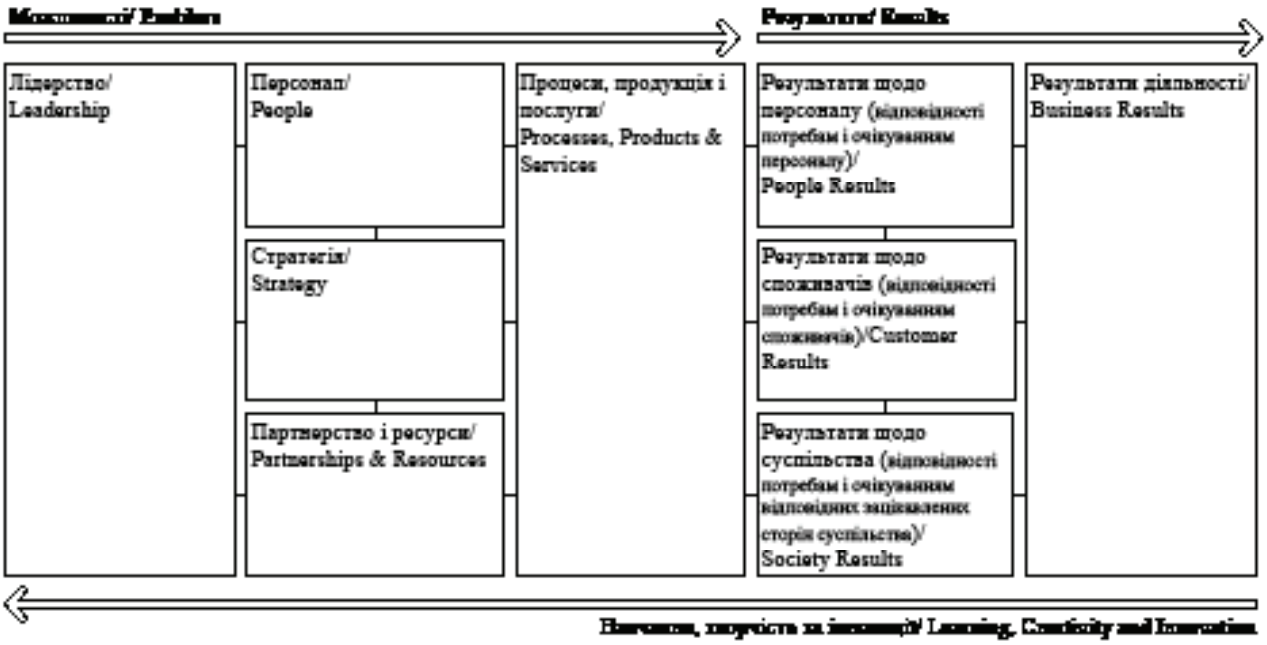



**Рис. 1. Модель досконалості Європейського фонду управління якістю "EFQM Excellence Model" [7]**

вання економічного потенціалу підприємства. Проте в науковій літературі не розглядається методика оцінювання якості економічного потенціалу. На підставі наявних, удосконаливши та використовуючи новий підхід, ми запропонували проводити оцінювання якості, яке відображатиме відповідність економічного потенціалу підприємства встановленим вимогам, що ґрунтуватиметься на дослідженні сфери формування, зміни та розвитку економічного потенціалу підприємства та впливу зовнішнього середовища. Виходячи з розвитку поняття «потенціал», а також розуміння меж і змісту економічної діяльності, економічний потенціал підприємства розглядають як сукупність наявних ресурсів, можливостей, здатностей та компетенцій створювати цінності з метою досягнення поставлених цілей та бажаного результату, набуття економічних вигод, що має якісний та вартісний вимір. Оскільки виділені основні компоненти потенціалу, відповідно до цього проводитиметься оцінювання кожної з них.

Оцінювання передбачається здійснювати в такій послідовності. Насамперед необхідно сформувати систему показників за усіма складовими фінансово-господарської діяльності, які відображатимуть стан, зміни та напрям розвитку економічного потенціалу підприємства. На другому етапі обираються еталонні значення показників господарської діяльності, які отримуються за результатами аналізу попередніх періодів та на основі теорії економічного аналізу. Показники рангуються за ступенем значимості, використовуються коефіцієнти вагомості. Наступний етап є порівняльним. Оскільки оцінювання якості економічного потенціалу полягає у визначенні того, наскільки він відповідає встановленим вимогам, на підставі отриманих результатів розрахунків проводиться порівняння з еталонними значеннями. Розраховані показники за аналізований період зіставляються з еталонними значеннями.

Найповніше описати динаміку змін економічного потенціалу підприємства з урахуванням прийнятих управлінських рішень можна за допомогою відображення циклу функціонування підприємства, так званого життєвого циклу. Традиційно життєвий цикл підприємства прийнято подавати у вигляді динаміки виходу (результату) у часі, в ролі якої може виступати обсяг виробництва, виручка або фінансовий результат у вигляді прибутку [9, с. 145]. Життєвий цикл підприємства починається від появи ідеї, її втілення та створення підприємства, і, відповідно, починає формуватись його економічний потенціал. Базовим станам підприємства відповідають формування потенціалу, розвиток, гранична ефективність використання, падіння. При цьому потенціал попереднього етапу життєвого циклу визначає потенціал наступного етапу [10, с. 68]. Динаміку зміни потенціалу відобразить зіставлення темпів зміни стану ресурсного потенціалу та ефективності його використання. Якщо темпи зростання ресурсного потенціалу такі ж високі, як темпи результативних показників його використання, або перевищують їх, це означатиме недостатню увагу підтримуванню і розвитку потенціалу. Під впливом зовнішнього середовища виникає необхідність створення нової структури потенціалу. Завдання управлінців на цьому етапі полягають у визначенні моменту корінних перетворень, пов'язаних з переходом у новий якісний стан.

Враховуючи те, що економічний потенціал підприємства складається з багатьох елементів, потрібно враховувати вплив кожного елементу на загальний стан потенціалу, а також фактори впливу на складові потенціалу. Найбільша складність управління потенціалом полягає в потребі дослідження всіх компонентів потенціалу у взаємозв'язку та динаміці, щоб точніше спрогнозувати ефект від процесу управління. Закономірності формування й розвитку потенціалу розкриваються через аналіз його складників та зв'язки між ними.

Траєкторією руху підприємства як системи виступає послідовна зміна його станів, яка зумовлює послідовну зміну економічного потенціалу. Така ситуація пояснює існування для підприємства періодів з різними рівнями стійкості функціонування. Перехід підприємства з одного періоду в інший відбувається, коли під дією факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища розвиваються незворотні процеси структурних змін, які завершуються, або переходом підприємства на інший рівень. Відкритість підприємства як системи виявляється через взаємодію внутрішніх об'єктів (процесів) з об'єктами (процесами) зовнішнього середовища. Ці взаємодії супроводжуються рухом відповідних ресурсів між підприємством і зовнішнім середовищем. Система таких переміщень створює систему різнорідних потоків. Аналогічні внутрішні потоки створюються взаємодією внутрішніх процесів підприємства. Оптимально сплановані і надійно реалізовані внутрішні бізнес-процеси забезпечують максимально досяжні значення показників ефективності і характеризують економічний потенціал підприємства. Підприємство успішне і стабільно розвивається за виконання таких умов: на підприємстві реалізується конфігурація збалансованих потоків, які з часом забезпечують сталу тенденцію зростання ресурсів підприємства і його ринкової вартості; тимчасові порушення балансу потоків не змінюють загальну тенденцію зростання ресурсів підприємства протягом визначеного проміжку часу. Перша умова визначається перш за все рівнем і якістю елементів потенціалу підприємства й ефективністю управління ними. В ідеальному випадку, коли система управління підприємства володіє повною інформацією щодо параметрів і поведінки зовнішніх факторів впливу та повною мірою враховує їх під час управління бізнес-процесами, підприємство досягає максимально можливих (потенційно досяжних) показників ефективності, а проблема порушення управління стійкістю і розвитком, як правило, не виникає. Це ситуація ідеального менеджменту, яка сьогодні може розглядатися лише як гіпотетична, а в теоретичному плані може бути застосована лише для завдань визначення меж потенційно досяжних показників ефективності.

Для забезпечення розвитку підприємства потрібне стратегічне управління фактичною траєкторією змін стану за допомогою цілеспрямованої управлінської дії на підприємство або його середовище. Тоді збільшується вірогідність реалізації бажаних цілей та контролюється розвиток подій. Водночас все, що не впливає на траєкторію розвитку, або впливає випадковим чином, хоч не є стратегічним управлінням, але повинно враховуватись. Одним з інструментів стратегічного управління сьогодні є збалансована система показників та методологія нечітких систем. Збалансована система показників ("Balanced Scorecard") є механізмом взаємозв'язку стратегічних задумів і рішень із щоденними завданнями. Методологія нечітких систем ("Soft System Methodology") є методом аналізу нечітких завдань, що використовується як для роботи з вимогами до

складних системам, так і для аналізу їх функціонування або управління змінами в рамках такої системи, для чого здійснюється побудова суб'єктивної цілісної картини ситуації з визначенням конфліктуючих інтересів і цілей. Для аналізу, оцінювання та прогнозування потенціалу підприємства необхідно опрацювати значну кількість інформації, від швидкості опрацювання якої залежать якість і вчасність управлінських рішень, тобто якість управління. Для вирішення цього завдання деякі вчені [11; 12] пропонують використовувати штучні нейронні мережі, тобто такі математичні моделі, а також їхню програмну та апаратну реалізацію, які побудовані за принципом функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму.

Отже, управління потенціалом має базуватись на таких взаємозалежних і взаємообумовлених принципах, що дають змогу досягнути максимальної ефективності використання наявного потенціалу та якомога більшого залучення невикористаного потенціалу з метою забезпечення досягнення мети. Новим мірилом успіху підприємства стає найвагоміша складова економічного потенціалу – людський потенціал, відкритість до нових ідей, до впровадження інновацій, масштабне креативне мислення.

**Висновки.** За виваженого управління, зорієнтованого на процес забезпечення якості економічного потенціалу загалом та його складників, має бути використаний сприятливий вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, а негативний – мінімізований. Це забезпечить своєчасність проведення відповідних управлінських дій для досягнення поставлених цілей.

Навіть криза дає нові шанси приступити до роботи над помилками та пошуком нових можливостей. Кожне підприємство, яке ставить собі за мету пошук шляхів розвитку, замислюється над цим, шукає і знаходить альтернативні рішення.

Подальші дослідження будуть проводитися в напрямах формування оптимальної структури показників оцінювання економічного потенціалу підприємства з метою успішної реалізації потенціалу підприємства та для доступності практичного застосування, а не тільки на теоретичному рівні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств : [монографія] / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.
2. Кіндрацька Г.І. Фінансова стратегія організації: напрями удосконалення методики розроблення / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 594 : Логістика. – С. 244–253.
3. Рульєв В.А. Менеджмент : [навч. посібник] / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. –312 с.
4. Загальне управління якістю — шлях до досягнення високого рівня досконалості (EFQM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/qm/qm004.html.
5. Коваль Л.В. Використання основних положень моделі досконалості європейського фонду управління якістю в оцінюванні економічного потенціалу підприємства / Л.В. Коваль // Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 20–21 жовтня 2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://econf.at.ua/load.
6. Превиин ГУБТА. Новая модель менеджмента процессов / Превиин ГУБТА // Стандарты и качество. – 2007. – № 5. – С. 82.
7. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / А. Сливотски ; пер. с англ. А.А. Шапошниковой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 432 с.
8. Модель досконалості Європейського фонду управління якістю (EFQM) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.efqm.org.
9. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи : [моногр.] / Н.В. Касьянова – Донецьк : СПД Купріянов В.С., 2011. – 374 с.
10. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства / [І.П. Отенко, Л.М. Малярець, Г.А. Іващенко]. – Х. : ХНЕУ, 2007. – 347 с.
11. Головень О.В. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на операційну діяльність підприємства на підґрунті нейронних мереж / О.В. Головень // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2012. – № 1. – С. 119–141. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nntm_2012_1_8.
12. Ідентифікація хаосу та прогнозування динаміки нейронною мережею в економічних нелінійних системах / [В.Я. Данилов, А.Ю. Зінченко, О.Я. Яремчук] // Вимірювальна та обчислювальна техніка в технологічних процесах. – 2009. – № 1. – С. 122–128.

УДК 339.9

**Ковінько О.М.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри маркетингу та реклами*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Ковальська В.Ю.**
*студентка*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

**Ємбергенова К.Р.**
*студентка*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

# МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ М'ЯСА В УКРАЇНІ

У статті досліджено ринок м'яса в Україні, розглянуто можливість виходу українських виробників м'яса на європейський та азіатський ринки. Проаналізовано стан виробництва, експортно-імпортні операції за групою товарів «м'ясо» за 2014–2016 рр., перспективи розвитку цього напряму продовольства та майбутнього його розширення.
**Ключові слова:** експорт, імпорт, ринок м'яса, маркетингове дослідження, виробництво м'яса.

**Ковинько А.М., Ковальская В.Ю., Ембергенова К.Р. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МЯСА В УКРАИНЕ**
В статье исследован рынок мяса в Украине, рассмотрена возможность выхода украинских производителей мяса на европейский и азиатский рынки. Проанализированы состояние производства, экспортно-импортные операции по группе товаров «мясо» за 2014–2016 гг., перспективы развития данного направления продовольствия и будущего его расширения.
**Ключевые слова:** экспорт, импорт, рынок мяса, маркетинговое исследование, производство мяса.

**Kovinko A.M., Kovalska V.Yu., Embergenova K.R. MARKET RESEARCH OF MEAT IN UKRAINE**
In the article researched the market of meat in Ukraine, considered the possibility of entering Ukrainian producers of meat to the European and Asian markets. Analyzed the state of production, export and import operations for the group of goods "meat" for the 2014–2016 years, prospects for the development of this area of food and its future expansion.
**Keywords:** export, import, meat market, marketing research, production of meat.

**Постановка проблеми.** Ринок м'ясних продуктів є одним з найбільших ринків продовольчих товарів, стан якого впливає на інші ринки продуктів харчування. В розвитку агропромислового комплексу і забезпеченні повноцінного харчування населення товарній групі «м'ясо» належить одне з провідних місць. При цьому в умовах занепаду ряду тваринницьких галузей виробники м'яса в Україні нарощують свої обсяги виробництва продукції. Нині постає об'єктивна необхідність дослідження стану та тенденцій розвитку ринку м'яса та м'ясних продуктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Необхідність систематичних маркетингових досліджень ринку обґрунтована в працях Ф. Котлера [1], М. Портера [2], А. Томпсона [4], П. Саблука, Г. Калієва [3].

**Мета статті** полягає у маркетинговому дослідженні стану ринку м'яса та прогнозуванні його розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Маркетингові дослідження є тим інструментом, що дає змогу вивчити смаки і уподобання споживачів, визначити фактори, які впливають на їх поведінку під час купівлі товару, визначити напрями досягнення конкурентних переваг товаровиробників.

М'ясну продукцію споживає майже усе населення, незважаючи на вік та стать. Загалом м'ясо є джерелом незамінних амінокислот, заліза й вітамінів групи В (ніацин, холін, рибофлавін, вітамін В6, вітамін В12). Особливо важливим для людини є залізо. Його складно отримати в достатніх кількостях з рослинних продуктів. Тому дослідження ринку м'ясної продукції сьогодні є актуальним [3, с. 24].

В структурі світового виробництва м'яса перше місце посідає свинина, на другому місці знаходиться м'ясо птиці, на третьому місці – яловичина, на четвертому – баранина (рис. 1).

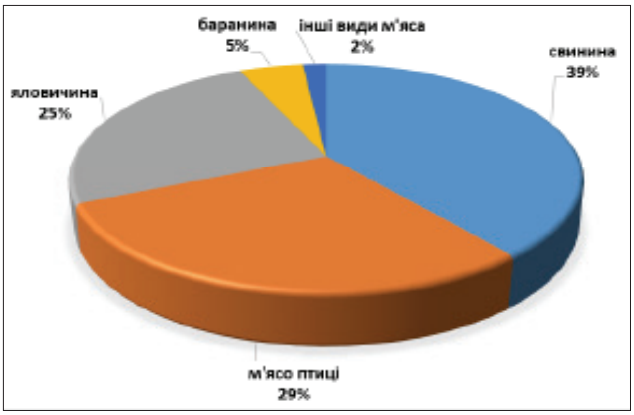



**Рис. 1. Структура світового виробництва м'яса [5]**

Ціни на ринку м'яса піддаються значним коливанням і залежать від якості, умов поставки та інших факторів.

У світовій торгівлі яловичиною і телятиною чітко виділяються за регіонами основні країни, що є експортерами та імпортерами цієї продукції. Так, лідерами експорту є Австралія і Нова Зеландія (понад 25% обсягу світових поставок), а також Бразилія, Аргентина, Уругвай, країни ЄС і США. Основним імпортерами їхньої продукції є Японія, Республіка Корея, Іран, Єгипет.

Світовий експорт свинини становить 5 095,3 тис. т, з яких більша частина припадає на Європу (74,1%). Головним експортером є Данія (951 тис. т, 18,7%), далі йдуть Нідерланди (635 тис. т, 12,5%). Інші країни-експортери продають менше 500 тис. т кожна і мають частку у світовому експорті менше 10% [5].

Основні експортери баранини і ягнятини – Нова Зеландія і Австралія. За експортом птиці виділяються країни ЄС і США.

Рівень виробництва м'яса та його споживання є одним із головних індикаторів продовольчої безпеки в країні.

За даними Державної служби статистики споживання м'яса на душу населення в Україні у 2014 р. становило 52 кг, у 2015 р. скоротилося на 4% – до 50 кг. Крім цього, все більшим попитом користуються дешеві види м'яса та ковбасні вироби [8].

Курятина нині займає майже 50% у структурі споживання м'яса. Експорт м'яса у 2015 р. збільшився на 19%, і за попередніми оцінками річний показник складе 245,6 тис. т. Найбільшу частку у його структурі, а саме 73%, займає курятина. Проте у 2015 р. стрімке зростання продемонстрував експорт свинини, що збільшився майже у 4 рази [8].

За січень-серпень 2015 р. основними країнами, що є експортерами м'яса птиці з України, є Ірак (26%), Нідерланди (15%) та Німеччина (7%).

У 2016 р. в Україні за період січень-вересень виробництво м'яса (у живій вазі) склало 2 276,0 тис. т. (табл. 1).

Таблиця 1

**Виробництво м'яса (у живій вазі) в Україні за 2016 р.* [8]**

| | М'ясо (у живій вазі) у 2016 р. | |
|---|---|---|
| | тис. т | у % до відповідного періоду 2015 р. |
| Січень | 287,2 | 97,7 |
| Січень-лютий | 536,2 | 99,5 |
| Січень-березень | 793,6 | 100,8 |
| Січень-квітень | 1 111,6 | 102,6 |
| Січень-травень | 1 334,1 | 101,4 |
| Січень-червень | 1 559,1 | 101,0 |
| Січень-липень | 1 780,3 | 101,2 |
| Січень-серпень | 2 012,4 | 101,1 |
| Січень-вересень | 2 276,0 | 100,3 |

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Згідно з даними табл. 1 у 2016 р. в Україні за період січень-вересень порівняно з відповідним періодом 2015 р. виробництво м'яса (у живій вазі) збільшилось на 5,1 тис. т., або на 0,3% [8].

Що стосується структури зовнішньої торгівлі м'ясом в Україні, то за період січень-вересень 2016 р. експорт м'яса становив 231 254,5 тис. грн., а імпорт – 48 300,5 тис. грн. [8].

Проаналізувавши табл. 2, можна зробити висновок, що у 2016 р. (січень-серпень) експорт м'яса порівняно з відповідним періодом 2015 р. зменшився на 4,1%; імпорт також зменшився на 21,6%.

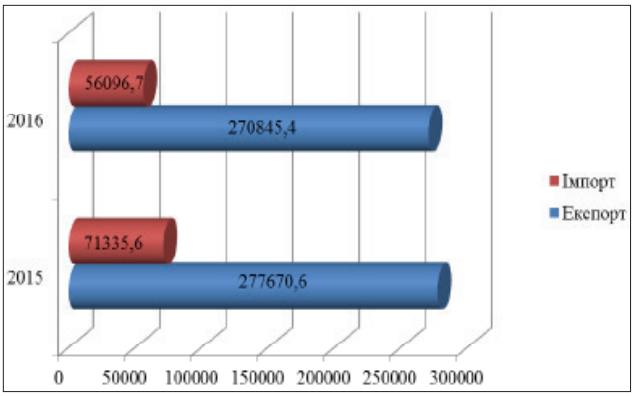



**Рис. 2. Зовнішньоторговельний оборот м'яса в Україні за 2015–2016 рр. (січень-вересень) [8]**

З вищенаведеного графіку (рис. 2) можна зробити висновок, що експорт у 2016 р. (січень-вересень) зменшився порівняно з 2015 р. (січень-вересень) на 2,5%. Щодо імпорту, то відбулося також зменшення на 21,4% [8].

Відповідно до рейтингу, складеного аграрним порталом "Latifundist", в Україні було визначено лідерів, які беруть безпосередню участь у представленні м'ясної продукції не тільки на території України, але й на світовому ринку (табл. 3).

Таблиця 3

**ТОП 10 переробників м'яса України, 2015 р. [9]**

| № | Назва підприємства | Частка на ринку, % |
|---|---|---|
| 1 | МХП | 13,5 |
| 2 | Корпорація АТБ | 11 |
| 3 | Глобинський м'ясокомбінат | 9,6 |
| 4 | Ятрань | 4,6 |
| 5 | Ермак Голд | 4,3 |
| 6 | Група компаній СМК | 3,9 |
| 7 | АПК-ІНВЕСТ | 3,2 |
| 8 | Житомирський м'ясокомбінат | 3,2 |
| 9 | Тавр Плюс | 3,0 |
| 10 | Кременчуг м'ясо | 2,9 |

Майже всі перераховані вище виробники м'яса визначаються якісним виробництвом, використанням новітнього обладнання, але лише ПАТ «Миронівський хлібопродукт» показує найвищі показники експортної діяльності та продає у різні країни світу. Зокрема, він продає до 17 країн ЄС (Нідерланди, Ірландія, Бельгія, Польща, Італія, Греція та інші); країн СНД та Митного Союзу (Вірменія, Киргизстан, Казахстан, Грузія, Молдова, Узбекистан, Таджикистан); країн Близького Сходу (Ірак, Йорданія, Ліван, ОАЕ, Кувейт); а також

Таблиця 2

**Структура зовнішньої торгівлі м'ясом в Україні* [8]**

| Роки | Експорт (тис. грн.) | у % до відповідного періоду попереднього року | Імпорт (тис. грн.) | у % до відповідного періоду попереднього року |
|---|---|---|---|---|
| 2014 | 381 775,3 | 109,6 | 239 230,9 | 38,7 |
| 2015 | 377 668,3 | 98,9 | 99 338,4 | 41,5 |
| 2016 (січень-серпень) | 231 254,5 | 95,9 | 48 300,5 | 78,4 |

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

до країн Африки (Єгипет, Лівія, Демократична Республіка Конго) [10].

Для розширення своєї діяльності підприємство у 2011 р. створило свою торгову марку "Qualiko" – бренд замороженої продукції з м'яса птиці, яка вже сьогодні присутня в країнах СНД, ЄС, Близького Сходу, Азії та Африки, а також експортується у більш ніж 60 країн світу.

Продукція ТМ "Qualiko" є екологічною, натуральною, корисною та свіжою, тому що виготовляється з натуральної сировини з надзвичайно суворим контролем якості, а також з дотриманням високих світових стандартів.

11 розподільчих центрів і власний автопарк автомобілів-рефрижераторів дають змогу доставляти клієнтам охолоджену та заморожену продукцію в найкоротший строк. Асортимент фасованої продукції бренду представлений замороженим м'ясом птиці, а саме цілою тушкою та частинами курчати-бройлера.

У 2015 р. обсяги експорту ПАТ «Миронівський хлібопродукт» до країн ЄС зросли на 65%. Порівняно з минулим роком експорт склав 27 285 т до 17 країн Європи [10]. На цей ринок почався експорт охолодженої курятини. МХП продовжує втілювати стратегію диверсифікації ринків збуту і досліджувати нові ринки для ведення бізнесу в країнах Азії, Близького Сходу та Африки, нарощуючи обсяги експорту м'яса птиці у ці регіони. У 2015 р. МХП також отримав дозвіл на експорт своєї продукції до Саудівської Аравії.

У 2016 р. МХП планує відкрити розподільчі склади у різних точках світу, а саме у ЄС, ОАЕ, Єгипті [5].

Протягом другого кварталу 2016 р. обсяг експорту м'яса птиці склав 54,4 тис. тонн, що на 36% більше, ніж в другому кварталі 2015 р. У першій половині 2016 р. експорт м'яса птиці збільшився на 31% порівняно з першим півріччям 2015 року, склавши 86,4 тис. тонн [5].

Крім того, обсяги виробництва м'яса птиці на підприємстві в другому кварталі 2016 р. зросли на 9% до 149,9 тис. тонн (другий квартал 2015 р. – 138,1 тис. тонн), а в першому півріччі 2016 р. зросли на 10% до 305,5 тис. тонн (перше півріччя 2015 р. – 278,4 тис. тонн) [5].

Внаслідок загального збільшення обсягів виробництва м'яса птиці в другому кварталі 2016 р. обсяг продажів курятини зовнішнім споживачам збільшився до 148,9 тис. тонн, що на 4% вище, ніж у другому кварталі 2015 р., і на 26% вище, ніж у першому кварталі 2016 р., здебільшого завдяки росту продажів на експорт [5].

ПАТ «Миронівський хлібопродукт» у 2017 р. планує збільшити експортні продажі на 10%, а обсяги виробництва м'яса птиці – на 2–3% порівняно з 2016 р. А також збільшити експорт на 40% до 190 тис. тонн [10].

Для України важливо розвивати експорт м'яса птиці в інші країни, які готові купувати українську продукцію без громіздкої процедури сертифікації і, найголовніше, у великих обсягах. Згідно з даними Державної митної служби України близько 30% українського м'яса птиці поставляється в Ірак [7]. Розпочато поставки в Іран та Індію, великі надії мають на поставки м'яса птиці в Китай. Єгипет, Йорданія, Саудівська Аравія також мають змогу купувати українське м'ясо і забезпечити зростання експорту України.

Перш за все потрібно налагодити продаж м'яса птиці в азіатські країни. Це типовий їх продукт. Продати свинину в арабські країни нереально, а ось м'ясо птиці більш ніж актуально. При цьому ринок Індії або Китаю – це величезний ринок, де споживання цієї продукції має стійкий попит.

Індія, звичайно, є перспективним напрямом для України, але при цьому потрібно враховувати специфічні смакові вподобання, традиції, менталітет, релігійні течії. Тому українці не матимуть можливості постачати яловичину або телятину на ці ринки.

Щодо Китаю, то населення Китаю у 2016 р. налічує 1 378 млн. громадян. За прогнозами у 2020 р. цей показник сягне 1 420 млн. Сьогодні на КНР припадає 28% світового споживання м'яса. З 2000 р. імпорт свинини в країну зростає на 17% щороку. Загалом китайці з'їдають більше половини світових запасів цього виду м'яса. Яловичини в Китаї щороку з'їдають близько 6 млн. тонн, птиці – 13 млн. тонн. Експерти прогнозують, що до 2030 р. річний об'єм споживання м'яса китайців сягне 93 кг (порівняно із 63 кг у 2016 р.) [6].

Донедавна основним імпортером м'яса птиці та продуктів птахівництва в Китай були Сполучені Штати. Так, у 2015 р. в КНР із США було експортовано цієї продукції на суму близько $300 млн. Однак із 9 січня 2016 р. Китай зменшив закупівлю американської курятини. Причиною послужив високопатогенний штам вірусу пташиного грипу, який поширився по території Штатів. Міжнародна сільськогосподарська служба при Міністерстві сільського господарства США (FAS USDA) прогнозує у 2017 р. зниження імпорту м'яса птиці в Китай на 7%, тобто на 200 тис. тонн. При цьому імпорт у КНР з країн Південної Америки, переважно з Бразилії, й надалі зростатиме. Хоча, як не раз заявляла китайська продовольча влада, бразильська і американська продукція не завжди якісна.

Відповідно, Україна може зіграти важливу роль у формуванні китайського ринку продуктів птахівництва. У 2015 р. в Україні було вироблено 1,57 млн. т м'яса птиці (965 тис. т – бройлери, решта – індики, качки, гуси). Порівняно з 2014 р. експорт цієї товарної групи збільшився на 21% і досяг позначки в 175 тис. т [8].

**Висновки.** Отже, можна зробити висновок, що ринок м'ясної продукції задовольняє потреби українського населення і при цьому є конкурентним. Для України зараз важливо розпочати поставки до азійських країн, адже європейський ринок для неї є певним чином заблокованим через основних лідерів, поставка на новий ринок допоможе розширити площу збуту продукції та зможе принести прибутки. В України є всі шанси вийти на провідне місце в постачанні курятини на китайський ринок загалом. КНР з її населенням в 1,3 млрд. людей споживає 25% усього виробленого в світі м'яса, причому курятина набуває все більшої популярності серед китайців. Не останню роль у формуванні цього тренда зіграло підвищення цін на свинину.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Основы маркетинга / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг]. – 2-е европ. изд. – М. : Вильямс, 2001. – 943 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Саблук П. Світове та регіональне виробництво аграрної продукції / П. Саблук, Г. Калієв. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 208 с.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

5. Аграрне інформаційне агентство “Agravery” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agravery.com.
6. Агросектор: Проблеми і перспективи експорту м’яса птиці з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biznes-pro.ua/index.php?id=2344&page=9.
7. Державна митна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.ukrstat.gov.ua.
9. Національний агропортал “Latifundist” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://latifundist.com/rating/top-proizvoditelej-myasnyh-produktov-2015.
10. Офіційний сайт ПАТ «МХП» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mhp.com.ua/uk/home.

УДК 657.411:657.412

**Кошельок Г.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри економіки підприємства*
*Одеського національного економічного університету*

**Терещенко О.М.**
*старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*Одеського торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*

# ОПТИМІЗАЦІЯ СПІВВІДНОШЕННЯ ВЛАСНОГО ТА ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню співвідношення власного та позикового капіталу підприємств України, що має велике значення у сучасних умовах. Визначено основні внутрішні фактори, які впливають на оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу, критерії оцінки. Доведено, що перелічені фактори та критерії розраховується в індивідуальному порядку для кожного підприємства окремо.
**Ключові слова:** власний капітал, позиковий капітал, рівень рентабельності власного капіталу, фактори впливу, фінансовий леверидж, ефект фінансового левериджу.

**Кошелёк Г.В., Терещенко Е.М. ОПТИМИЗАЦИЯ СООТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**
Статья посвящена исследованию соотношения собственного и заемного капитала предприятий Украины, что имеет большое значение в современных условиях. Определены основные внутренние факторы, влияющие на оптимальное соотношение собственного и заемного капитала, критерии оценки. Доказано, что перечисленные факторы и критерии рассчитываются в индивидуальном порядке для каждого предприятия отдельно.
**Ключевые слова:** собственный капитал, заемный капитал, уровень рентабельности собственного капитала, факторы влияния, финансовый леверидж, эффект финансового левериджа.

**Koshelek G.V., Tereshchenko E.M. THE OPTIMIZATION OF THE DEBT TO EQUITY RATIO OF THE ENTERPRISE**
The article is devoted the ratio of debt to equity of enterprises of Ukraine, which is of great importance in the modern conditions. The main internal factors affecting the optimal ratio of debt to equity, criteria of estimation were determined. It is proved that these factors and criteria are calculated on an individual basis for each enterprise separately.
**Keywords:** equity, debt capital, level of return on equity, impact factors, financial leverage, financial leverage effect.

**Постановка проблеми.** Початок XXI століття у світі ознаменувався накопиченням проблем як у світовій економіці, так і у фінансовій сфері, що обумовило негативні фактори впливу на функціонування вітчизняних товаровиробників, наявність політичної і фінансово-економічної криз у нашій державі, за якою проблеми бізнесу залишаються невирішеними вже багато років, що не дає змогу реальному сектору економіки отримувати позитивні фінансові результати, бути незалежним від зовнішніх кредиторів та інвесторів і конкурентоспроможним у ринковому середовищі. У цих умовах ведення господарської діяльності важливою проблемою залишається співвідношення власного та позикового капіталу підприємств для відновлення зростання економіки підприємства, попередження його банкрутства. Капітал є головною економічною базою створення і розвитку підприємства, його самостійності та незалежності, забезпечення інтересів держави, власників і персоналу в процесі свого функціонування.

Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал. Дотримуючи певні пропорції власного і позикового капіталу, можна забезпечити платоспроможність підприємства, необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності. Тому важливим і є обґрунтування оптимальної структури капіталу підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літературних джерел свідчить про великий інтерес вчених до цього питання. Так, питанню оптимізації структури капіталу присвячено праці таких вітчизняних та закордонних вчених, як, зокрема, І.А. Бланк [1; 2], М.Д. Білик [3], Т.В. Головко [4], Г.О. Крамаренко [5], В.О. Подольська [6], С.В. Сагова [4], Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко, О.В. Яріш [6]. Усі вони акцентують увагу на оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства, зупиняються на основних мето-

дичних підходах до вирішення завдання оптимізації структури капіталу [7, с. 17].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Але залишаються невизначеними проблеми співвідношення власного та позикового капіталу залежно від обсягів та складу фінансових ресурсів, виду діяльності підприємства, його розміру, а також від обсягів його виробництва.

**Мета статті** полягає у дослідженні оптимальності структури капіталу, методів оцінки та раціональності співвідношення власного та позикового капіталу за допомогою факторного аналізу та ефекту фінансового левериджу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час вибору структури капіталу для українських промислових підприємств характерними є такі особливості: у багатьох з них фінансовий стан незадовільний; під час прогнозування результатів діяльності українських компаній застосовуються моделі співвідношення власного та позикового капіталу, що не дають змогу правильно прогнозувати динаміку їх фінансового важеля; основні засоби сильно зношені та вимагають великих інвестицій для заміни; наявні методи ухвалення інвестиційно-фінансових рішень не повною мірою враховують інтереси держави, власників компаній і пов'язаних з ним осіб; значна частина акціонерів не відчувають себе повною мірою власниками тощо.

Тому необхідність в управлінні структурою капіталу, що включає її оптимізацію, є найголовнішим питанням підвищення фінансового стану підприємства.

Ефективність функціонування кожного підприємства залежить насамперед від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення, якими воно керується для досягнення успіху на ринку, цим умовам. Базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень може бути тільки глибокий та комплексний аналіз діяльності підприємства. У ході такого аналізу всі сторони діяльності підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату (а саме прибутку, рентабельності) за рахунок оптимально ефективного (в тому разі і з точки зору ліквідності – уникнення ризику банкрутства) використання наявних ресурсів, насамперед фінансових ресурсів [8, с. 20].

З погляду фінансового управління саме капітал визначається як частина фінансових ресурсів, що задіяна у виробничо-господарській діяльності підприємства. Відповідно, капітал підприємства з погляду фінансового управління прирівнюється до фінансових ресурсів підприємства, що використовуються у процесі виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку [2, с. 213].

Згідно з НП(С)БО України від 7 лютого 2013 р. № 73 у складі капіталу підприємства виділяють власний (постійний) капітал (I розділ пасиву балансу), довгострокові (сталі) зобов'язання і забезпечення (II розділ пасиву балансу), поточні (мобільні) зобов'язання і забезпечення (III розділ пасиву балансу). І саме фінансовий стан підприємства у багатьох випадках залежить від джерел фінансових ресурсів на підприємстві, куди вкладено ці кошти і кому підприємство за них зобов'язане.

Створення та функціонування підприємства, його самостійність та незалежність неможливі без формування власного капіталу, що визначається як вартість чистих активів підприємства, яка «розраховується як різниця між вартістю майна підприємства та його зобов'язаннями» [9].

Сьогодні нестійке фінансове становище в країні, постійне зростання цін збільшують видатки підприємств, що зумовлює виникнення зобов'язань. Такі витрати спричиняють нестачу власного капіталу, що призводить до залучення позикових коштів як фінансової підтримки з метою стабілізації фінансового стану підприємства. Таким чином, позиковий капітал виступає частиною вартості майна підприємства, що формується за рахунок зобов'язань, які мають бути погашені у майбутньому [2, с. 320].

На підприємстві більшу частку фінансових ресурсів повинен становити власний капітал. Для кредиторів така ситуація є більш прийнятною, оскільки вона характеризує надійність підприємства, впевненість щодо повернення своїх вкладень, тобто знижується ризик неповернення боргів, фінансовий ризик. Проте рівень доходності за такої стратегії зазвичай не є високим. Така ситуація викликана тим, що на практиці ефективність використання позикових коштів вища, ніж власних.

Фінансист підприємства може відповісти на запитання про стан, зміни, оптимальність співвідношення та ефективність використання власного та позикового капіталу, лише оцінивши всі їх складові за допомогою балансу підприємства (форма № 1), звіту про фінансові результати (форма № 2) та інших форм фінансової звітності.

І першим кроком в цьому напрямі є загальне оцінювання структури джерел фінансових ресурсів – пасиву балансу підприємства (табл. 1). На прикладі даних підприємства ТОВ «Софія», основний видом діяльності якого є рослинництво (99,8% валової виручки підприємство у 2015 р. отримало від реалізації продукції рослинництва), здійснимо аналіз джерел фінансових ресурсів, показників ефективності їх використання (табл. 1).

Аналіз складу і структури джерел коштів на підприємстві за 2014–2015 рр. показав, що загальна величина джерел фінансування на підприємстві є поступово зростаючою (як за вартістю, так і складом). Так, у 2014 р. підприємство за рахунок власного капіталу покривало потребу в оборотних коштах у розмірі 22,24%, позиковий капітал складав 56,59%. 2015 р. характеризується тим, що власний капітал збільшився і вже займає 41,31%, а позиковий – 37,19%, у складі якого довгострокові зобов'язання складають 3,43%. Загалом у 2015 р. власний капітал має тенденцію до зростання (із 43,41% до 62,81%), що є позитивним моментом у роботі підприємства. Зростання валюти балансу (фінансових ресурсів) та величини власного капіталу привело до того, що на підприємстві рівень фінансової незалежності на кінець 2015 р. збільшився майже на 20 в.п., а рівень фінансової залежності та фінансового ризику (або фінансування), навпаки, зменшилися. Стосовно коефіцієнта фінансування, то ми бачимо його значне зростання у 2015 р., а саме до 105,46%.

Окремі економісти вважають, що ситуація, за якої величина коефіцієнта фінансування менша за одиницю (більша частка майна сформована за рахунок позикового капіталу), свідчить про загрозу неплатоспроможності і може перешкоджати отриманню кредитів. Рекомендується поряд із результатами розрахунків коефіцієнта фінансування використовувати також інформацію про оборотність активів, рівень постійних витрат, попит на продукцію тощо.

На підприємстві ТОВ «Софія» оборотність активів у 2014 р. складала 1,14 обороти, або 315,8 днів, а у 2015 р. вона знизилася до 0,95 оборотів і склала більше року – 379 днів. Саме на підприємстві в силу його специфіки

Таблиця 1

**Аналіз складу, динаміки та структури джерел фінансових ресурсів ТОВ «Софія» за 2014–2015 рр. на кінець року**

| № з/п | Показники | Роки | | Відхилення (+,-) | | Нормативне значення |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2014 | 2015 | у сумі, тис. грн. | у % | |
| 1 | **Усього джерел фінансових ресурсів (валюта балансу)** | **35 617** | **49 207** | **13 590** | **38,16** | **–** |
| 2 | У тому числі:<br>Власний капітал:<br>а) у сумі;<br>б) у % до майна | 15 460;<br>43,41 | 30 907;<br>62,81 | 15 447;<br>– | –;<br>19,4 | – |
| 2.1 | Наявність власних оборотних коштів:<br>а) у сумі, (розділ I пасиву балансу – I розділ активу балансу);<br>б) у % до власних коштів | 7 921;<br>22,24 | 20 329;<br>41,31 | 12 408;<br>– | –;<br>19,07 | – |
| 3 | Оборотні активи підприємства | 28 078 | 40 503 | 12 425 | 44,25 | – |
| 4 | Позиковий капітал:<br>а) у сумі;<br>б) у % до майна<br>з нього | 20 157;<br>56,59 | 18 300;<br>37,19 | -1 857;<br>– | –;<br>-19,4 | – |
| 4.1 | Довгострокові зобов'язання і забезпечення:<br>а) у сумі;<br>б) у % до позикового капіталу | 1 177;<br>3,31 | 1 687;<br>3,43 | 510;<br>– | –;<br>-0,12 | – |
| 4.2 | Короткострокові кредити та позики:<br>а) у сумі;<br>б) у % до позикового капіталу | 3 967;<br>11,14 | –;<br>– | -3 967;<br>– | –;<br>-11,14 | – |
| 4.3 | Кредиторська заборгованість:<br>а) у сумі;<br>б) у % до позикового капіталу | 15 013;<br>42,15 | 16 613;<br>33,76 | 1 600;<br>– | –;<br>-8,39 | – |
| 5 | Коефіцієнт фінансової незалежності, %, (р.2/р.1) | 43,41 | 62,81 | – | 19,4 | 50 і більше |
| 6 | Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, %, (р. 2.1/р.3) | 28,21 | 50,19 | – | 21,98 | > 0,1 |
| 7 | Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля), % (р.4/р.2) | 130,38 | 59,21 | – | -71,17 | 0,3–0,5 |
| 8 | Коефіцієнт фінансової стійкості, % ((р.2+р.4.1)/р.1) | 46,71 | 105,46 | – | 58,75 | – |
| 9 | Коефіцієнт фінансування (р.2/р.4) | 76,7 | 168,9 | – | 92,2 | >1 |

*Джерело: розраховано авторами*

роботи погіршення показника оборотності активів повинно було б негативно сказатися на коефіцієнті фінансування, а фактично ми бачимо іншу картину.

Якщо ж на підприємстві значну частину фінансових ресурсів складають позикові кошти, така ситуація може значно ускладнювати його фінансову діяльність, оскільки потребує додаткових витрат на сплату кредиторської заборгованості та, як результат, зменшує ліквідність балансу підприємства. Також у такому разі може відбутися різке зменшення джерел фінансування у майбутньому періоді. Загроза зменшення стосується як позикових коштів, що може бути обумовлено високим ризиком вкладання, так і власних коштів (в результаті їх «проїдання»). Отже, збільшення частки позикових коштів у структурі капіталу підприємства підвищує ступінь його фінансових ризиків [4, с. 160].

Наступним завданням під час проведення аналізу структури джерел фінансування є оцінка факторів, що впливають на співвідношення власних та позикових коштів на підприємстві. Розглядаючи лише внутрішні чинники впливу, які пов'язані з умовами роботи підприємства, ми можемо виділити такі фактори, як спосіб розміщення джерел коштів в активах підприємства; структура активів підприємства з позиції їх ліквідності; швидкість обороту коштів; співвідношення тривалості виробничо-комерційного циклу і строку погашення кредиторської заборгованості; структура витрат підприємства.

Подальший, більш повний, аналіз джерел формування капіталу потребує окремого дослідження структури власного та позикового капіталу, з'ясування причин зміни окремих складових, а також оцінки цих змін.

Поступове впровадження в економіку країни ринкових методів господарювання й конкуренції потребує від підприємств підвищення ефективності їх діяльності, яка визначає здатність підприємств до фінансового виживання.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою характеризується показником ефективності використання капіталу, тобто максимальністю його віддачі, яка виражається збільшенням суми прибутку на 1 гривню капіталу. Цього можна досягти за умови раціонального та економного використання всіх видів ресурсів, недопущення їх перевитрат, втрат на всіх стадіях кругообігу. В результаті капітал повертається в більшій сумі, тобто з прибутком.

Якщо підприємство може забезпечити вищий рівень віддачі на вкладений капітал, ніж платити за кредитні ресурси, то, залучаючи позикові кошти, воно може контролювати більші грошові потоки, розширювати масштаби своєї діяльності, підвищувати рівень власного (акціонерного) капіталу [10, с. 232].

До речі, коефіцієнт прибутковості (рентабельності) є одним з найбільш визнаних і широко використовуваних у світовій практиці узагальнюючих показників міри ефективності використання капіталу та ділової активності підприємства.

Для розрахунку коефіцієнта прибутковості (рентабельності) можуть використовуватись такі показники прибутку, як прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції (надання послуг, виконання робіт).

Найбільш правильно використовувати чистий прибуток, скоригований на суму сплачених процентів за кредит, суму сплачених дивідендів на привілейовані акції тощо.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) може бути розрахований як для загальної суми капіталу, так і окремо для основного й для оборотного капіталу. Це дає змогу дати оцінку ефективності інвестицій в ці види активів.

На основі цього показника роблять висновки та про перспективи бізнесу ринкової стійкості, наявності фінансових резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) використовується як інструмент прогнозування прибутку, оскільки він відображає взаємозв'язок передбачуваного щодо одержання прибутку із загальним інвестованим капіталом. Саме це робить процес прогнозування більш реальним. Будучи індикатором якості управління, коефіцієнт прибутковості використовується як показник ефективності управління, інструмент для прийняття рішень.

Аналіз показників рентабельності проводиться в динаміці. При цьому вивчають фактори, що вплинули на зміну показників, проводять порівняння з іншими підприємствами.

Наведемо основні показники рентабельності капіталу по підприємству, діяльність якого аналізується (табл. 2).

Аналіз показників рентабельності майна підприємства за 2014–2015 рр. показав, що через зниження на підприємстві величини чистого прибутку та зростання величин середньорічної вартості елементів капіталу всі показники ефективності використання майна і капіталу у формі рентабельності у 2015 р. мали тенденцію до значного зниження.

Під час проведення аналізу ефективності використання майна та капіталу варто також зупинитися на вивчені впливу факторів на окремі показники. Розглянемо, наприклад, рентабельність власного та сукупного капіталу.

Рентабельність власного капіталу та рентабельність сукупного капіталу між собою тісно пов'язані:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{ВК} \cdot \frac{\sum K}{\sum K} = \frac{ЧП}{\sum K} \cdot \frac{\sum K}{ВК}, \quad (1)$$

де *ЧП* – чистий прибуток;

*ВК* – середньорічна вартість власного капіталу;

*К* – середньорічна вартість сукупного капіталу.

Такий взаємозв'язок відображає залежність між ступенем фінансового ризику та прибутковістю власного капіталу. Очевидно, що за умови зниження рентабельності власного капіталу підприємство повинно збільшувати ступінь фінансового ризику, щоб забезпечити бажаний рівень доходності власного капіталу.

Факторна модель рентабельності власного капіталу може бути розширена за рахунок розкладу на

Таблиця 2

**Аналіз показників рентабельності капіталу ТОВ «Софія» за 2014–2015 рр.**

| № з/п | Показники | Роки | | Відхилення (+,-) | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 2014 | 2015 | у сумі, тис. грн. | у відсотках |
| 1. | Чистий прибуток (збиток), тис. грн. | 19 510 | 15 453 | -4 057 | -20,8 |
| 2. | Виручка від реалізації продукції, тис. грн. | 40 713 | 44 444 | 3 731 | 9,16 |
| 3. | Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн. | 21 589,5 | 34 290,5 | 12 701 | 58,83 |
| 4. | Середня вартість активів, тис. грн. | 30 821,5 | 42 412 | 11 599,5 | 37,63 |
| 5. | Короткострокові зобов'язання, тис. грн. | 10 497 | 17 796,5 | 7 299,5 | 69,64 |
| 6. | Власний капітал, тис. грн. | 17 418,5 | 23 183,5 | 5 765 | 33,1 |
| 7. | Рентабельність майна підприємства (сукупного капіталу), % (р.1/р.4) | 63,3 | 36,44 | – | -26,86 |
| 8. | Рентабельність (поточних) оборотних активів, % (р.1/р.3) | 90,37 | 45,07 | – | -45,3 |
| 9. | Рентабельність власного капіталу, % (р.1/р.6) | 112,01 | 66,66 | – | -45,35 |
| 10. | Рентабельність власних інвестицій, % [ряд.1/(р.4 – р.5)] | 96 | 62,78 | – | -33,22 |
| 11. | Рентабельність реалізованої продукції, % (р.1/р.2) | 47,92 | 34,77 | – | -13,15 |

*Джерело: розраховано авторами*

Таблиця 3

**Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ТОВ «Софія» за 2014–2015 рр.**

| № з/п | Показники | Роки | | Зміна показника (+,-) |
|---|---|---|---|---|
| | | 2014 | 2015 | |
| 1. | Чистий прибуток (збиток), тис. грн. | 19 510 | 15 453 | -4 057 |
| 2. | Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн. ($V_p$) | 40 713 | 44 444 | 3 731 |
| 3. | Середньорічна вартість сукупного капіталу підприємства, тис. грн. (∑К), зокрема середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн. (ВК) | 30 821,5 | 42 412 | 11 599,5 |
| | | 17 418,5 | 23 183,5 | 5 765 |
| 4. | Рентабельність продажу, % (р.1/р.2) | 47,92 | 34,77 | -13,15 |
| 5. | Коефіцієнт оборотності капіталу (р.2/р.3) | 1,321 | 1,048 | -0,273 |
| 6. | Фінансова структура капіталу підприємства (∑К/ВК) | 1,770 | 1,829 | 0,059 |
| 7. | Рентабельність власного капіталу, % (р.1/(∑К) | 112,007 | 66,655 | -45,352 |

*Джерело: розраховано авторами*

складові частини показника рентабельності сукупного капіталу:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{\sum K} \cdot \frac{V_р}{V_р} \cdot \frac{\sum K}{ВК} = \frac{ЧП}{V_р} \cdot \frac{V_р}{\sum K} \cdot \frac{\sum K}{ВК}. \quad (2)$$

Перший фактор ($\frac{ЧП}{V_р}$) – це рентабельність продажу, яка характеризує ефективність управління витратами і ціновою політикою підприємства.

Другий фактор ($\frac{V_р}{\sum K}$) – це коефіцієнт оборотності капіталу, який характеризує інтенсивність його використання та ділову активність підприємства.

Третій фактор ($\frac{\sum K}{ВК}$) – це фінансова структура капіталу підприємства, який виявляє обрану підприємством політику в галузі фінансування. Чим вищий рівень показника, тим вищий ступінь ризику банкрутства підприємства, але водночас і вища доходність власного капіталу [3, с. 208].

За даними табл. 3 розглянемо вплив факторів на рентабельність власного капіталу. Для визначення впливу факторів використовується найбільш поширений метод ланцюгових підстановок.

Загальна зміна рентабельності власного капіталу, в.п.:

$\Delta P_{ВК}$ = 66,655-112,007 = -45,352 в.п.

Зокрема, за рахунок змін:

1) фінансової структури капіталу: (1,829 –1,77) × 1,321 × 47,92 = 3,735 в.п.;

2) оборотності капіталу: (1,048 –1,321) × 47,92 × 1,829 = -23,927 в.п.;

3) рентабельності продажу: (34,77 –47,92) × 1,829 × 1,048 = -25,206 в.п.

Загальний вплив: +2,735 +(– 23,927) + (– 25,206) = -45,4 в.п.

Таким чином, доходність власного капіталу значно знизилася, а саме на 23,927 в.п., за рахунок погіршення оборотності капіталу та рентабельності продажу, що знизило рентабельність власного капіталу на 25,206 в.п. Тобто зростання на 0,059 частки власного капіталу у складі його загальної величини та зниження оборотності капіталу на 0,273 оборотів. Основний негативний вплив на показник, який сприяв зниженню рентабельності капіталу, здійснено за рахунок зниження рентабельності продажу, тобто за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції. Проте зміна структури капіталу позитивно вплинула на рентабельність власного капіталу – зросла на 3,735 в.п.

Варто зазначити, що під час визначення впливу факторів на результативний показник з використання мультиплікативних моделей варто мати на увазі однакові знаки у результативного показника у періодах, які аналізуються. Наприклад, якщо в одному періоді буде збитковість власного капіталу, а в іншому – рентабельність власного капіталу, то отримані результати факторів, які впливають на рівень результативного показника, не будуть мати економічного сенсу.

Вивчення таких залежностей має велике значення під час надання оцінки фінансового стану підприємства, оцінки ступеня важливості використання ним фінансових важелів для поліпшення результатів своєї діяльності.

Рівень рентабельності власного капіталу можна підвищити шляхом залучення в оборот позикового капіталу, процентна ставка за який буде меншою, ніж прибутковість підприємства. Це питання у фінансовій літературі отримало назву «ефект фінансового левериджу» (далі – ЕФЛ), тобто це показник, що відображає рівень прибутку (або збитків), що додатково генерується, на власний капітал за різної частини використання позикових засобів. Принциповий алгоритм розрахунку ЕФЛ наводиться І.А. Бланком [2, с. 360]:

$$ЕФЛ = (1 - C_{пп}) \cdot (P_A - \overline{K}_C) \cdot \frac{ПК}{ВК}, \quad (1)$$

де *ЕФЛ* – ефект фінансового левериджу, що полягає у прирості коефіцієнту рентабельності власного капіталу, %;

$C_{ПП}$ – ставка податку на прибуток, частка одиниці;

$P_A$ – рентабельність активів, %;

$\overline{K}_C$ – середня розрахункова відсоткова ставка за кредит, %;

*ПК* – позиковий капітал;

*ВК* – власний капітал;

$\frac{ПК}{ВК}$ – коефіцієнт заборгованості (фінансової залежності).

В наведеному алгоритмі є три складові: податковий коректор, диференціал та плече фінансового левериджу.

Податковий коректор (1– $C_{ПП}$) показує, як саме виявляється ЕФЛ у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку.

Диференціал фінансового левериджу ($P_A$ – $\overline{K}_C$) характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит. Саме ця складова показує, чи приносять залучені кредити прибуток або збитки на власний капітал.

Це пов'язано з тим, що і коефіцієнт валової рентабельності активів ($P_A$), і середня відсоткова ставка за кредит ($\overline{K}_C$) є відносними показниками.

Перший показує, скільки гривень валового прибутку генерує кожна гривня активів підприємства. Другий – скільки процентів виплачує підприємство за кожну гривню позикових коштів у формі банківських кредитів. Якщо $P_A$ більше, ніж $\overline{K}_C$, кредити генерують прибуток на власний капітал; якщо $P_A$ менше, ніж $\overline{K}_C$, навпаки – використання кредитів приносять збитки на власний капітал. Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вище за інших рівних умов буде його ефект. У разі негативного значення диференціала залучені кредити, замість додаткового прибутку, генеруватимуть збитки. Справа в тому, що в цьому випадку в принципі обслуговування кредитів буде проводиться за рахунок власного прибутку. Диференціал має високу динамічність, тому він вимагає постійного моніторингу.

Враховуючи вищевикладене, найдоцільніше за негативного диференціала залучати нові кредити у тому разі, якщо вони збільшують валову рентабельність активів до позитивного значення диференціала. Це не означає, що не можна залучати кредити за негативного значення диференціала. Проте необхідно мати на увазі, що замість додаткового прибутку вони генеруватимуть, можливо, невеликі, але збитки.

Загалом залучення нових кредитів за негативного значення диференціалу має сенс лише в тому разі, коли нові залучені кредити підвищать $P_A$ (шляхом підвищення валового прибутку підприємства за рахунок використання кредиту). У всіх випадках негативного або незначного позитивного значення диференціала (за вже наявних запозичень) варто вживати заходів зі збільшення коефіцієнта валової рентабельності активів за рахунок збільшення валового прибутку та зниження суми активів.

Широта практичного застосування механізму фінансового левериджу також обумовлюється тим,

що цей показник можна розрахувати не тільки загалом, за всім обсягом позикового капіталу, але й в розрізі кожного з його джерел (короткостроковим і довгостроковим кредитам тощо). На підприємстві, яке аналізується, значення ЕФЛ за роками таке:

$ЕФЛ_{2014р.}$ = (1–0,18)*(73,44–21,67)*1,3038= 55,35%.

$ЕФЛ_{2015р.}$ = (1–0,18)*(41,93–20,22)*0,5921 =10,54%

*Примітка*: валовий прибуток: 2014 р. – 21 533 тис. грн., 2015 р. – 17 782 тис. грн.

Необхідно зазначити, що західні економісти вважають оптимальним значення ЄФЛ на рівні 30–50%. На їхню думку, якщо кредит приносить менше 30% додаткового прибутку, то залучення таких кредитів не є оптимальним рішенням. Водночас за значення більше 50% у підприємства підвищуються фінансові ризики. На ТОВ «Софія» фінансовий ризик був підвищеним у 2014 р., а за 2015 р. він знизився до 10,54% і був меншим за оптимальне значення.

Цей механізм повинен знайти широке застосування в умовах ринкової економіки, оскільки він дає змогу самостійно підприємствам оцінювати ефективність залучення кредитів.

**Висновки.** Виходячи з вищенаведеного, можна зазначити, що раціональна структура капіталу не є стабільною, оскільки фінансування є динамічним процесом, а також модифікуються фактори, які впливають на структуру капіталу, особливо в умовах нестабільної економічної ситуації. Відповідно, змінюються і переваги підприємства у виборі певних джерел формування структури капіталу.

Таким чином, оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу розраховується лише в індивідуальному порядку для кожного підприємства окремо. Адже оптимізація структури капіталу залежить від ряду чинників, критеріїв. Кожне окреме підприємство керується тим критерієм, який вважається найбільш доцільним. Під час формування певної структури капіталу приймаються до уваги різні умови, які характеризують операційну, інвестиційну, фінансову діяльність підприємства. Тому поняття оптимальної структури капіталу набуває значного суб'єктивного змісту [6, с. 407].

Оптимальна структура капіталу повинна сприяти такому співвідношенню використання власних і позикових коштів, за умови якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності (коефіцієнтом власного капіталу) та коефіцієнтом стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр ; Ольга, 2002. – 528 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2010. – 512 с.
3. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
4. Головко Т.В. Стратегічний аналіз : [навч.-метод. посіб.] / Т.В. Головко, С.В. Сагова ; за ред. М.В. Кужельного. – К. : КНЕУ, 2012. – 198 с.
5. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 224 с.
6. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2013. – 488 с.
7. Бичкова Н.В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності / Н.В. Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / гол. ред. М.І. Звєряков. – № 1 (48). – О. : Одеський нац. екон. ун-т, 2013. – С. 16–23.
8. Фінансовий аналіз. Модульний курс : [навч. посіб.] / [Я.П. Квач, Г.В. Кошельок, О.М. Терещенко, Г.В. Юр'єва] ; за ред. О.С. Редькіна. – О. : ТОВ «Елтон»,2010. – 470 с.
9. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Мінфіну від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_007.
10. Тютюнник Ю.М. Оцінювання оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу підприємств / Ю.М. Тютюнник, С.В. Тютюнник // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. – 2010. – Вип. 99. – С. 229–234.

УДК 631.11:658.8

**Курбацька Л.М.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*декан факультету менеджменту і маркетингу*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Ільченко Т.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри маркетингу*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

**Кадирус І.Г.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри маркетингу*
*Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РОЗПОДІЛЬЧО-ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні аспекти розподільчо-збутової діяльності аграрних підприємств. Обґрунтовано необхідність маркетингового забезпечення ефективної розподільчо-збутової політики на аграрних підприємствах. Запропоновано комплекс маркетингових стратегій розподільчо-збутової діяльності аграрного підприємства.

**Ключові слова:** розподіл, збут, аграрний ринок, маркетинг, маркетингова стратегія.

**Курбацкая Л.Н., Ильченко Т.В., Кадырус И.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНО-СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы теоретические аспекты распределительно-сбытовой деятельности аграрных предприятий. Обоснована необходимость маркетингового обеспечения эффективной распределительно-сбытовой политики на аграрных предприятиях. Предложен комплекс маркетинговых стратегий распределительно-сбытовой деятельности аграрного предприятия.

**Ключевые слова:** распределение, сбыт, аграрный рынок, маркетинг, маркетинговая стратегия.

**Kurbatska L.M., Ilchenko T.V., Kadyrus I.G. THEORETICAL ASPECTS OF MARKETING SUPPORT FOR AN EFFECTIVE DISTRIBUTION POLICY IN AN AGRICULTURAL ENTERPRISE**

The article consists of theoretical aspects of distribution activity of agricultural enterprises. Necessity of the marketing support for an effective distribution policy has been proved. The complex of marketing strategies of distribution activities in the agricultural enterprise has been proposed.

**Keywords:** distribution, sales function, agrarian market, marketing, marketing strategy.

**Постановка проблеми.** Інтеграція України у світовий ринковий простір вимагає запровадження в практику діяльності аграрних підприємств концепції маркетингу, яка докорінно змінює підходи до розуміння мети діяльності, завдань, методів реалізації та засобів їх досягнення. Змінюється сама філософія управління науково-виробничою і збутовою діяльністю аграрного підприємства [1, с. 67].

Діяльність щодо розподілу та збуту більшості вітчизняних аграрних підприємств здійснюється безсистемно й неефективно. Перехід до маркетингової орієнтації в розподільчо-збутовій діяльності потребує не тільки тривалого періоду, але й відповідних методологічних розробок, інформаційного, організаційного забезпечення тощо. Цій проблемі в країнах із розвиненою ринковою економікою вже не одне десятиріччя приділяється велика увага. Концепція сучасного маркетингу є ядром нової підприємницької мотивації, яка орієнтована на потреби споживачів як основи для досягнення цілей діяльності підприємства [2].

Отже, підвищення ефективності функціонування аграрного підприємства в сучасних умовах неможливе без розроблення та використання маркетингових методів управління розподільчо-збутовою діяльністю, які б допомагали орієнтуватися на потреби ринку й вести конкурентну боротьбу. Саме тому стаття має актуальність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані з формуванням ефективної системи збутової політики підприємств, є об'єктом досліджень учених у галузях економіки, сільського господарства, маркетингу, підприємництва тощо. Теоретичні аспекти розподільчо-збутової діяльності розглядалися багатьма вітчизняними вченими, серед яких слід назвати таких, як С.В. Близнюк, С.С. Гаркавенко, Т.О. Примак, А.О. Старостіна, Я.С. Янишин, та зарубіжними, до яких, зокрема, належать Ф. Котлер, Г. Армстронг, І. Ансофф.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У наукових виданнях та бізнес-виданнях всі автори погоджуються із вирішальною роллю маркетингу для розвитку ринку, зокрема аграрного, однак питання актуальної необхідності маркетингового забезпечення діяльності вітчизняних виробників щодо розподілу та збуту на аграрному ринку залишаються недостатньо висвітленими.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні важливості організації ефективної розподільчо-збутової політики в аграрних підприємствах, дослідженні теоретичних аспектів маркетингового забезпечення діяльності щодо розподілу та збуту сільськогосподарської продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема розподілу та збуту сільськогосподарської продукції розв'язується вже на стадії розроблення політики аграрного підприємства: здійснюється вибір найефективнішої системи, каналів і методів збуту стосовно певних ринків. Це означає, що виробництво продукції від самого початку орієнтується на конкретні форми і методи збуту, найсприятливіші умови. Тому розроблення розподільчо-збутової політики має на меті визначення оптимальних напрямів і засобів, необхідних для забезпечення найбільшої ефективності процесу реалізації товару, що припускає обґрунтований вибір організаційних форм і методів збутової діяльності, орієнтованих на досягнення запланованих кінцевих результатів.

На сучасному етапі розвитку теорії маркетингу діяльність щодо реалізації продукції розглядається у двох аспектах.

Перший аспект передбачає створення системи заходів з раціонального розподілу і реалізації продукції, а саме:

– вибір стратегії збуту;

– побудову збутової мережі (що включає встановлення каналів розподілу з визначенням кількості посередників та зазначенням їх якісних характеристик);

– розробку комунікаційних рішень щодо цінової і комунікаційної підтримки всередині збутової мережі.

Другий аспект розглядає збутову діяльність як систему заходів з ефективного фізичного переміщення продукції. До цих заходів відносять:

– вибір транспортних засобів для доставки продукції;

– встановлення раціональних маршрутів;

– визначення кількості та місця розташування складів;

– створення інформаційного забезпечення ланцюга «виробник – споживач» [3, с. 66].

Отже, маркетингова політика розподілу – це діяльність підприємства з організації, планування, реалізації та контролю за фізичним переміщенням виробленої продукції від місць її видобутку чи виробництва до місць використання чи споживання з метою задоволення потреб споживачів і досягнення власних цілей.

Виробництво й споживання товару зазвичай поділені в часі й територіально. Для повного задоволення потреб споживачів у прямому розумінні недостатньо виготовити товар, який потрібен споживачеві, продумати ефективну цінову політику. Крім того, товар має бути доставлений, по-перше, у потрібне місце, по-друге, у потрібний час, по-третє, у потрібній кількості. Як розв'язати цю проблему найефективніше? Відповідь на це запитання характеризує сутність політики розподілу через її етапи (рис. 1).

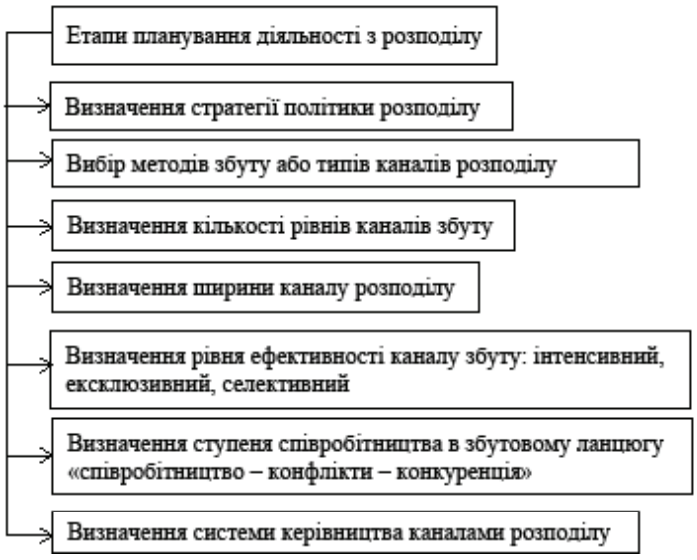



**Рис. 1. Етапи планування діяльності в політиці розподілу**

Тому завдання розподілу продукції можна поділити на дві групи: стратегічні і тактичні.

Стратегічні завдання пов'язані з формуванням та організацією каналів збуту:

1) прогнозування перспективних каналів збуту;

2) вибір прямого чи опосередкованого каналу збуту (рис. 2);

3) вибір оптимальних каналів збуту, маршрутів збуту, розміщення складів для збереження сільськогосподарської продукції.

Тактичні завдання розподілу включають:

1) роботу з наявними клієнтами та залучення нових;

2) пошук і відбір комерційних пропозицій на поставку товару;

3) організацію виконання замовлень і поставку товарів (визначення маршрутів збуту, перевірка наявності товарних запасів, заходи стимулювання збуту тощо) [4].

Збутова політика має органічно поєднуватись з іншими елементами комплексу маркетингу: ціновою, товарною, та політикою просування. Але такі фактори, як постійне зростання витрат, що пов'язано з реалізацією продукції, посилення конкуренції на ринках збуту, підвищення вимог споживачів до якості сервісного обслуговування, значно посилюють значущість ефективного управління збутом у діяльності будь-якого підприємства.

Отже, збутова політика підприємства спрямована на підвищення ефективності підприємства, тому що у сфері збуту остаточно виявляються всі зусилля маркетингу з підвищення прибутковості. Пристосовуючи збутову мережу під споживача, підприємство має більше шансів вистояти в конкурентній боротьбі, саме в цій сфері підприємець знаходиться ближче до покупця.

Для ефективного розроблення структури каналів розподілу, використовуючи маркетингові підходи, необхідно враховувати такі фактори (рис. 3).

Оскільки розподіл є одним з елементів комплексу маркетингу, кожне підприємство має приймати рішення щодо вибору між стратегіями стандартизації та адаптації політики розподілу.

Здійснюючи стандартизацію, аграрне підприємство обирає єдину стратегію збуту продукції на ринку й реалізує свої товари єдиним способом на всіх ринках. Проте наявність певних обмежень може перешкоджати ефективній реалізації такої стратегії. Такими обмежувальними факторами можуть бути:

– відмінність у доступності й наявності каналів розподілу, роздрібних організацій, ефективності транспортної мережі;

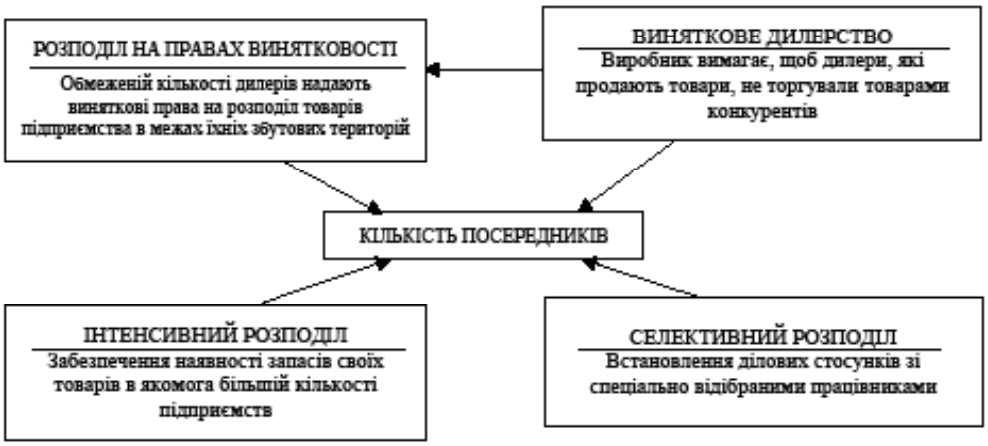



**Рис. 2. Підходи до визначення числа посередників**

– різні системи та структури розподілу на кожному ринку, які розвиваються й змінюються досить повільно;

– розмір і темпи зростання ринку;

– характеристика самого товару, особливо коли товар короткого терміну зберігання, вимагає допродажного або післяпродажного обслуговування;

– ризик ведення діяльності на зовнішньому ринку, нормативні акти та законодавчі обмеження тощо [3, с. 65].

Отже, підприємство здебільшого мусить пристосовувати свою політику збуту до наявної системи та структури розподільчої мережі на кожному ринку.

Є різні види стратегій каналів, основні з яких такі:

1) стратегії охоплення споживачів;
2) стратегії охоплення ринку;
3) стратегії ціноутворення;
4) стратегії асортименту продукції;
5) комунікаційні стратегії.

Стратегія охоплення споживачів передбачає, що виробники завчасно визначають, кому саме оптові та роздрібні посередники будуть продавати продукцію. Така стратегія вибирається виробниками, які здійснюють прямий продаж до роздрібної мережі і самостійно розподіляють клієнтів між різними посередниками.

Існують три основні стратегії охоплення ринку, а саме інтенсивний розподіл, за яким товар розподіляють між якомога більшою кількістю пунктів продажу; вибірковий розподіл, за яким товар розподіляють між обмеженою кількістю пунктів продажу на певній географічній території; ексклюзивний розподіл, за яким товар розміщують лише в одному пункті продажу певної географічної території. Ці варіанти розподілу застосовувані і до вертикально інтегрованих, і до інших інтегрованих систем. Однак очевидно, що величина капіталу, якого потребує формування каналу, що перебуває в одноособовому володінні та використовує інтенсивний розподіл, вкрай важлива [5].

**Рис. 3. Фактори, що впливають на вибір каналу розподілу**

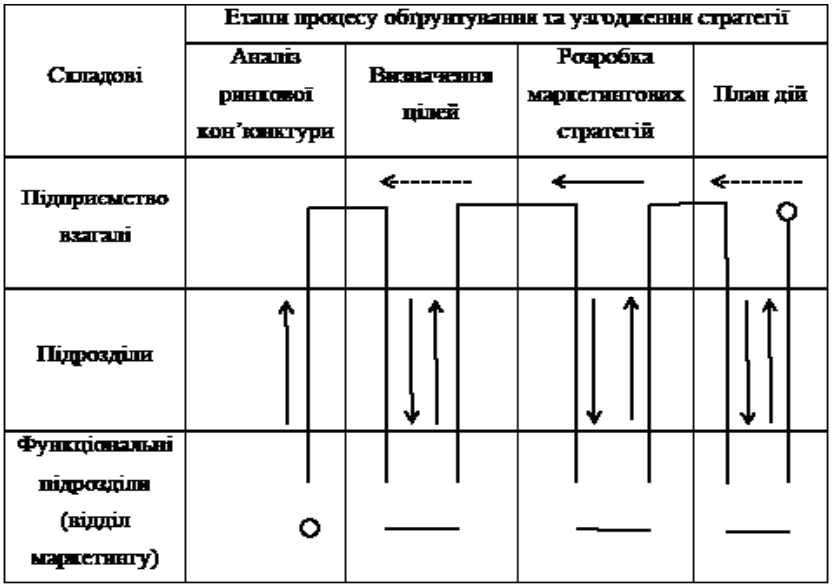



**Рис. 4. Етапи процесу обґрунтування та узгодження стратегії підприємства**

Процес обґрунтування та узгодження стратегії аграрного підприємства включає декілька етапів (рис. 4).

Стратегія ціноутворення є необхідною, коли якнайактуальніше постає питання підтримки визначеного рівня цін у системах розподілу. Її ініціатори – постачальники (як правило, виробники). Ініціатива реалізується внаслідок встановлення договірних цін для посередників (наприклад, дилерів, дистриб'юторів), нижче або вище яких оптові та роздрібні продавці не мають права перепродавати їхню продукцію. В окремих випадках може зазначатися і нижня ціна, і верхня ціна.

Стратегія асортименту продукції визначається залежно від широти (кількості типів товарів, що пропонуються для продажу і спрямовані для задоволення різних потреб), глибини (кількості різних товарів, що є взаємозамінними і пропонуються у кожній із категорій товарів) та однорідності асортименту (пристосовуваності асортименту до способу купівлі споживачами).

Залежно від суб'єктів, на яких фокусуються основні маркетингові зусилля підприємства з метою досягнення узгодженості, розрізняють такі комунікаційні стратегії каналу:

1) проштовхування (push);
2) протягування (pull);
3) змішана (mixed).

Під час проштовхування маркетингові заходи спрямовані на посередників з метою привернення уваги до товарів підприємства і добровільного співробітництва. Використовуються торговельні знижки, конкурси з продажу, співробітництво в рекламі, навчання персоналу тощо. Таку стратегію доцільно застосовувати, коли підприємство не може обійтися без посередників.

У разі протягування маркетингові заходи спрямовані на кінцевих споживачів, минаючи посередників. Це, зокрема, такі заходи, як активна реклама, пропаганда торгової марки, виставки, сувеніри. Підприємство прагне шляхом безпосереднього спілкування з потенційними споживачами впливати на посередників, «примушуючи» їх до співробітництва. На практиці більшість підприємств застосовує змішані стратегії як інтеграцію попередніх.

У маркетинговій концепції управління підприємством великого значення надають збутовій функції.

Управлінські підрозділи, що забезпечують розвиток системи розподілу на різних підприємствах, можуть бути представлені відділом збуту, відділом маркетингу або ж групою збуту в складі інших управлінських підрозділів.

До завдань відділу маркетингу, який за нинішніх умов є найбільш поширеним організаційним підрозділом вітчизняного підприємства із забезпечення розподільчої діяльності, відносять:

– дослідження та прогнозування попиту;
– вивчення конкурентів;
– пошук найбільш ефективних каналів і форм розподілу, що відповідають вимогам споживача;
– встановлення договірних відносин на постачання продукції;
– створення умов із забезпечення замовленою продукцією в передбачені договором терміни.

Отже, збутова політика підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на організацію дієвої та результативної збутової мережі з метою підвищення ефективності продажу власної продукції.

Оскільки політика розподілу продукції є діяльністю конкретного підприємства з планування, реалізації та контролю руху товарів від виробника до споживача з метою задоволення попиту і одержання прибутку, поняття розподілу об'єднує регулюючу дію будь-яких заходів, що спрямовані на пересування продукції в просторі та в часі від місця виробництва до місця споживання. Весь процес розподілу відбувається з обов'язковим комунікаційним підкріпленням.

Зрозуміло, що якість організації збутової мережі залежатиме, зокрема, значною мірою від того, наскільки ретельно були проведені маркетингові заходи з вивчення ситуацій, прогнозування кон'юнктури та планування елементів політики розподілу.

Планування розподілу – це систематичне прийняття рішень щодо фізичного переміщення та передачі власності на товар чи послуги від виробника до споживача, включаючи транспортування, зберігання та здійснення угод. Функції розподілу реалізують за допомогою каналів товароруху, які включають сукупність всіх організацій або будь-яких осіб, які пов'язані з пересуванням та обміном товарів чи послуг і яких розглядають як посередників.

До факторів, що здійснюють вплив на вибір стратегії розподілу, належать:
– цілі розподілу (збільшення частки ринку, обсягів продажу; проникнення на нові ринки);
– особливі властивості початкових покупців (першої ланки збуту, до якої переходить право власності на товар);
– особливості кінцевих споживачів продукції або послуг;
– типи посередницьких організацій, що діють на ринку;
– умови навколишнього маркетингового середовища;
– ресурсні можливості підприємства.

Особлива увага під час вибору маркетингових каналів повинна приділятися питанням стратегії, зокрема:
– сегментам ринку, на яких планує працювати постачальник;
– відмінним перевагам, на які він планує спиратися.

Для розроблення маркетингової стратегії щодо маркетингових каналів маркетологи враховують такі фактори:

1) споживачі, їхні характеристики, кількість, концентрація, розмір середньої покупки, потреби (розміщення та час роботи магазину, асортимент, послуги торговельного персоналу, умови кредиту), розмір сегменту, поведінка щодо купівлі;

2) підприємства, компанії, їхні цілі, прибутки, гнучкість в ухваленні рішень, рівень спеціалізації, ставлення до системи збуту, потреб у сервісі;

3) товар чи послуги, їхня вартість, складність, частота відвантаження, обсяг;

4) конкуренти, їхні характеристики, кількість, концентрація, асортимент, тактика (методи товароруху), взаємовідносини у системі розподілу;

5) наявні маркетингові канали, їх альтернативність, характеристики, традиції, доступність, територіальні обмеження, юридичні аспекти, стан та характеристика транспортних зв'язків [4].

Отже, проблема вибору каналу реалізації сільськогосподарської продукції повинна розглядатись як вибір найкращої альтернативи у гомогенному просторі попиту на продукцію, а в стратегічному розумінні – як вибір субституційних варіантів, що за змістом є гетерогенними, проте ідентичними за кінцевою метою – реалізація продукції кінцевим споживачам. Традиційне розв'язання проблеми вибору реалізатора полягає у виборі каналу реалізації, яким зазвичай може бути торговельне підприємство або посередник, що функціонує у дистрибуційній мережі з обслуговування переробника.

За цих умов для оцінювання збутових працівників та їх подальшого вибору слід використовувати багатокритеріальний підхід, який вимагає реалізації такого алгоритму:
– відбір можливих каналів реалізації аграрної продукції;
– формування системи можливих суттєвих критеріїв;
– формування безконфліктної системи критеріїв оцінювання;
– оцінювання важливості критеріїв;
– оцінювання кожного реалізатора за обраними критеріями;
– розрахунок комплексного середньозваженого критерію, вибір оптимального збутового працівника [6, с. 47–48].

Функціонування аграрних підприємств в умовах ринкової економіки України ускладнюється високим рівнем динамічності зовнішнього середовища. Вони не встигають відстежувати зміни, які відбуваються, і своєчасно пристосовуватися до них. У зв'язку з цим для завоювання стабільної позиції на ринку серед конкурентів, налагодження взаємовигідних стосунків із покупцями, постачальниками та контактними аудиторіями, установлення рівноваги між внутрішнім і зовнішнім середовищем сучасним підприємствам необхідно використовувати маркетинговий підхід до управління збутовою політикою.

При цьому варто зауважити, що не існує універсальних системи та структури управління розподільчо-збутовою діяльністю, які б ідеально підходили всім компаніям і ситуаціям. Кожне підприємство, зокрема аграрне, має вибрати для себе ту систему й ту структуру, які щонайкраще відповідатимуть потребам саме його клієнтів і загальній маркетинговій стратегії. Водночас управлінська структура має бути гнучкою, щоб підприємство могло вчасно пристосовуватися до мінливої ситуації на ринку відповідно до своєї мети [1, с. 69].

**Висновки.** Проведені дослідження дають можливість стверджувати, що сучасні ринкові умови вимагають переорієнтації суб'єктів господарювання на маркетингові принципи під час ведення свого бізнесу. Застосування концепції маркетингу дає змогу створити ефективну основу управлінської, господарської та виробничо-збутової діяльності аграрного підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Саме маркетинг за рахунок формування ринків підприємства, налагодження зв'язків зі споживачами та з усіма заінтересованими сторонами забезпечує конкурентоспроможність й ефективність агробізнесу як усередині країни, так і за її межами. Однак в Україні маркетинг поки що не відіграє провідної ролі у діяльності підприємств, а в аграрній сфері, зокрема, знаходиться на початковому етапі. В результаті ми втрачаємо ринки, програємо конкурентну боротьбу зарубіжним виробникам, незважаючи на значний потенціал, не використовуємо всі можливості витіснити із ринку імпортовану продукцію й стати провідним експортером вітчизняних товарів. Це відбувається передусім через відставання теоретичних напрацювань і недостатнє розуміння менеджментом усіх рівнів його ролі й значення в розвитку економіки. Тому проблема формування сучасної моделі маркетингу в Україні є надзвичайно актуальною [7, с. 102–103].

Збутова політика має органічно поєднуватись з іншими елементами комплексу маркетингу: ціновою, товарною, та політикою просування. Але такі фактори, як постійне зростання витрат, що пов'язано з реалізацією продукції, посилення конкуренції на ринках збуту, підвищення вимог споживачів до якості сервісного обслуговування, значно посилюють значущість ефективного управління збутом у діяльності будь-якого підприємства.

Управлінські підрозділи, що забезпечують розвиток системи розподілу на різних підприємствах, можуть бути пред-

ставлені відділом збуту, відділом маркетингу або ж групою збуту в складі інших управлінських підрозділів.

До завдань відділу маркетингу, який за нинішніх умов є найбільш поширеним організаційним підрозділом вітчизняного підприємства із забезпечення розподільчої діяльності, відносять:

– дослідження та прогнозування попиту;
– вивчення конкурентів;
– пошук найбільш ефективних каналів і форм розподілу, що відповідають вимогам споживача;
– встановлення договірних відносин на постачання продукції;
– створення умов із забезпечення замовленою продукцією в передбачені договором терміни.

Зрозуміло, що якість організаційної збутової мережі залежатиме, зокрема, значною мірою від того, наскільки ретельно були проведені маркетингові заходи з вивчення ситуацій, прогнозування кон'юнктури та планування елементів політики розподілу.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що одним із найважливіших чинників підвищення ефективності системи управління розподільчо-збутовою діяльністю аграрного підприємства є використання принципів маркетингу, адже саме вони є одним із найважливіших критеріїв успіху підприємства у конкурентній боротьбі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Янишин Я.С. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві / Я.С. Янишин, Ю.П. Кашуба // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 67–70.
2. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Політехніка, 2004. – 400 с.
3. Гончаренко І.Г. Теоретичні основи розподілу продукції підприємства / І.Г. Гончаренко // Держава та регіони. – 2007. – № 3 – С. 64–67.
4. Сухарський В.С. Менеджмент: теорія, методологія, практика : [монографія] / В.С. Сухарський. – Тернопіль : Астон, 2002. – 416 с.
5. Корінєв В.Л. Цінова політика підприємства : [монографія] / В.Л. Корінєв. – К. : КНЕУ, 2001. – 257 с.
6. Козловський С.В. Визначення оптимального каналу реалізації молочної продукції / С.В. Козловський, Н.М. Тарасюк // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 46–50.
7. Романова Л.В. До проблеми формування сучасної моделі маркетингу в Україні / Л.В. Романова // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 102–107.


УДК 334.716:658

**Оке О. Адедеджі**
*Полтавська державна аграрна академія*

# ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ БІЗНЕСУ НА ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

У статті запропоновано на основі трикомпонентного інтегрального показника впливу бізнесу, що характеризує одночасний внесок бізнесу у розвиток соціальної, економічної та екологічної сфери функціонування соціуму, оцінювати рівень бізнес-впливу на якість життя населення в цілому.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність, якість життя, інтегральний показник впливу бізнесу.

**Оке О. Адедеджи. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ БИЗНЕСА НА УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

В статье предложено на основе трехкомпонентного интегрального показателя влияния бизнеса, характеризующего одновременный вклад бизнеса в развитие социальной, экономической и экологической сферы функционирования социума, оценивать уровень бизнес-влияния на качество жизни населения в целом.

**Ключевые слова:** социальная ответственность, качество жизни, интегральный показатель влияния бизнеса.

**Oke O. Adedeji. FEATURES OF BUSINESS IMPACT ON THE IMPROVEMENT OF QUALITY OF LIFE**

The author of this work carried out an attempt to work out own methodology of evaluation of influence of business on quality of life of population, that in a prospect would allow to find out, as far as a modern business-association is socially responsible, and it activity – publicly useful. It is offered on the basis of three-component integral index of influence of business that characterizes the simultaneous contribution of business to development of social, economic and ecological sphere of functioning of society, to estimate the level of business-influence on quality of life of population on the whole. The analysis of degree of influence of business is conducted taking into account four levels: influence of business on quality of life of population is absent, social irresponsibility dominates; action of businesses perceptible, social responsibility is too subzero small; influence of business is moderate, insignificant social responsibility; business-influence is considerable, the indexes of social responsibility are high. It will allow to find out, as far as an enterprise association is accountable to society and to define influence of business on quality of life of population.

Certain and classified to possibility of influence of business on upgrading of life of population and barriers impedimental to effective realization of this process. They are presented as economic, organizational and social circumstances of favorable and unfavorable character. In the conditions of modern development of socio-economic relations this classification will allow to use concrete resources (financial, administrative or informative) for the removal of barriers, and to business – to line up the philosophy to «be socially responsible» and to affect quality of life of population.

Certainly, that an improvement of quality of life of population is basic task of the civilized and progressive states. A top management must care of creation of friendly to safe, materially stable and long life terms, to provide socio-economic and ecological stability of country. However the real standard of living of the Ukrainian population in the modern terms of ménage went down and does not accord to world standards. In particular, charges in satisfaction of building services and maintenance of apartments grew sharply, and the profits of average citizens diminished.

**Keywords:** social responsibility, quality of life, an integral indicator of impact business.

**Вступ.** Сучасні умови, за яких функціонують промислові підприємства, передбачають урахування інтересів усіх зацікавлених осіб та їхню взаємодію на різних рівнях. Тому соціальна відповідальність бізнесу (далі в роботі – ВБ) наразі є невід'ємною складовою економічного розвитку підприємств. Звідси випливає, що дослідження практичних і теоретико-організаційних аспектів взаємодії бізнесу впливає на підвищення життєвого рівня населення та є актуальним у світлі обраної теми дослідження.

Стан дослідження теоретичних положень якості життя та впливу на цю категорію бізнесу, процесів становлення та розвитку корпоративної соціальної відповідальності підприємств свідчить про те, що вітчизняні та закордонні автори приділяють висвітленню цих питань значну увагу. Дискурс означених питань представлений наступними персоналіями: Д. Баюра, Ю. Бегма, М. Бутко, В. Горбатов, О. Грішнова, М. Кизим, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, Дж. Муллінз, С. Сірджі Л. Шаульська. Вони займалися дослідженням специфіки поняття «якість життя» та окреслили можливі варіанти його покращення в умовах сучасних реалій. Проблемі оцінки цієї категорії присвятили свої наукові праці Ю. Бегма, М. Бутко, О. Вінников, В. Геєць, В. Мандибура, І. Маркіна, М. Мурашко, С. Пирожков, О. Редько, Н. Супрун, Л. Шевченко та інші.

Незважаючи на таке активне дослідження окресленого питання, деякі аспекти, що стосуються механізму підвищення рівня та якості життя, наразі залишаються не висвітленими. Зокрема, наукового узагальнення потребує оцінка можливостей бізнесу впливати на якість життя населення (далі в роботі – ЯЖН). З огляду на ізольованість і частковість деяких наукових студій, констатуємо, що досі відсутнє ґрунтовне дослідження проблеми когерентного зв'язку бізнес-об'єктів і показників якості життя населення, що зумовлює актуальність теми запропонованої роботи та її безперечну практичну значущість.

**Постановка завдання.** Мета статті – розробити та обґрунтувати методичні рекомендації щодо оцінки впливу соціальної відповідальності бізнесу на підвищення рівня життя населення. Для цього необхідно розрахувати інтегральний показник, що представляє собою комплексну оцінку внеску бізнесу в соціально-економічну та екологічну складові якості життя. Це дозволить з'ясувати, наскільки підприємницька спільнота є відповідальною перед соціумом та визначити вплив бізнесу на ЯЖН.

**Результати.** Концепція соціальної відповідальності не є новою для міжнародного дискурсу бізнес-середовища. Сутність цього поняття викладена в Міжнародному стандарті ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [8]. Відповідно до цього документа, соціально обумовленою вважають відповідальність організації за винесення рішень, що певною мірою впливатимуть на екологію та суспільство через унормовану поведінку, яка одночасно:

- сприяє сталому розвитку, добробуту та оздоровленню суспільства;
- узгоджуються з нормами чинного законодавства та міжнародними стандартами;
- враховує побажання усіх зацікавлених осіб;
- інтегрується в діяльність організації в цілому.

Для здійснення адекватної оцінки бізнес-можливостей вважаємо за потрібне керуватися твердженням, що соціально відповідальним є той бізнес, представники якого безпосередньо впливають на підвищення якості життя. Якщо говорити про потенціал бізнесу, більшість експертів вважає, що слід брати до уваги перш за все фінансовий аспект цього питання. Однак практика доводить, що соцвідповідальність залежить від цілої низки чинників.

Поняття «якість життя» дуже багатогранне, торкається багатьох аспектів життя, тому не дивно, що в ході багатьох досліджень не вдається врахувати усі його прояви та вплив на статистичні дані підприємницьких зусиль, спрямованих на покращення якості життя населення. У свою чергу, бізнес-зусилля обумовлені особистісним чинником (зацікавленістю керівників у раціональному використанні трудових ресурсів). Загальновідомо, ті керівники, що приділяють значну увагу зацікавленості робітників робочим процесом (надають їм у разі необхідності додаткову матеріальну допомогу, сприяють вирішенню проблем особистого характеру), у результаті отримують робітників, що готові працювати з повною віддачею. В цьому контексті варто вказати на економічну складову окресленої проблеми. Рівень достатку населення також залежить від того, наскільки активним є фінансово-економічний вклад бізнесу в окремі території. Так, наприклад, забезпечення новими робочими місцями є передумовою соціальної бізнес-відповідальності.

Безумовно, відстежити вплив бізнес-структур на рівень життя людей здебільшого досить важко, адже інформація про результати такого сприяння (та ж сама благодійність) зазвичай відсутня або представлена частково. Однак відстежити принаймні ті напрямки та механізми, за якими цей вплив відбувається, можливо.

ВБ проявляється в соціально-економічній та екологічній політиці. Відповідно, кожен із компонентів соцвідповідальності можна охарактеризувати завдяки показникам, що вказують на зусилля або втрати бізнесу в тій чи іншій сфері. Науковці Н. Харитонова, П. Голубєва та Е. Балацький свого часу розробили авторські методики оцінювання рівня соціальної направленості дій господарюючих суб'єктів (зокрема, якості та кількості інвестицій у цьому напрямку) [1].

Автор даної роботи здійснив спробу розробити власну методологію оцінювання впливу бізнесу на якість життя населення, яка б в перспективі дозволила з'ясувати, наскільки сучасна бізнес-спільнота є соціально відповідальною, а її діяльність – суспільно корисною.

У зв'язку з цим автор вважає, що процес оцінки впливу представників бізнесу на ЯЖН потрібно проводити з урахуванням комплексного показника $К_{вб}$, визначити який можна за формулою, представленою нижче:

$$К_{вб}=К_м \times К_с \times К_е, \quad (1)$$

Таким чином, цей показник є трикомпонентним і представляє собою інтегральну оцінку, що характеризує бізнес-внесок в економічну, екологічну та соціальну складові життя. Умовно його суть можна передати так:

1. $К_м$ економічна складова ВБ – компонент, що характеризує зміни матеріальних статків населення;
2. $К_е$ екологічна складова ВБ – елемент, що вказує на зміни умов життя людей;
3. $К_с$ соціальна складова ВБ – константа, що вказує на трансформації соціально структури.

Для того щоб розрахувати інтегральний показник, необхідно здійснити поетапний розрахунок коефіцієнтів за кожною окремо взятою складовою. Отримані дані допоможуть точно визначити, які саме чинники посприяли впливу бізнесу на якість життя населення (рис.1).

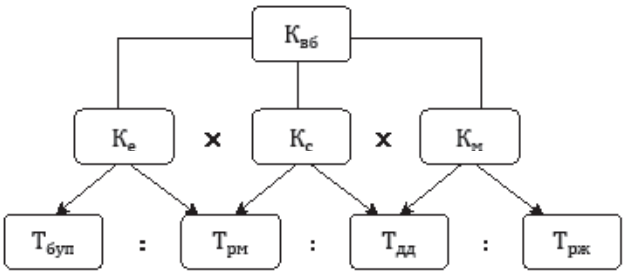



**Рис. 1. Факторна модель показника впливу бізнесу на якість життя населення**

Принцип розрахунку коефіцієнтів ґрунтується на зіставленні темпів росту провідних показників (у %):

$Т_{дд}$ – доходів на душу населення;

$Т_{рж}$ – видатків, необхідних для забезпечення рівня життєдіяльності;

$Т_{буп}$ – робочих місць із безпечними умовами праці;

$Т_{рм}$ – доступності робочих місць.

Зазначимо, що в системі доходів населення найбільша частка припадає на заробітну плату, тому в даному контексті вони зростають інтенсивнішими темпами, ніж видатки на забезпечення необхідного рівня життєдіяльності (сюди відносимо витрати на одяг, харчування, сплату комунальних послуг, лікування, мобільний зв'язок тощо). Це значить, що населення може більше витрачати коштів на відпочинок, освіту та саморозвиток. Оптимальне співвідношення перерахованих показників виглядає так:

$$\frac{Т_{дд}}{Т_{рж}} > 1. \quad (2)$$

Соціальний вклад бізнесу у підвищення якості життя демонструє зіставлення темпів зростання доступності робочих місць з динамікою росту доходів на душу населення.

Показник доступності робочих місць вважається протилежним до рівня безробіття. Він розраховується в процентному відношенні як вирахування частки безробітних, що припадає на загальну кількість економічно активного населення. Безумовно, ріст доходів населення відіграє надважливу роль у становленні соціально-економічного чинника, що впливає на життя населення, однак зайнятість населення соціально значуща, тому безробіття має скорочуватися значними темпами. Це призведе до трансформації соціальної структури населення. Кореляція цих показників виглядає наступним чином:

$$\frac{Т_{рм}}{Т_{дд}} > 1. \quad (3)$$

Окрім питань зайнятості населення та збільшення його доходів, не менш важливою є проблема дотримання безпечності навколишнього середовища. Представники бізнесу на розвиток цієї сфери можуть позитивно вплинути у тому разі, якщо поставлять собі за мету зниження кількості робочих місць зі шкідливими, небезпечними умовами праці. Відсутність чинника шкоди та небезпеки в процесі роботи є ознакою регресивних тенденцій шкідливості умов праці. Відповідно, кількість безпечних робочих місць повинна збільшуватися швидшими темпами порівняно зі збільшенням показника їхньої доступності. Особливості взаємозв'язку названих показників можна передати наступним чином:

$$\frac{Т_{буп}}{Т_{рм}} > 1. \quad (4)$$

Отже, кореляційна залежність усіх перерахованих показників відповідає наступній нерівності:

$$Т_{буп} > Т_{рм} > Т_{дд} > Т_{рж}. \quad (5)$$

Значення $К_{вб} > 1$ характеризує прояв соціальної відповідальності бізнесу. Загальну оцінку бізнес-впливу розраховують з огляду на чотири рівні впливу бізнесу на ЯЖН (таблиці 1). Якщо з'ясовується відповідність оптимальному рівню, компонент отримає позначку «+», якщо значення менше 1, то в цьому разі про невідповідність оптимуму свідчитиме знак «-».

Таблиця 1

**Показники рівня впливу бізнесу на якість життя населення**

| Трикомпонентний показник $К_{вб}$ | Ступінь впливу бізнесу на якість життя |
|---|---|
| $К_{вб}$ [– – –] | вплив бізнесу на ЯЖН відсутній, панує соціальна безвідповідальність |
| $К_{вб}$ [– – +] | дія бізнес-структур мало відчутна, соцвідповідальність занизька |
| $К_{вб}$ [– + +] | вплив бізнесу помірний, незначна соціальна відповідальність |
| $К_{вб}$ [+ + +] | бізнес-вплив значний, показники соцвідповідальності високі |

Таблиця 2

**Статистика зміни умов трудової діяльності в Україні у 2013-2016 роках**

| Україна | Питома вага чисельності працівників, зайнятих у шкідливих і небезпечних умовах праці, у % | | | | Відсутність небезпечних і шкідливих умов праці | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| | 23,2 | 24,2 | 25,5 | 26,9 | 0,768 | 0,758 | 0,745 | 0,731 |

*(складено за даними [3; 5; 9])*

Таблиця 3

**Темпи зростання основних показників в Україні у 2013-2016 роках**

| Показники | Темп зростання (у % до попереднього року) | | |
|---|---|---|---|
| | 2014/2013 | 2015/2014 | 2016/2015 |
| $Т_{буп}$ робочих місць із безпечними умовами праці | 98,7 | 98,3 | 98,1 |
| $Т_{рм}$ доступності робочих місць | 96,5 | 75,1 | 112,8 |
| $Т_{дд}$ доходів на душу населення | 118,6 | 113,8 | 111,0 |
| $Т_{рж}$ видатків, необхідних для забезпечення рівня життєдіяльності | 122,4 | 106,3 | 117,7 |
| $К_м$ економічна складова ВБ | 0,97 | 1,07 | 0,94 |
| $К_с$ соціальна складова ВБ | 0,81 | 0,66 | 1,02 |
| $К_е$ екологічна складова ВБ | 1,02 | 1,31 | 0,87 |
| $К_{вб}$ трикомпонентний інтегральний показник | 0,806 | 0,925 | 0,834 |

*(складено за даними [3; 5; 9])*

Використовуючи раніше отримані статистичні дані та показники, наведені в таблицях 2, 3, розглянемо аналіз впливу бізнесу на ЯЖН України відповідно до запропонованої методики.

Отримавши дані, побудуємо графік, що наочно демонструє вплив бізнесу на якість життя населення України (рис. 2).

При цьому на рис. 2 червона лінія відображає одиничний рівень, відповідно до якого вжиті заходи соціального впливу можна трактувати як соціально відповідальні чи безвідповідальні.

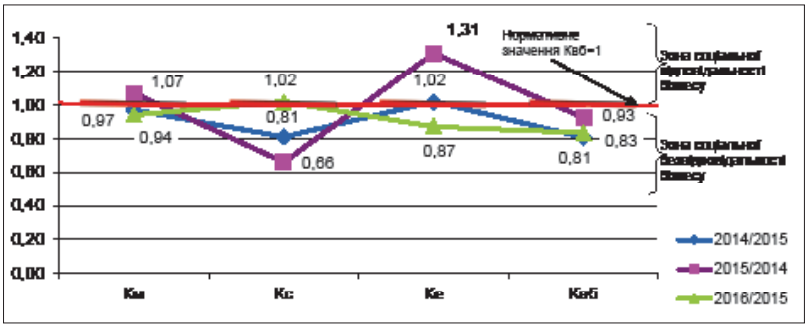



**Рис. 2. Оцінка впливу бізнесу в Україні на якість життя населення**

Далі більш детально зупинимося на аналізі динаміки кожного окремого складника інтегрального показника впливу бізнесу на ЯЖН в Україні. Економічна складова ВБ за аналізований період мала хвилеподібну динаміку. Так, у 2009 році констатуємо значне переважання темпів росту доходів над темпами збільшення видатків, необхідних для забезпечення життєдіяльності населення. Лише у 2016 році ця тенденція різко змінилася, що було викликано подорожчанням вартості товарів і послуг. Симультанно ці зміни призвели до скорочення видатків на саморозвиток і відпочинок. Незважаючи на постійну динаміку зростання, співвідношення темпів росту зазначених показників у 2016 менше, ніж аналогічні показники за 2014 рік. Отже, констатуємо суттєве погіршення матеріального благополуччя громадян, коли пануючі умови не відповідають реальним очікуванням населення, тобто сприяють зниженню якості життя.

Що стосується соціальної складової комплексного показника, у зв'язку із зазначеною раніше проблемою зростання безробіття та скороченням доступності робочих місць, вона занизька, тому свідчить про зростання напруги в соціумі та бізнес-безвідповідальність. Особливо гостро вона заявила про себе в 2015 році. Тоді зафіксоване порівняно з рівнем інфляції зростання доходів на душу населення на 13,8%, а, відповідно, і ріст фінансового благополуччя, торкнувся перш за все тих верств населення, що вже вважалися матеріально забезпеченими. Розглянемо детальніше: на 20% працівників, що мали на той час найвищу заробітну плату, було витрачено більше половини фонду оплати праці (50,3%), а на тих осіб, що отримували найменшу зарплату, було витрачено всього 5%.

Загальновідомо, що екологія безпосередньо впливає на стан територій, здоров'я та середню тривалість життя населення. Екологічний чинник, що у свою чергу, впливає на всі сфери життєдіяльності населення, на нашу думку, надалі буде лише посилювати свої позиції. Уявимо логічну послідовність подій: несприятлива екологічна атмосфера призводить до зростання рівня захворюваності та смертності населення, що сприяє погіршенню якості життя громадян. Отримані аналітичні дані свідчать про те, що в питаннях відповідальності бізнесу за захист навколишнього середовища помітні позитивні тенденції, що в перспективі могли б кардинально змінити поточну ситуацію. Однак подібні трансформації викликані не покращенням умов праці (що необхідно робити в першу чергу), а суттєвим зменшенням кількості доступних робочих місць на фоні незмінюваної кількості робочих місць з безпечними умовами праці. Отже, хоча ми й бачимо покращення екологічної свідомості «на папері», в дійсності це не треба розцінювати як позитивний і сприятливий чинник.

Таким чином, за аналізований період (2013-2016 рр.) значення інтегрального показника впливу бізнесу на ЯЖН України склало менше одиниці (К_вб < 1). Цей факт дозволяє робити висновок про соціальну безвідповідальність вітчизняного бізнесу. Однією з причин такої необнадійливої ситуації вважаємо відсутність можливостей.

**Висновки.** Резюмуючи все вище зазначене, зазначимо, що покращення ЯЖН є основним завдання цивілізованих і прогресивних держав. Вище керівництво має опікуватися створенням сприятливих для безпечного, матеріально стабільного та довгого життя умов, забезпечувати соціально-економічну та екологічну стабільність країни. Однак реальний рівень життя українського населення в сучасних умовах господарювання знизився і не відповідає світовим стандартам. Зокрема, витрати на сплату комунальних послуг та утримання приміщень різко зросли, а доходи середньостатистичних громадян зменшилися. Тому не дивно, що на фоні таких несприятливих умов відбувається розвиток тіньової частки економіки, ріст злочинності та загальної криміналізація значної частини суспільства.

Перспективним вважаємо подальше дослідження питань життєвого рівня населення з метою розробки, апробації та масового впровадження комплексу дієвих заходів, спрямованих на підвищення ЯЖН України. Заходи такого плану повинні бути соціально пріоритетними, сприяти формуванню бізнес-відповідальності, реальному покращенню рівня життя населення та появі необхідних соціально-економічних стандартів добробуту.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях / С.А. Айвазян. – М.: ЦЭМИ РАН, 2000. – 117 с.
2. Бікулова Д.У. Методичні підходи до оцінювання якості Життя людини: зарубіжний та вітчизняний досвід / Д.У. Бікулова // Бізнес інформ. – 2014. – № 3. – С. 225-230.
3. Вимірювання якості життя в Україні: аналітична доповідь / Е.М. Лібанова, О.М. Гладун, Л.С. Лісогор та ін. – Київ : Ін-т демографії та соц. досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 50 с.
4. Гаврилова Т.В. Принципы и методы исследования качества жизни населения / Т.В. Гаврилова // Технологии качества жизни. – 2004. – Т. 4, № 2. – С. 1–11.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dcz.gov.ua/
6. Ковтун Н.В. Методологічні засади оцінювання якості життя населення України в контексті міжнародних підходів/ Н.В. Ковтун // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 54-60.
7. Методичні рекомендації щодо формування та впровадження в Україні системи соціальної відповідальності

бізнесу(виробничий рівень) [Електронний ресурс] / [розроб. Мельник С.В., Чумаков Д.Д., Ушакова Н.М. та ін.]. – Луганськ: ДУ НДІ соціально-трудових відносин; Українська асоціація з розвитку менеджменту, 2013. – 24 с. – Режим доступу: http://www.lir.lg.ua/docs/publikacii/m_svb.pdf
8. Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail_csnumber=42546
9. Независимый институт социальной политики, интегральные индексы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://atlas.socpol.ru/indexes/index_life.shtml
10. Ратушняк Т. В. Моніторинг якості життя населення в Україні [Електронний ресурс] / Т. В. Ракушняк // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2014. – № 10. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=767
11. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія/ [А. М. Колот, О. А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

# СЕКЦІЯ 5
# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.43:330.3

**Хринюк О.С.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки і підприємництва*
*Національного технічного університету України*
*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Дергалюк М.О.**
*аспірант,*
*Національний технічний університет України*
*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

## ІНТЕГРОВАНІ АГРОПРОМИСЛОВІ СТРУКТУРИ: СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ УТВОРЕННЯ

У статті досліджуються інтегровані агропромислові структури як фактор розвитку агропромислового комплексу (АПК) регіонів. Встановлено, що інтеграція агропромислових структур розглядається як цілеспрямований процес зближення інтересів, зміцнення виробничо-господарських зв'язків і відносин шляхом з'єднання частин в єдине ціле, тобто об'єднання сільськогосподарських і промислових виробників, яке здійснюється за допомогою певних організаційних, економічних і правових механізмів та методів, а також характеризується зв'язком окремих диференційованих частин і функцій системи загалом; відносини, що виникають між інтегрованими структурами та різними суб'єктами національної економіки. Визначено принципи утворення інтегрованих агропромислових структур. Проаналізовано рейтинг інтегрованих структур в Україні за обсягом земельного банку. Встановлено, що функціонування інтегрованих структур в АПК регіонів сприяє отриманню позитивного синергетичного ефекту.

**Ключові слова:** агропромисловий комплекс регіонів, інтеграція, інтегровані агропромислові структури, розвиток, принципи утворення.

**Хринюк А.С., Дергалюк М.А. ИНТЕГРИРОВАННЫЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ СТРУКТУРЫ: СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье исследуются интегрированные агропромышленные структуры как фактор развития агропромышленного комплекса (АПК) регионов. Установлено, что интеграция агропромышленных структур рассматривается как целенаправленный процесс сближения интересов, укрепления производственно-хозяйственных связей и отношений путем соединения частей в единое целое, то есть объединения сельскохозяйственных и промышленных производителей, которое осуществляется с помощью определенных организационных, экономических, правовых механизмов и методов, а также характеризуется связью отдельных дифференцированных частей и функций системы в целом; отношения, возникающие между интегрированными структурами и различными субъектами национальной экономики. Определены принципы образования интегрированных агропромышленных структур. Проанализирован рейтинг интегрированных структур в Украине по объему земельного банка. Определено, что функционирование интегрированных структур в АПК регионов способствует получению положительного синергетического эффекта.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс регионов, интеграция, интегрированные агропромышленные структуры, развитие, принципы образования.

**Hrynyuk A.S., Derhalyuk M.O. INTEGRATED AGRO-INDUSTRIAL STRUCTURES: ESSENCE AND PRINCIPLES OF FORMING**

This article investigates integrated agro-industrial structure as a factor for the development of the agroindustrial complex (AIC) regions. It has been found, that integration of agroindustrial structures is considered as a purposeful process of convergence interests, strengthening industrial and economic connections and relationships by combining parts into a whole, that is combining agricultural and industrial producers, which by means of certain organizational, economic and legal mechanisms and methods and characterized the communication some of differentiated parts and functions of the system as a whole, and also relations, arising between the integrated structures and different subjects of national economy. It has been determined the principles of formation the integrated agroindustrial structures. It has been analyzed rating of integrated structures in Ukraine by terms of land bank. It has been substantiated, that the functioning of the integrated structures in agricultural regions helps to ensure a positive synergy effect.

**Keywords:** agroindustrial complex regions, integration, integrated agroindustrial structure, development, principles of formation.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах функціонування економіки України напрямом інвестиційно-інноваційного розвитку АПК регіонів може бути створення інтегрованих структур. Такі структури допомагають сільськогосподарським підприємствам, кооперативним та фермерським господарствам залучати матеріально-технічні ресурси та отримувати послуги агросервісних підприємств тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку АПК досліджено в працях багатьох учених-економістів та практиків. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробили В.Г. Андрійчук, В.М. Бондаренко, Я.К. Білоусько, П.І. Гайдуцький, В.П. Галушко, М.В. Газуда, М.В. Гладій, Ж.В. Дерій, М.Я. Дем'яненко, М.М. Ільчук, О.А. Єрмоленко, М.Ф. Крапивко, М.А. Лендел, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, Г.М. Підлісецький, В.В. Россоха, О.Ю. Чубукова, В.П. Ситник, В.П. Яковенко та інші науковці.

Проблемам створення та функціонування інтегрованих агропромислових структур присвячено праці П.П. Борщевского, В.М. Гейця, Л.В. Дейнеко, В.А. Ільяшенко, А.С. Лисецького, І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, М.А. Хвесика, М.Й. Хорунжого, М.Г. Чумаченко та інших українських вчених.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, незважаючи на велику кількість наукових публікацій, що підкреслює актуальність цього дослідження, проблеми розвитку АПК регіонів залишаються невирішеними, зокрема, за рахунок створення та функціонування інтегрованих агропромислових структур.

**Мета статті** полягає у дослідженні інтегрованих агропромислових структур як фактору розвитку АПК регіонів. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити сутність поняття «інтегрована агропромислова структура»; з'ясувати принципи їх утворення; проаналізувати рейтинг інтегрованих структур в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перед тим, як розглянути специфіку інтегрованих агропромислових структур, на наш погляд, доречно визначити, що розуміється під цим терміном. Ми погоджуємося із науковцями [1–9], які вважають, що цю економічну категорію необхідно розглядати з трьох точок зору, а саме:

1) як процес зближення і/або з'єднання галузей сільського господарства і промисловості, зміцнення виробничих зв'язків і економічних відносин між ними, зокрема, шляхом об'єднання їх загальних функцій, розроблення загальної стратегії і спільних програм, що приводить до органічного синтезу цих сфер національного господарства, їх гармонійної соціально-економічної єдності;

2) як механізми або методи, за допомогою яких здійснюють зближення і/або об'єднання учасників агропромислового виробництва в єдиний виробничо-господарський організм; організаційна, правова сторона діяльності учасників об'єднаних структур, механізми або методи визначаються як організаційна оформленість інтеграції та представляються внутрішнім простором, в межах якого відбуваються зміни економічних параметрів взаємовідносин учасників, що характеризуються особливостями побудови цілісних інтегрованих структур і характером функціонування та взаємодії частин в складі цілого;

3) як відносини, що виникають між інтегрованими структурами та різними суб'єктами національної економіки в процесі поділу праці, що безпосередньо пов'язані з розвитком і вдосконаленням виробництва, зовнішнім впливом на систему тощо.

Отже, інтеграція агропромислових структур розглядається як цілеспрямований процес зближення інтересів, зміцнення виробничо-господарських зв'язків і відносин шляхом з'єднання частин в єдине ціле, тобто об'єднання сільськогосподарських і промислових виробників, яке здійснюється за допомогою певних організаційних, економічних, правових механізмів і методів та характеризується зв'язками окремих диференційованих частин і функцій системи загалом, а також відносини, що виникають між інтегрованими структурами та різними суб'єктами національної економіки.

Інтегровані структури АПК утворюються з урахуванням таких принципів:

1) принцип добровільності, доцільності та економічного інтересу під час об'єднання суб'єктів;

2) принцип пріоритетності загального інтересу інтегрованої структури над інтересами одиничних

Таблиця 1

**Рейтинг інтегрованих агрокомпаній України за 2012–2016 роки**

| Назва інтегрованої агроструктури | Регіони діяльності | Місце за рейтингом/обсяг земельного банку, тис. га. землі | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік | 2016 рік |
| "Ukr Land Farming" | 22 регіони | 1/532 | 1/670 | 1/670 | 1/654 | 1/654 |
| «Агропросперис (NCH)» | всі регіони, окрім АР Крим | 2/400 | 3/40 | 3/400 | 2/430 | 2/430 |
| «Кернел Групп» | Тернопільська, Одеська, Миколаївська, Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Сумська, Чернігівська, Харківська, Дніпропетровська, Хмельницька | 3/366 | 2/405 | 2/405 | 3/390 | 3/390 |
| «Миронівський Хлібопродукт» | Київська, Черкаська, Полтавська, Сумська, Дніпропетровська, Донецька, Херсонська, Винницька, Івано-Франківська, АР Крим | 5/280 | 4/315 | 4/320 | 4/360 | 4/370 |
| «Українські аграрні інвестиції» | у 16 регіонів, найбільші площі у Чернігівській, Кіровоградській, Сумській, Полтавській, Чернівецькій | 6/260 | 6/260 | 5/261 | 5/261 | 5/261 |
| «Айстра-Київ» | Полтавська, Харківська, Винницька, Хмельницька, Тернопільська, Житомирська | 7/245 | 7/245 | 7/245 | 6/245 | 6/250 |
| «Мрія Агрохолдинг» | Тернопільська, Хмельницька, Івано-Франківська, Чернівецька, Львівська | 4/295 | 5/295 | 6/320 | 7/180 | 7/180 |
| «Індустріальна молочна компанія» | Полтавська, Чернігівська, Сумська | 12/123 | 11/129 | 11/137 | 9/136 | 8/136 |
| «Агрейн» | Центральний, Північний та Південні регіони України | 16/100 | 15/100 | 12/130 | 10/130 | 9/127 |
| «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО» | Винницька, Житомирська, Черкаська, Полтавська, Дніпропетровська, Кіровоградська | – | – | – | 11/122 | 10/122 |
| "Harv East" | Донецька, Запорізька, Черкаська, Житомирська, АР Крим | 8/220 | 8/204 | 8/197 | 17/97 | 15/97 |
| «Агротон» | Луганська, Харківська | 9/209 | 9/160 | 9/151 | 13/108 | 12/108 |
| "Sintal Agriculture" | Харківська, Херсонська | 10/150 | 10/150 | 10/150 | 8/150 | 17/82 |

*Джерело: складено автором на основі [10], дані на початок року*

суб'єктів, при цьому загальний інтерес не виступає прямою сукупністю інтересів окремих учасників;

3) принцип пропорційності розвитку всіх суб'єктів у складі інтегрованих структур, що відповідає вимогам безперервності і оптимальності технологічного процесу за умов розширеного відтворення;

4) принцип виділення базового структуроутворюючого інтегратору у структурі залежно від складу учасників, концентрації капіталу, функціонального змісту, яким може виступати фінансова компанія, переробне підприємство тощо;

5) принцип поєднання юридичної самостійності з внутрішньою комерціалізацією відносин у структурі на основі економічної регламентації розподілу підприємницького доходу;

6) принцип організаційно-технологічної єдності і внутрішньої економічної взаємодії в межах технологічних контурів інтегрованої структури.

На наш погляд, для інноваційного-інвестиційного розвитку АПК регіонів найважливішу роль відіграє саме вертикальна інтеграція як інтеграція підприємств різних галузей АПК регіонів, а не горизонтальна, що є об'єднанням сільськогосподарських підприємств з метою створення сфер переробки, матеріально-технічного обслуговування, баз зберігання сільськогосподарської продукції та її продажу.

Проаналізуємо рейтинг інтегрованих агропромислових структур в Україні (див. табл. 1) за обсягом земельного банку.

Отже, представлені у табл. 1 дані ілюструють, що за досліджуваний період перше місце за рейтингом національного агропорталу латифундистів [10] посідала інтегрована агрокомпанія "Ukr Land Farming", друге та третє місце – «Агропросперис (NCH)» та «Кернел Групп». У 2012–2016 роках у першій п'ятірці агрокомпаній не відбувалося змін, за винятком холдингу «Мрія Агрохолдинг», який у 2012 році посідав четверте місце, а у 2016 році спустився на сьоме. Що стосується менших за обсягом земельного банку агрохолдингів, то зміна їх позицій у рейтингу є більш відчутною.

Ми погоджуємося з науковцями [1; 3; 5, с. 3; 7, с. 130], які доводять, що функціонування інтегрованих структур в АПК регіонів дає можливість отримати позитивний синергетичний ефект, що сприяє розвитку АПК регіонів за рахунок:

– акумулювання фінансових ресурсів для спрямування їх на вирішення першочергових завдань;

– оздоровлення фінансового стану суб'єктів АПК регіонів;

– інтегрування в єдиний безперервний ланцюг виробництва, переробки, зберігання й торгівлі з найменшими витратами та виключенням посередників;

– підвищення конкурентоспроможності продукції та виходу її на нові ринки;

– зниження трансакційних витрат за рахунок використання інноваційних технологій тощо;

– підвищення контролю над використанням виробничого потенціалу, технологією виробничого процесу, трудовою дисципліною робітників тощо.

**Висновки.** Проведене дослідження конкретизації сутності поняття «інтегровані агропромислові структури» з точки зору цілеспрямованого процесу зближення інтересів їх учасників шляхом з'єднання частин в єдине ціле; економічних і правових механізмів та методів, які характеризують функціонування структур як системи загалом; а також відносин, що виникають між інтегрованими структурами та різними суб'єктами національної економіки дало можливість встановити принципи їх утворення. Створення та функціонування вертикальних інтегрованих структур зумовлені необхідністю усунення вартісних диспропорцій під час виробництва та розподілення створеного у сільському господарстві продукту. Вертикальні інтегровані агропромислові структури сприяють ефективному управлінню структур; розширенню відтворення; посиленню централізації координації та субординації суб'єктів структур; використанню інноваційних технологій; виходу товаровиробників на нові, зокрема міжнародні, ринки.

Велике значення для розвитку інтегрованих структур АПК регіонів має державна та регіональна підтримка, особливо у створенні необхідного для їх розвитку ресурсно-фінансового забезпечення, шляхом підтримки процесу формування інтегрованих структур, зниження адміністративних та корупційних бар'єрів підприємницької діяльності, підвищення ефективної взаємодії державних інститутів з бізнес-структурами.

Проведене дослідження конкретизації сутності поняття «інтегровані агропромислові структури» та здійснений аналіз рейтингу інтегрованих структур в Україні за обсягом земельного банку у 2012–2016 роках сприятимуть проведенню дослідження впливу функціонування інтегрованих агропромислових структур на розвиток АПК регіонів та обґрунтуванню заходів з підтримки інтегрованих агропромислових структур на регіональному рівні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Вертикальна інтеграція у системі стратегічних цілей аграрної політики держави / Актуальні проблеми економіки АПК : [колективна монографія] / за ред. Д.К. Семенди, О.І. Здоровцова. – Умань : Сочінський, 2009. – 135 с.
2. Лещева М.Г. Развитие интеграционных процессов в аграрной сфере экономики / М.Г. Лещева, В.И. Трухачев. – Ставрополь : АГРУС, 2008. – 308 с.
3. Лукінов І.І. Вибрані праці : у 2 кн. / І.І. Лукінов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007– . – Кн. 2. – 2007. – 385 с.
4. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3–9.
5. Макаренко П.М. Інтеграція як фактор підвищення економічної ефективності сільського господарства / П.М. Макаренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. Науково-виробничий фаховий журнал. – 2011. – № 3. – С. 3–8.
6. Нестерчук Ю.О. Особливості створення та функціонування агрохолдингів / Ю.О. Нестерчук // Зб. наук. праць Луганського національного аграрного університету. – 2009. – № 90 / 94. – С. 123–128.
7. Одінцов О.М. Механізм синергії в кластерних формуваннях підприємств агропромислового комплексу / О.М. Одінцов // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 130–133.
8. Олійник О.О. Становлення підприємств холдингового типу у сільському господарстві України: теоретичний аспект / О.О. Олійник, Т.І. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 1 (25). – С. 73–77.
9. Паска І.М. Організаційно-економічні передумови функціонування кооперативно-інтеграційних формувань в АПК: світовий досвід та українські реалії / І.М. Паска // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1 (18). – С. 301–305.
10. Топ 100 латифундистов Украины / Latifundist – національний агропортал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://latifundist.com/rating/top100#133.

УДК 325.223.332.15

**Самофатова В.А.**
*докторант, кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри економіки промисловості*
*Одеської національної академії харчових технологій*

# СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ ТА УМОВИ ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті обгрунтовано сутність управління сталим розвитком агропродовольчої сфери регіону. Визначені основні засади сталого розвитку агропродовольчої сфери. Доведено, що створення кластерів – одна з ефективних форм управління сталим розвитком підприємств агропродовольчої сфери.
**Ключові слова:** сталий розвиток, агропродовольча сфера, регіон, кластер, управління.

**Самофатова В.А. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА И УСЛОВИЯ ЕГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**
В статье обоснована сущность управления устойчивым развитием агропродовольственной сферы региона. Определены основные принципы устойчивого развития агропродовольственной сферы. Доказано, что создание кластеров – одна из эффективных форм управления устойчивым развитием предприятий агропродовольственной сферы.
**Ключевые слова:** устойчивое развитие, агропродовольственная сфера, регион, кластер, управление.

**Samofatova V.A. SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRI-FOOD SPHERE IN THE REGION AND THE CONDITIONS FOR ITS ENSURE**
In the article the essence of the management of sustainable development of the agri-food sphere in the region. The basic principles of sustainable development of agri-food sphere were determined. It is proved, that the creation of clusters – one of the most effective forms of management of the sustainable development of the agri-food sphere
**Keywords:** sustainable development, agri-food sphere, region, cluster, management.

**Постановка проблеми.** Стратегічною метою функціонування агропродовольчої сфери України в умовах глобалізації має стати зростання конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської і харчової продукції та забезпечення продовольчої безпеки держави.

Велика територія України ще з далеких часів зумовила екстенсивну систему використання землі і ведення сільського господарства. Для прикладу, вартість продукції з 1 га в країні в 3,8 рази нижча, ніж у Великобританії, у 20 разів – ніж у Голландії і 25 разів – ніж у Швейцарії. При такій ефективності використання землі нам потрібно було б мати в обробітку її відповідно 8,7–1,7–1,3 млн га, а не більше 32 млн га, як нині. Україна повністю залежна від імпорту комбайнів і на 80% – тракторів; знос техніки становить понад 70% [1, с. 4]. Сільське господарство та харчова промисловість є одними найбільших забруднювачів земельних і водних ресурсів.

Тому першочерговими завданням у агропродовольчій сфері є створення сприятливих умов для скорочення питомої ваги ресурсоємних та екологонебезпечних технологій, сприяння веденню підприємницької діяльності, націленої на впровадження технологій органічного землеробства, виробництва харчової продукції з покращеними якісними характеристиками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування методологічних основ сталого розвитку є результатом досліджень протягом тривалого періоду часу. Це роботи В. Вернадського, Г. Дейлі, Л. Руденка, І. Бистрякова, Л. Корнійчука, Г. Брунтланд. Суттєвий внесок у дослідження сталого розвитку агропродовольчої сфери зробили: О. Попова, М. Хвесик, О. Павлов, П. Саблук, Д. Шиян, О. Сайко, О. Митяй, В. Лагодієнко. Теоретичні та практичні моделі формування і розвитку кластерних систем розглядаються в роботах С. Соколенка, М. Войнаренка, О. Одінцова, М. Кропивка, В. Ніценка. Завдяки роботам цих науковців вибудовано системний підхід до сталого розвитку. Проте аналіз сталого розвитку агропродовольчої сфери на регіональному рівні потребує подальших досліджень.

**Мета статті** полягає у розробці пріоритетних напрямків забезпечення сталого соціо-еколого-економічного розвитку агропродовольчої сфери регіону та усіх його складових.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сталий розвиток агропродовольчої сфери ґрунтується на економічному, екологічному та соціальному розвитку та потребує створення відповідного механізму. Основні складові економічного розвитку: прийняття відповідних економічних законів розвитку, збалансований розвиток виробничого потенціалу, оптимізація виробництва і розподілу продукції. Механізм екологічного розвитку включає: відповідність сільськогосподарського виробництва законам природи, використання ресурсозберігаючих технологій, впровадження безвідходного виробництва. Механізм соціального розвитку складається з: всебічного розвитку людського капіталу, забезпечення повної зайнятості, благополуччя і високої якості життя [2, с. 61].

Прийнятно до проблем агропродовольчої сфери можна вважати, що забезпечення сталого розвитку спрямоване на збалансоване вирішення соціально-економічних проблем розвитку при недопущенні зменшення її природно-ресурсного потенціалу, збереженні і покращенні навколишнього середовища, задоволенні потреб теперішнього і майбутнього поколінь у продуктах харчування. Водночас, визнаючи рівноцінність кожного члена тріади складових сталого розвитку (суспільство – економіка – природа), усе ж вважаємо, що в їх сукупності визначальне місце належить економічній складовій, оскільки саме вона формує передумови сталого функціонування решти підсистем.

За трактуванням О. Л. Попової, концептуальними засадами сталого розвитку агропродовольчої сфери як інтегрованої агросоціоекосистеми доцільно визнати такі: еколого-соціальний імператив у моделі

розвитку, максимальне використання внутрішніх ресурсів за економії зовнішніх, ресурсозбереження, зрівноваженість галузевого і територіального розвитку, оптимальне поєднання великих і малих форм агрогосподарювання, важливість превентивних еколого-убезпечувальних заходів, інноваційне застосування знань, досягнень науки і техніки [3, с. 19].

Важливою умовою сталості розвитку агропродовольчої сфери є забезпечення екологічної безпеки та ефективності природокористування. Це пов'язано з тим, що основою виробничого процесу у сільському господарстві є земля і повязані з нею природні ресурси. В свою чергу, стан даних ресурсів і визначає ефективність агропродовольчої сфери та її розвиток у довогостроковій перспективі. Останнім часом землеробство України потерпає насамперед від природних катаклізмів – засух, злив та повеней, буревіїв і інших екстремальних погодних умов. Причиною деградації ґрунтів є опустинювання земель, непомірне їх розорювання, зрошення та збезлісення територій. Саме переведення ріллі у природні кормові угіддя і залісення забезпечить охорону їх і збереження для майбутніх поколінь, використання землі в єдиному сплетінні інтересів галузі рослинництва і тваринництва. Структура сільськогосподарських земель Південного регіону представлена у таблиці 1.

За даними вчених в Україні необхідно зменшити площу ріллі мінімум на 10 млн га і перевести її у природні кормові угіддя та під залісення. При цьому буде дещо відновлено порушене нами співвідношення між природними комплексами – площами луків, лісів, посівів; стабілізується екологічна рівновага в агроландшафтах [1, с. 8].

Одним з основних природних чинників, що зумовлюють найважливішу здатність ґрунтів – забезпечувати урожайність сільськогосподарських культур – є вода. Ґрунтові води забруднені залишками мінеральних добрив, пестицидами, солями важких металів, нафтопродуктами тощо. При забрудненні води, повітря, ґрунту неможливо забезпечити чистоту харчових продуктів, що негативно впливає на здоров'я населення України. За технологічним та економічним змістом харчова промисловість є високо інтегрованою з сільським господарством галуззю виробництва і природно, що неврожаї, кон'юнктурні коливання цін на сировину та матеріали призводять до коливання попиту й пропозиції на окремі види продукції.

Південний регіон знаходиться у межах Причорноморської низовини і включає три області – Одеську, Миколаївську та Херсонську і є, на наш погляд, функціональним, з погляду сталого розвитку агропродовольчої сфери. Зокрема, в Європі існує Номенклатура статистичних територіальних одиниць (NUTS) де регіони поділяються на два типи: нормативні (адміністративні) та аналітичні (або функціональні). До перших відносяться регіони з чітко визначеними кордонами та історичним підґрунтям, до других – регіони, виділені за географічними, економічними чи соціальними критеріями. Система NUTS сприяє макроекономічному аналізу просторових одиниць [4, с. 223]. Однією з принципових закономірностей є відповідність розміщення продуктивних сил вимогам національної економічної безпеки. Рівень економічної безпеки держави, що визначається саме фактором розміщення продуктивних сил, залежить від: рівня забезпеченості власних потреб у мінерально-сировинних та енергетичних ресурсах; галузевої і виробничої структури господарських комплексів; завершеності технологічних циклів виробництв; інтегрованості в світовий економічний простір.

Південний регіон – це житниця України, яка багата на неоціненні скарби природи та має потужний інтелектуальний потенціал громад. Значна протяжність узбережжя по території регіону дає можливості для розвитку туризму, а також для активної участі у транскордонному співробітництві країн Чорноморського басейну. Південний регіон України відчуває гостру нестачу забезпечення водними ресурсами. Природні та кліматичні умови області сприятливі для інтенсивного високоефективного розвитку агропродовольчої сфери та комфортного проживання людей.

Одеська область – найбільша за площею область України (її територія становить 33,3 тис. кв. км – 5,5% території України) розташована на крайньому південному заході України, вздовж державних кордонів з Республікою Молдова та Румунією. Область розташована на перехресті міжнародних транспортних магістралей із півночі на південь та із заходу на схід, що визначає певним чином спеціалізацію регіону та пріоритети його розвитку. Сільське господарство Одеської області – одна з основних за обсягом виробництва і зайнятості трудових ресурсів галузь матеріального виробництва. В ній зайнято 35% населення, зосереджено понад половину виробничих фондів, виробляється 42% валового суспільного продукту, 80% товарів народного споживання. Земельний фонд області складає 3331,3 тис. га, в тому числі 2594,5 тис. га (78,0%) – сільськогосподарські угіддя, з них 2076,5 тис. га (80,0%) – рілля, 19,9 тис. га (0,9%) – перелоги, 90,7 тис. га (4,4%) – багаторічні насадження, 50,6 тис. га (2,4%) – сінокоси, 356,8 тис. га (17,2%) – пасовища. В харчовій промисловості базові підприємства зосереджені в олійножировій, м'ясомолочній, консервній та виноробній галузях [5].

Миколаївщина знаходиться в зоні родючих чорноземів, які на півдні переходять у каштанові. Основну частку в загальній структурі земельного фонду області займають сільськогосподарські землі – 2006,7 тис. га. Питома вага регіону у виробництві продукції сільського господарства в Україні 2013 року становила 3,7%. У валовому виробництві сільськогосподарської продукції продукція рослинництва становить 80,4%, тваринництва – 19,6%. Із видів сільськогосподарської продукції найбільшу питому вагу займають технічні культури (40,5%),

Таблиця 1

**Сільськогосподарське використання земельного фонду Південного регіону, тис. га [1, с. 6]**

| Області | Всього землі | Зокрема сільськогосподарські угіддя | З них всього ріллі | Розораність, % | Переведення ріллі в природні кормові угіддя і залісення | Залишається ріллі в усіх категоріях господарств | Розораність, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Одеська | 3331,3 | 2572,5 | 2096,8 | 81,5 | 645,3 | 1451,5 | 57,5 |
| Миколаївська | 2472,7 | 2075,9 | 1753,8 | 84,5 | 540,0 | 1213,8 | 58,2 |
| Херсонська | 2831,7 | 1978,8 | 1750,8 | 88,7 | 512,6 | 1238,2 | 62,8 |

зернові культури (38,6%.), молоко (50,8%), м'ясо (30,3%). Миколаївська область має всі передумови стати регіоном сталого економічного зростання на основі інноваційної промисловості, розвинутого транспортно-логістичного центру, важливим продовольчим центром країни з екологічним, високоефективним сільським господарством, комфортним та безпечним краєм, де є всі умови для всебічного розвитку людини [6].

Територія Херсонської області розташована у південній частині України, в басейні нижньої течії р. Дніпро в межах Причорноморської низини, омивається Чорним і Азовським морями, Сивашем та Каховським водосховищем. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України Херсонська область за рядом показників входить в п'ятірку лідерів, а саме, в галузі тваринництва за січень-серпень 2015 року:

– друге місце по виробництву яєць від птиці всіх видів – 1184,4 млн. шт.

– п'яте місце за наявним поголів'ям птиці всіх видів – 17026,1 тис. гол.

За показниками продуктивності в сільськогосподарських підприємствах:

– четверте місце по середньодобових приростах ВРХ – 562 грам. (по Україні – 525 грам.).

– друге місце по середньому надою на одну корову – 4316 кг/гол. (по Україні – 3756 кг/гол).

– в галузі рослинництва на 7 вересня 2015 року (оперативні дані):

– перше місце по врожайності сої – 31,8 ц/га. (по Україні – 17,7 ц/га).

– п'яте місце з підготовки ґрунту під посів озимих – 561 тис. га. [7].

Сільське господарство відноситься до провідних галузей економіки області, що має значний вплив на рівень та якість життя населення, стабільну роботу галузей, що споживають сільськогосподарську продукцію, формування експортного потенціалу. У масштабі України на Херсонську область припадає 4,7% сільськогосподарських угідь і 3% сільського населення. Питома вага області в загальних обсягах виробленої сільськогосподарської продукції країни у 2014 році становила 3,9%, що є недостатнім з огляду на її агрокліматичних потенціал [8]. У сучасних умовах стан використання земельних ресурсів області не завжди відповідає вимогам їх охорони, оскільки в результаті антропогенної діяльності порушено екологічно безпечне природокористування, в першу чергу порушено допустиме співвідношення площ угідь, зокрема: ріллі, пасовищ, сінокосів, земель водного та лісового фондів. Одна з головних проблем землекористування в області – інтенсивний розвиток процесів деградації ґрунтів. Одними із важливих питань прогнозованості виробництва і збуту сільськогосподарської продукції у перспективі для області постають питання наявності переробних підприємств, розвитку логістики зі зберігання продукції.

Природно-кліматичні умови та родючі землі Південного регіону сприяють подальшому розвитку агропродовольчої сфери України, дозволяють отримувати високі врожаї всіх сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Сучасний стан екосистем і навколишнього середовища Південного регіону змушує змінювати точку зору щодо подальшого господарського розвитку, технічного прогресу й оцінювати їх з урахуванням екологічних пріоритетів та наявності екологічних ризиків.

Вихід вітчизняних підприємств агропродовольчої сфери на нові, зовнішні ринки збуту можливо забезпечити переважно шляхом утворення інтегрованих структур кластерного типу. Зокрема, на початку листопада 2016 року Китай ініціював створення Зони вільної торгівлі з Україною. Локомотивом нарощення обсягів експорту з України стали зернові. Зокрема, Китай активно закупляє український ячмінь і пшеницю, а найбільшим попитом користується кукурудза, поставки якої виросли майже в 21 раз, починаючи з 2013 року. Поруч із розвитком торгівлі сировинною продукцією, активно розвиваються поставки продуктів переробки. Експорт пшеничного борошна зріс з 0,3 млн дол США у 2011 році, до майже 17 млн дол США у 2015 році. Також минулого року Україна почала експортувати в Китай крохмаль і солод. Значну частку в поставках займає олія, в основному мова йде про соняшникову олію, експорт якої за останні 5 років збільшився у 4,7 рази. Також зросли поставки соєвої і ріпакової олії. Натомість з Китаю в Україну можливе нарощення поставок риби і молюсків, а також цитрусових, приправ (в основному імбиру), соків, а також екстрактів з кави або чаю [9].

Під агропромисловою кластеризацією, автори роботи [10, с. 5] розуміють «концентрацію та спеціалізацію агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих продуктових ланцюгів: виробництво-зберігання-переробка та реалізація сільськогосподарської продукції на засадах інтеграції для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції та підвищення прибутковості». На думку В. С. Ніценко, кластер – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону [11, с. 66]. Кластер – це група взаємопов'язаних компаній і установ, що спроможна ефективно використовувати наявний внутрішній ресурсний потенціал. Найбільш дієвим інструментом законодавчої підтримки кластерних ініціатив в Україні є регіональні програми та стратегії регіонального розвитку. У формі кластерної моделі доцільно впроваджувати зелену економіку [12, с. 112].

Найціннішим ресурсом в галузі сталого розвитку, що належить суспільству, є людський інтелект, а основним фактором розвитку науково-технічного прогресу і цієї галузі – знання людей, їх здатність створювати багатство. Зі зростанням виробництва вдосконалюватимуться й ускладнюватимуться його процеси, загострюватиметься конкуренція – у загальний процес нині активно втягується наука і той хто зможе найкраще нею скористатися – вийде переможцем у вирішенні продовольчої проблеми.

Кінцевою метою забезпечення сталого розвитку будь-якого регіону чи країни є досягнення високого рівня життя її населення. Тому соціальний напрямок орієнтований на формування заходів по підвищенню рівня і якості життя населення, що проживає у сільській місцевості, так як саме воно, переважно, зайняте у агропродовольчій сфері. Як констатують П. Т. Саблук та М. Ф. Кропивко, соціальний і економічний занепад села продовжується. Однією з причин стало відокремлення розвитку агропродовольчого виробництва від розвитку соціальної сфери сільських територій. Так, сільськогосподарські підприємства, що раніше опікувалися розвитком об'єктів соціаль-

ної інфраструктури, переважно не можуть більше фінансувати соціальну сферу села. Органи місцевого самоврядування, за умов відсутності достатніх коштах у місцевих бюджетах не в змозі, як правило, забезпечити просте, а тим більше розширене відтворення соціальної інфраструктури села [10, с. 8].

Слід відзначити, що управління сталим розвитком регіональної системи повинно ґрунтуватися на наступних принципах [13, с. 25]: 1) збалансованість – розвиток регіону повинен забезпечувати пропорційність трьох його складових: економічної, соціальної та екологічної; 2) самозабезпеченість – наявність в регіоні необхідних матеріальних, фінансових і людських ресурсів; 3) самодостатність – здатність регіону задовольняти матеріальні, фінансові і культурні потреби населення; 4) саморозвиток – наявність в регіоні науково-технічного і виробничого потенціалів, які забезпечують його гармонізацію з навколишнім середовищем. Тобто сутність запропонованих принципів сталого розвитку регіону розкривається через формування с сукупностей показників кожної зі складових сталого розвитку: економічної, соціальної та екологічної.

**Висновки.** Отже, сталий розвиток повинен стати нерозривною частиною процесу планування і управління в регіоні. Регіональна політика сталого розвитку агропродовольчої сфери повинна ґрунтуватися на найповнішому використанні переваг просторового положення регіону, узгоджуючи інтереси суспільства і природи для досягнення поставлених цілей.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Сайко В. Ф. Наукові основи стійкого землеробства в Україні / В. Ф. Сайко // Збірник наукових праць ННЦ «Інститут землеробства УААН». – 2010. – Вип. 3. – С. 3–17.
2. Mitiai, O., Lagodiienko, V., and Safonov V. Competitiveness of agriculture enterprises as the main factor of sustainable development in agricultural sphere / Economic Annals-XXI (2015), 155(11-12), 59–62.
3. Попова О. Л. Теоретичні основи стійкого розвитку агросфери та формування адекватної української стратегії // Збірник наукових праць ННЦ «Інститут землеробства УААН». – 2010. – Вип. 3. – С. 18–27.
4. Семенов В. Ф. Регіональна економіка: навч. посібник . – К.: МП «Леся», 2008. – 595 с.
5. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/32-VII.pdf
6. Стратегія розвитку Миколаївської області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg
7. Економіка АПК. Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.khoda.gov.ua/ekonomichnij-rozvitok-xersonskoї-oblasti/agropromislovij-kompleks/ekonomika-apk/
8. Економіка АПК. Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://khoda.gov.ua/ekonomichnij-rozvitok-xersonskoї-oblasti/agropromislovij-kompleks/ekonomika-apk/
9. Чого очікувати від ЗВТ з Китаєм? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/chogo_ochikuvati_vid_zvt_z_kitaem
10. Саблук П. Т., Кропивко М. Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.
11. Ніценко В. С. Теоретичні засади функціонування вертикально-інтегрованих структур в агропромисловому комплексі / Ніценко В. С. // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 63–69.
12. Рибачук В. П. Кластерна модель інноваційного розвитку агропромислового виробництва регіону на засадах зеленої економіки / В. П. Рибачук // Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки» – 2016. – Вип. 19. Ч. 1 – С. 110–113.
13. Моделирование устойчивого развития регионов: [монография] / [под общей ред. Н. А. Кизима. – Х.: «ИНЖЭК», 2010. – 180 с.


УДК 338.22:332

**Шоля Р.І.**
*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин*
*Ужгородського національного університету*

# СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО РОЛЬ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто історичне бачення і формування поняття підприємництва та основні погляди на постать підприємця. Виділено цілі, які прагне досягти підприємець у своїй діяльності. Автором увагу приділено ознакам та функціям підприємництва. Підкреслено роль підприємництва в економічному розвитку країни та її регіонів.

**Ключові слова:** підприємництво, регіональна економіка, підприємець, ознаки підприємництва, функції підприємництва.

**Шоля Р.И. СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА**

В статье рассмотрено историческое видение и формирование понятия предпринимательства и основные взгляды на фигуру предпринимателя. Выделены цели, которые хочет достичь предприниматель в своей деятельности. Автором уделено внимание признакам и функциям предпринимательства. Подчеркнута роль предпринимательства в экономическм развитии страны и ее регионов.

**Ключевые слова:** предпринимательство, региональная экономика, предприниматель, признаки предпринимательства, функции предпринимательства.

**Sholya R.I. THE ESSENCE OF ENTREPRENEURSHIP AND ITS ROLE IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION**

The article touches upon the historical consideration and the formation of the notion of enterprise and basic viewpoints on the figure of the entrepreneur. The author stresses that much attention of modern researches has been devoted to the basic aims, enforcing the entrepreneurs to carry out this type of activity. The basic aims of the entrepreneur have been singled out. Much attention has been paid to the features and the functions of the entrepreneurship. Its role in the economic development of the country and its region has been stressed as well.

**Keywords:** entrepreneurship, regional economy, entrepreneur, features of the entrepreneurship, functions of the entrepreneurship.

**Постановка проблеми.** В умовах проведення реформ перед Україною стоїть завдання формування цілісного стабільного збалансованого економічного середовища. Досягнення цієї цілі можливе шляхом створення сильних економічних систем регіонального рівня, оскільки економіка регіону, як відомо, є структурною частина господарського комплексу країни. Успіх реформ державного рівня буде значною мірою залежати від умов створення високоефективного підприємницького середовища в регіонах країни, зважаючи що підприємництво є однією з найактивніших форм економічної діяльності та особливим типом господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку підприємництва вже тривалий час є предметом наукового вивчення. В аспекті формування сутності поняття підприємництва слід відмітити праці таких видатних науковців, як: Р. Кантильйона, Ж.-Б. Сея, А. Сміта, В. Петті, Д. Рікардо, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера та ін. Сучасне розуміння та трактування цієї економічної категорії розглядали З.С. Варналій, В.М. Геєць, В.А. Кредісов, М.Й. Малік, М.І. Крупка, О.Р. Романенко, В.Я. Швець та ін. У той час, коли багато уваги приділено особливостям та тенденціям розвитку системи підприємництва як на державному, так і на регіональному рівнях, теоретичні аспекти висвітлені неповно і потребують додаткового дослідження та узагальнення.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз теоретичних аспектів формування економічної категорії підприємництва, ролі та значення розвитку підприємств в економіці регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття підприємництва є історичним, оскільки протягом століть свого формування його зміст коригувався та уточнювався залежно від умов та середовища розвитку, факторів, які впливали на створення та розвиток підприємств.

Витоки формування теорії підприємництва датують XVIII століттям, хоча першими підприємцями вже раніше вважалися духовні особи, які керували спорудженням храмів. Термін "підприємець" в науковий обіг вперше введено Р. Кантильйоном (1680–1734). Він підприємця визначав як людину, яка здатна відповідати за ризики, які пов'язані із організацією нової виробничої діяльності, впровадженням нової ідеї, а також із витратами, які можуть себе не окупити [12, с. 6], у той час як підприємництвом називав вид новаторської діяльності, яка тісно пов'язана із певним ризиком. Ризик, на його думку, посилюється нестабільністю та непередбачуваністю цін.

А. Сміт (1723-1790) діяльність підприємця теж пов'язував з економічним ризиком. Підприємець, на його думку, це власник, який ризикує задля реалізації своєї комерційної ідеї заради отримання особистого збагачення. Він сам планує, організовує виробництво і розподіляє отримані результати.

Ж.-Б. Сей (1767-1832) підтримав бачення підприємця А.Смітом в аспекті ризикованості його діяльності та орієнтації на отримання прибутку, а підприємництво розглядав як раціональну, але і творчу діяльність стосовно комбінування факторів виробництва [12, с. 6].

М. Вебер (1864-1920) у своїй праці підприємця характеризував як людину із сильним характером, що може убезпечити свою справу від економічного та морального краху. Підприємництво він розглядав як спосіб життя, «... при якому людина існує для діла, а не діло для людини» [6, с. 47].

До формування поняття підприємництва активно долучився Й. Шумпетер (1883-1950). У центр механізму економічного розвитку він поставив підприємця як особистість з яскраво вираженими новаторськими здібностями, що реалізуються в оригінальних, нетрадиційних, відмінних від існуючих комерційних проектах. На його думку, підприємець – це людина, яка намагається перетворити нову ідею, або винахід на успішну інновацію. Він визначив основні функції підприємця, до яких відніс виготовлення нового блага, освоєння нового ринку збуту та джерел сировини, впровадження нового методу виробництва і його реорганізацію [7, с. 8]. Він узагальнив характеристики підприємця і до основних з них відніс волю підприємця, його вміння реально оцінювати стан справ та боротися з обставинами, а також силу впливу на оточуючих [13, с. 169].

Елемент новаторства у підприємництві виділяв Пол Самуельсон (1915 р.). Він визначає підприємництво як діяльність, пов'язану з новаторством, а сам підприємець є сміливою людиною з оригінальним мисленням, яка домагається успішного впровадження нових ідей [4, с. 13].

Таким чином, в основу класичного розуміння підприємництва покладено інноваційність, ініціативність та ризикованість.

Відповідно до традиційного тлумачення поняття підприємництва сформувалося його сучасне бачення, де так само найчастіше його пов'язують з інноваціями та ризикованістю. Підприємництво – здібності людини використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створювати нововведення та йти на ризик. Так узагальнюють це поняття Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю у своїй відомій праці [11].

Роберт Хизріч підприємництвом називає "процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємцем – людину, яка витрачає на це необхідний час і сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний і соціальний ризик, одержуючи в нагороду гроші і задоволення досягнутим" [16].

Сизоненко В.О. підприємництвом називає розвиток інновативної ідеї в процесі самоорганізації та саморозвитку підприємства у взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем його функціонування [14, с. 45].

Багато уваги сучасних науковців приділено основним цілям, які спонукають підприємців до здійснення підприємницької діяльності. В основному виділяють прагнення до збагачення як інструменту покращення життя підприємця. Переважно цілі класифікують на кінцеві та проміжні. До кінцевих відносять одержання прибутку від вкладеного капіталу та задоволення попиту суспільства. Основною метою розвитку підприємництва, на думку Кредісова В.А., є отримання надприбутку [10]. Базилевич В.Д. основною ціллю підприємницької діяльності вважає максимізацію доходу в результаті спрямування зусиль підприємця на певний об'єкт [8]. До проміжних цілей організації роботи підприємства відносять такі:

– акумулювання капіталу для розширення виробничих потужностей;
– завоювання нових ринків;
– підвищення іміджу підприємства на ринку;
– створення конкурентних переваг;
– оптимізація платоспроможного попиту та підвищення культури споживання.

Риси сучасного підприємця, на нашу думку, вдало узагальнено Боцьорою Л.О. [3, с. 12], яка до

них відносить фізичні, розумові здібності, знання, досвід, готовність ризикувати, самостійно приймати рішення та нести відповідальність, ініціативність, стресостійкість, цілеспрямованість, наполегливість, підприємницький хист, креативність, становище в суспільстві, бажання самореалізації та самовдосконалення, вмотивованість тощо. У сучасних умовах посилення конкурентної боротьби на ринках ці характеристики набувають все більшої ваги і результат підприємницької діяльності буде залежати від вміння підприємця активно використовувати набір цих характеристик.

У сучасній редакції Господарського кодексу у ст. 42 підприємництво як вид господарської діяльності визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1].

Зважаючи на розмаїття дефініцій термінів підприємництва та підприємця, на думку багатьох науковців, до цих пір теорія підприємництва не сформована остаточно. Жигірь А.А. це обґрунтовує:

– неоднозначністю явища підприємництва упродовж всього процесу історичного розвитку;

– різноманітністю методології та інструментарію досліджень;

– мінливістю у мотивації діяльності підприємця;

– нечіткістю розподілу функціональних особливостей діяльності підприємця і власником, підприємця і менеджера;

– відсутністю соціальних характеристик прошарку підприємців [9, с. 30].

Відомі вітчизняні науковці, такі як Мочерний С., Варналій З., Виноградська А., Сизоненко В. на основі узагальнень наукових поглядів виділили специфічні риси (ознаки) підприємництва, які показані на рис. 1.

**Рис. 1. Ознаки підприємництва**

*Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 10]*

З метою кращого розуміння сутності ознак, варто розглянути їх детальніше. Свобода та самостійність рішень суб'єктів господарювання передбачає можливість їх вільного вибору сфери діяльності, вибору партнерів, укладення чи відмову від угоди, розпорядження отриманим прибутком. Таким чином підприємець сам оцінює свої можливості, поставлені цілі та шанси їх досягнення.

Особиста економічна зацікавленість та відповідальність тісно пов'язана із основною метою діяльності підприємця – одержанням прибутку, тому він зацікавлений у його максимізації, в той час як є відповідальним за можливі збитки, які необхідно покрити.

Інноваційний характер діяльності як ознака підприємництва передбачає створення чогось нового, використанням нововведень, креативний, творчий підхід до справи.

Фактор ризику як у минулому столітті, так і тепер неодмінно має місце у підприємницькій діяльності, оскільки економічне середовище в країні, її регіонах, як і у світі в цілому є мінливим і його важко спрогнозувати. Тому перед підприємцем у сучасних умовах господарювання стоїть завдання мінімізації ризику.

Підприємництво як соціально-економічне явище виконує окремі функції. Серед них найчастіше як головні виділяють такі [2, с. 17]:

1. Загальноекономічна функція – у сфері підприємництва здійснюється виробництво товарів, послуг та виконуються роботи задля задоволення попиту споживачів.

2. Ресурсна – підприємець зацікавлений у раціональному використанні та економії ресурсів для досягнення поставлених цілей.

3. Організаційна функція підприємництва проявляється у свободі вибору підприємцем напрямку свого розвитку та умінні організувати цей процес.

4. Соціальна функція сприяє покращенню ситуації у сфері зайнятості та підвищенню рівня добробуту населення.

5. Політична функція проявляється у відносинах з приводу володіння та користування засобів та предметів праці.

6. Творча – у сучасних умовах підприємець за рахунок свого творчого мислення може отримати конкурентні переваги на ринку.

Часто традиційний перелік функцій підприємництва доповнюють особистісною, стимулюючою, управлінською, захисною та ін., залежно від умов, в яких здійснюється підприємницька діяльність.

Слід відмітити, що через сутність та функції підприємництва можна визначити його роль у економічному розвитку. На думку Терещенко В.Л., підприємництво можна вважати основою економічного розвитку завдяки:

– організаційно-технологічній мобільності;

– високим темпам впровадження інновацій;

– активній конкурентній політиці;

– створенню нових робочих місць;

– швидкій реакції на потреби ринку;

– можливості держави отримувати доходи від їх оподаткування [15, с. 54].

Ринкова система господарювання в Україні безпосередньо пов'язана з підприємницькою активністю в усіх сферах економіки, а її зростання стає стимулюючим перспективним напрямом створення конкурентного ринкового середовища. Світовий досвід і практика господарювання дають підстави зробити висновки, що існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення є найважливішим компонентом ринкової економіки [4, с. 11].

Важливо підкреслити, що роль підприємництва в економічній системі країни та її регіонів за сутністю майже однакова, різниця полягає у мірі впливу на економіку. Підприємця як на державному, так і на регіональному рівнях сприймають як суб'єкта,

праця якого має користь як для нього особисто, так і для економічного середовища навколо. Значення підприємництва зростає і в умовах децентралізаційних процесів в країні, коли, як зазначає Варналій З., воно є одним із найпотужніших ресурсів зайнятості та доходів територій і населення при неспроможності держави забезпечити централізовану підтримку розвитку регіонів [5].

Розвиток підприємництва має економічну та соціальну складову. Економічна роль підприємництва полягає в тому, що воно мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, сприяє розвитку конкуренції, є двигуном науково-технічного прогресу, забезпечує поповнення державного і місцевого бюджету за рахунок надходжень від податків та зборів тощо.

У соціальному значенні підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, забезпечує ринок потрібними товарами та послугами, намагаючись найповніше задовольнити потреби населення [3, с. 10]. У швидкозмінному середовищі підприємець має можливість більш ефективної комбінації ресурсів і досягнення кращих результатів за рахунок творчих новаторських підходів до власної справи.

Завдяки створенню сприятливого підприємницького клімату, умов здорової конкуренції для господарюючих суб'єктів, можна очікувати економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та в результаті і країни.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проаналізувавши підходи до визначення сутності підприємництва та постаті підприємця, слід зауважити, що їх формування є тривалим історичним еволюційним процесом. Це динамічні поняття, які протягом історії свого формування набували іншого змісту, навіть у перспективі потребують доповнення та удосконалення з урахуванням змін економічного середовища країни та її регіонів. Аналогічно змінюється роль підприємництва у економіці та суспільстві залежно від рівня розвитку економічної та політичної системи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Господарський кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15
2. Александрова Б. В. Торгово-промислові палати в Україні як інституції стимулювання розвитку підприємництва : дис. канд. : 08.00.03 / Александрова Б.В. – Дніпропетровськ, 2016. – 251 с.
3. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : дис. канд. : 08.00.08 / Боцьора Л. О. – Львів, 2015. – 272 с.
4. Булах Т. М. Теоретичні засади дослідження економічної сутності підприємництва / Т. М. Булах, О. В. Довгаль // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №5. – С. 11–16.
5. Варналій З. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / за ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
6. Вебер М. Протестантська етика або дух капіталізму / М. Вебер.– К.: Знання, 2005. – 400 с.
7. Гой І. В. Підприємництво [текст]: навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 368 с.
8. Економічна теорія : Політекономія : Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 6-те вид, перероб. і доп. – К. : Знання – Прес, 2007. – 719 с.
9. Жигірь А. А. Сутність підприємництва та чинники його економічного розвитку / А. А. Жигірь // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №20. – С. 28–33.
10. Кредісов В. А. Підприємництво в Україні: суть, типи та умови формування / В. А. Кредісов. – Київ: Знання України, 2003. – 63 с.
11. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономика: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – С. 394.
12. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності : посібник / [С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар]. – К. : Академія, 2001. – 280 с.
13. Основи економічної теорії [Мочерний С. В., Єрохін С. А., Каніщенко Л. О. та ін.] ; за ред. С.В.Мочерного. – К.: ВЦ «Академія», 2001. – 472 с.
14. Сизоненко В. Теорія підприємництва: здобутки і проблеми дослідження / В. Сизоненко // Економіка України. – 2002. – № 9. – С. 45–51.
15. Терещенко В. Л. Сутність підприємництва та тенденції його розвитку в Україні / В. Л. Терещенко // Економіка і регіон. – 2009. – №1. – С. 52–55.
16. Хизрич Р. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха / Р. Хизрич, М. Питерс – М.: 1991. – 462 с.

# СЕКЦІЯ 6
# ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.13.02

**Трусова Н.В.**
*доктор економічних наук, доцент,*
*завідувач кафедри обліку і оподаткування*
*Таврійського державного агротехнологічного університету*

**Анастасова К.А.**
*аспірант кафедри обліку і оподаткування*
*Таврійського державного агротехнологічного університету*

## МЕХАНІЗМ ДІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто комплексну модель ефективного фінансування, яка реалізує механізм дії фінансового потенціалу в господарській діяльності аграрних підприємств. Доведено, що модель ефективного фінансування матиме право на життя лише за умови стабільного економічного розвитку фінансового ринку, який визначає вартість джерел фінансування, що спрямовуються в операційний цикл аграрних підприємств у вигляді активних інструментів фінансового потенціалу. Розроблено методичний підхід до формування оптимальної пропорції елементів структури фінансування із дотриманням рівня платоспроможності та фінансової стійкості аграрних підприємств. Визначено залежність ринкової вартості аграрного підприємства від параметрів індикатора ефективного фінансування, враховуючи багаторівневу структуру власних, позикових та залучених джерел фінансових ресурсів.
**Ключові слова:** фінансові ресурси, джерела фінансування, індикатори ефективного фінансування, фінансовий потенціал, аграрні підприємства.

**Трусова Н.В., Анастасова К.А. МЕХАНИЗМ ДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**
В статье рассмотрена комплексная модель эффективного финансирования, которая реализует механизм действия финансового потенциала в хозяйственной деятельности аграрных предприятий. Доказано, что модель эффективного финансирования будет иметь право на жизнь лишь при условии стабильного экономического развития финансового рынка, который определяет стоимость источников финансирования, направляемых в операционный цикл аграрных предприятий в виде активных инструментов финансового потенциала. Разработан методический подход по формированию оптимальной пропорции элементов структуры финансирования с соблюдением уровня платежеспособности и финансовой устойчивости аграрных предприятий. Определена зависимость рыночной стоимости аграрного предприятия от параметров индикатора эффективного финансирования, учитывая многоуровневую структуру собственных, заемных и привлеченных источников финансовых ресурсов.
**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, источники финансирования, индикаторы эффективного финансирования, финансовый потенциал, аграрные предприятия.

**Trusova N.V., Anastasova K.A. MECHANISM OF ACTION OF FINANCIAL POTENTIAL IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**
The complex model of effective funding that implement the mechanism of financial capacity in economic activity of agricultural enterprises have been considered in the article. The effective funding model will have the right to life only if the sustainable economic development of the financial market, which determines the cost of financing sources allocated to the operating cycle of agricultural enterprises in the form of active financial instruments potential, has been proved.The methodical approach to the formation of the optimal proportion of the structural elements of financing in compliance with solvency and financial stability of agricultural enterprises has been developed. The dependence of the market value of the agricultural enterprises of effective financing options indicator, given the multilevel structure of its own, borrowed and borrowed financial resources have been determined.
**Keywords:** financial resources, funding sources, indicators of effective financing, financial potential, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Фінансовий потенціал, який мобілізує реальні та приховані фінансові можливості, відіграє визначальну роль у стабільності економічного розвитку суб'єктів господарювання. Узгоджуючи матеріальну та вартісну основу відтворювального процесу, формуючи економічно обґрунтовані параметри фінансування на достатньому ресурсному рівні фінансовий потенціал забезпечує прибутковість діяльності аграрних підприємств. Але фіксація загальних властивостей власних, позикових та залучених джерел фінансування, а також їх взаємозв'язок має уособлювати ті економічні процеси, які визначені кількісними й якісними ознаки фінансового потенціалу. Тобто, визначаючи реалії фінансових відносин в оточуючому середовищі аграрних підприємств фінансовий потенціал має виконувати ресурсно-розподільчу функцію, забезпечуючи таким чином дворівневу систему розрахунків показників стійкості фінансового стану.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі проблемам ефективного використання фінансового потенціалу, його впливу на прибутковість діяльності та перспективи подальшого розвитку аграрних підприємств приділено достатньо уваги. Проте резонанс дискусії в наукових колах відбуваються саме під час теоретико-методологічних засад формування фінансового потенціалу аграрних підприємств, якими займаються як вітчизняні вчені – Л. Вдовенко [2], М. Дем'яненко [3], Ю. Лупенко [7], О. Непочатенко [8], Н. Трусова [11],

В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін [12] та інші. Тому, враховуючи особливості фінансових відносин в сільському господарстві, виникає необхідність в розробці методичного підходу до формування оптимальної пропорції елементів структури фінансування, з метою запобігання загроз дестабілізації механізму дії фінансового потенціалу аграрних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формування комплексної моделі ефективного фінансування, яка реалізує механізм дії фінансового потенціалу в господарській діяльності аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Необхідність аграрних підприємств в залученні фінансових ресурсів прораховується на підставі реалізації програми забезпечення потреби у фінансуванні за окремими її елементами, включаючи власні джерела фінансування. Власні джерела фінансування складаються з амортизаційних відрахувань, частини прибутку, яка спрямовується на реконструкцію, технічне переоснащення, нове будівництво. Здійснення необхідних обчислень в обсягах фінансових ресурсів починають з визначення строків їх залучення. Під такими строками розуміють період, який починається з дати одержання банківської позики і закінчується датою, визначеною банком як крайній термін повного її погашення, враховуючи та відсотків за нею [2, с. 111]. Практика свідчить, що нині в Україні у зв'язку з високою інфляцією цей термін не перевищує трьох місяців. Крім того, товарне кредитування є ризиковим для аграрних підприємств (ризик переплати складає 20–30%) [8, с. 247]. З урахуванням часових обмежень проведення розрахунків і платежів, крім банківських гарантій, суб'єктами господарювання можуть застосовувати вексельне фінансування поточної діяльності.

Необхідно зауважити, що за умов переходу держави від фіксованого курсу долара до плаваючого, саме вексельне фінансування є дієвим інструментом забезпечення фінансової стабільності аграрних підприємств на товарному ринку. Здатність підприємств залучати додаткові джерела фінансування на придбання засобів захисту рослин та матеріально-технічні ресурси під більш дешеві відсотки, надає їм можливість вивільняти власні джерела для інвестування своєї діяльності. Забезпечення дешевими джерелами фінансування є «стратегічним завданням аграрної політики на найближчу перспективу з удосконалення саме системи фінансового забезпечення через поліпшення його структури, в якій домінантою виступають власні джерела» [1, с. 46]. Таким чином, враховуючи специфіку функціонування аграрних підприємств, акцент саме зводиться до обґрунтування та встановлення оптимального співвідношення між різними формами фінансового забезпечення.

Порушення оптимальних пропорцій окремого елементу структури фінансування спричиняє диспропорцію в фінансовому потенціалі. Вміле володіння факторами, які впливають на формування фінансових показників, обґрунтування їх наукових передумов дає можливість оперативного впливу на незаплановані відхилення. Досягнення очікуваних результатів можливе за умов ефективного і своєчасного реагування на поточні зміни в господарській діяльності аграрних підприємств. Тому забезпечення потреби у фінансуванні для досягнення оптимальної її структури повинно узгоджуватись із механізмом дій фінансового потенціалу на засадах критерію оптимальності фінансування FEI (financing efficiency index), який доцільно розглядати як індикатор ефективності фінансування [4 с. 135]:

$$\begin{cases} FEI = \dfrac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=0}^{N} x_{ij} * d_j}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=0}^{N}\left(f(x_i)_j * d_j + y(x_i)_j * d_j + \lambda(x_i)_j * d_j + x'_{ij} * d_j\right)} \to \max, \\ \sum_{i=1}^{n} x_{ij} = FR_j, \\ \sum_{j=0}^{n} x_{ij} FV_i \end{cases}$$

де, $FEI$ – показник ефективності фінансування; $xij$ – обсяг фінансових ресурсів, що залучається з $i$-го джерела в $j$-ий період часу, грош. од.; $f\ (xi)j$ – сума прямих виплат за використання фінансовими ресурсами, що залучаються з $i'$-го джерела, в $j$-ий період часу, грош. од.; $y\ (xi)j$ – сума інших виплат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів з $i$-го джерела, $j$-ий період часу, розмір яких залежить від вартості фінансових ресурсів, що залучаються, грош. од.; $\lambda ij$ – сума інших виплат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів з $i$-го джерела, в $j$-ий період часу, розмір яких не залежить від вартості фінансових ресурсів, що залучаються, грош. од.; $x_{ij}$ – сума повернення позикових фінансових ресурсів, що залучені з $i$-го джерела, $j$-ий період часу, грош. од.; $d_j$ – коефіцієнт дисконтування для $j$-го періоду часу; $FR_j$ – потреба у фінансових ресурсах в $j$-ий період часу, грош. од.; $FV\ i$ – можливий обсяг залучення фінансових ресурсів з $i$-го джерела, грош. од.

Відповідно до представленої економіко-математичної моделі оптимальним буде таке поєднання джерел фінансування, за якого значення цільової функції буде максимальним. При цьому вартість фінансових ресурсів, що використовуються в $j$-ий період часу, має дорівнювати потребам у них у цей же період, при цьому фінансові ресурси, що залучаються з $i$-го джерела, не повинні перевищувати можливого потенціалу цього джерела фінансування з урахуванням графіків залучення фінансових ресурсів та повернення позики.

З огляду на особливості поточної діяльності аграрних підприємств модель ефективного фінансування включає визначення теперішньої вартості фінансових ресурсів. Тобто, при інших рівних умовах майбутня вартість буде тим вищою, чим нижча середньозважена вартість джерел фінансування, або мінімізація останнього еквівалентна максимізує вартість аграрного підприємства. Орієнтація на найвищий рівень доходності (рентабельності) з економічної точки зору цілком виправдана. І формування виробничих та інвестиційних програм для її забезпечення – це найбільш раціональний підхід до залучення джерел фінансування. Реалізація такого підходу передбачає, в першу чергу, наявність можливостей для товарної та регіональної диверсифікації виробництва, а також існування інших альтернатив фінансування. На сучасному етапі економічного розвитку більшість аграрних підприємств не має достатніх можливостей для товарної диверсифікації, а локалізація виробництва на конкретних земельних ділянках обмежує її регіональну складову. З цього погляду для аграрних підприємств бюджетні обмеження в обсягах фінансування мають більше значення, ніж вибір альтернативних можливостей за критерієм найбільшого рівня доходності (рентабельності). Тому для оптимального поєднання джерел і методів фінансування дуже важливим є зміна вартості позикових джерел.

Вартість джерел фінансування розраховується у процентах за формулою:

$$V_c = D_d S_d + D_a S_a, \quad (2)$$

де $V_c$ – вартість джерел фінансування; $D_d$ – частка боргу в загальному обсязі фінансового забезпечення; $S_d$ – вартість боргових зобов'язань; $D_a$ – частка акціонерного капіталу в фінансовому забезпеченні; $S_a$ – вартість акціонерного капіталу.

Вартість боргових зобов'язань (у частках) розраховується за формулою:

$$S_d = \frac{P}{100} - \frac{N}{100}\frac{R_f + 3}{100}, \quad (3)$$

де $P$ – процентна ставка кредиту %; $N$ – ставка податку на прибуток (%); $R_f$ – процентна ставка рефінансування НБУ з урахуванням податкових пільг (%).

Поряд із збільшенням вартості аграрного підприємства необхідно забезпечувати зниження вартості позикових джерел і підвищувати вартість власного джерела (акціонерного). При цьому вартість $D_d S_d$ мінімізується до рівня самих ліквідних фінансових ресурсів у структурі власних оборотних засобів (робочого капіталу), а вартість $D_a S_a$ максимізується до необхідної частки чистого прибутку для самофінансування з врахуванням виплати високих дивідендів (вище за високі депозитні ставки банків).

Вартість джерел фінансування може відображати нерівнозначність залучення зовнішніх джерел і акціонерного капіталу, тоді необхідно оцінювати загальну середньозважену вартість. Проте слід мати на увазі, що випуск занадто великої кількості акцій неможливий через обмеження активів підприємства або невигідний з причини конкуренції на фінансовому ринку при небезпеці втрати контролю над виплатою дивідендів та інших чинників. Тому при прийнятті управлінських рішень про залучення фінансових ресурсів для фінансування господарської діяльності аграрного підприємства, необхідно обирати той варіант, що реалізовує мінімальну вартість позикових джерел і максимальну вартість власного (акціонерного):

$$V_c = optV_{ci} = (\min(D_d S_d) + \max(D_a S_a))i, \quad (4)$$

де $V_{ci}$ – $i$-й варіант формування джерел фінансування підприємства.

Для досягнення мінімальної вартості позикових джерел перешкодами можуть стати обмеження за найбільш вигідними джерелами фінансування. Проект є вигідним, якщо його рентабельність перевищує середню оптимальну вартість фінансування господарської діяльності аграрних підприємства, у протилежному випадку – проект, який є прибутковим, але рентабельність нижче середньої, може негативно вплинути на збільшення загальної заборгованості суб'єкта господарювання, знижуючи його фінансову стійкість. Таким чином, оптимальна структура фінансування і співвідношення методів внутрішнього і зовнішнього фінансування повинні визначатися за критерієм забезпечення максимальної ринкової вартості аграрного підприємства. При стабільному рівні фінансових ресурсів, доходу і ринкових активів, частка боргового фінансування може бути високою в загальному обсязі фінансового забезпечення аграрного підприємства. І навпаки, нестабільний рівень фінансових ресурсів, із використанням специфічних активів, провокує консервативну політику підприємства по відношенню до частки боргового фінансування, забезпечуючи домінування власних джерел і внутрішнього фінансування.

Стратегічно і тактично при фінансуванні господарської діяльності важливо використовувати типову залежність між індикатором ефективності фінансування і ринковою вартістю аграрного підприємства. Збільшення ринкової вартості аграрного підприємства відбувається за рахунок залучення фінансування ззовні. На рис. 1 відображено як приклад відповідності точка $max\uparrow$ ринкової вартості аграрного підприємства, де позикові джерела досягають $min\downarrow$ перевищення власних джерел. Подальше збільшення індикатора ефективного фінансування призводить до диспропорції між власними і позиковими джерелами, знижує фінансову стійкість аграрного підприємства, збільшує ризик фінансування.

Проте, досягнувши максимального значення, індикатор ефективного фінансування починає знижуватись з причин ризику банкрутства, підвищення необхідних виплат дивідендів, збільшення процентних ставок за користування кредитними ресурсами. Вирішуючи проблему фінансування господарської діяльності за рахунок інвестиційних проектів слід брати до уваги різні можливі варіанти структури джерел фінансування, необхідні для їх реалізації, а також враховувати їх вплив на ринкову вартість аграрного підприємства.

**Рис. 1. Залежність ринкової вартості аграрного підприємства від параметрів індикатора ефективного фінансування**

*Джерело: розробка автора*

Існують певні відмінності у використанні операційного та фінансового важеля в якості індикатора ефективного фінансування аграрного підприємства. Так, використання операційного важелю в якості індикатора ефективного фінансування аграрного підприємства пов'язано з особливостями та обмеженнями. По-перше, виробництво кількох видів продукції є характерною властивістю більшості з них. І, по друге, існує певна специфіка формування виробничих витрат та проблема з їх поділом на постійні й змінні. Використання ж ефекту фінансового важелю, коли доходність (рентабельність) поточної діяльності суттєво нижча від ціни залучених джерел, втрачає всякий сенс, оскільки веде до негативного результату. Для аграрного підприємства нині прибуток не є базою оподаткування. Тому механізм «податкового щита» не діє. Можна припустити, що в майбутньому ситуація зміниться. Однак і в цих умовах його вплив на зниження середньозваженої вартості джерел фінансування навряд чи може бути істотним. Тому, комплексний підхід до оптимізації структури фінансування аграрних підприємств передбачає обґрунтування умов забезпечення останніх власними, позиковими та залученими джерелами (рис. 2).

Оптимізаційна модель структури фінансування в умовах динамічного середовища визначає джерела ефективного залучення фінансових ресурсів аграрних підприємств. Але, визначаючи переваги того чи іншого джерела фінансування аграрних підприємств, акцент дослідження необхідно зміщувати у бік існуючого дисбалансу між виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності, що провокує розбалансованість процесу щодо створення нових ресурсів – майнових активів (власних компетенцій), які в ідеалі неможливо копіювати конкурентам. При цьому на початковому етапі дії фінансового потенціалу суб'єкта аграрного спрямування мають використовуватися параметри внутрішньогосподарського середовища – вихід продукції: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною; рівень забезпечення техніко-технологічним устаткуванням та обладнанням, організації виробництва, праці й управління.

Далі обираються параметри «входу» (мають бути конкурентоспроможними): потреба в фінансових та інформаційних ресурсах з метою реалізації внутрішніх процесів. Необхідність в інформаційних ресурсах визначається після дослідження вимог до виробничого потенціалу аграрних підприємств та параметрів його зовнішнього середовища (політичні, економічні, соціально-демографічні умови, інфраструктура). Зворотний комунікаційний зв'язок між параметрами «вхід» та «вихід» є необхідний для адаптації фінансової складової суб'єктів господарювання аграрного спрямування до параметрів ринкового середовища, які забезпечують високу якість реалізації господарського процесу.

Орієнтація суб'єкта на забезпечення потреб у фінансуванні, означає, що формування будь-якого елемента структури джерел фінансових ресурсів має ґрунтуватися на аналізі та плануванні (прогнозуванні) ринкових перевагах, конкурентоздатності, кредито-, та платоспроможності. При цьому пріоритетом вибору моделі фінансування господарської діяльності аграрного підприємства є: підвищення якості реалізації фінансового потенціалу (вихідні критерії) відповідно до потреб споживачів; економія фінансових ресурсів за рахунок підвищення якості кінцевої продукції або послуги.

Пошук нових, оригінальних управлінських рішень для задоволення існуючих фінансових потреб господарської діяльності аграрних підприємств розглядається як сукупність фінансових ресурсів та їх властивостей, які визначають механізм дії фінансового потенціалу, зорієнтовують потенційних споживачів на необхідний обсяг фінансування виробництва, фінансову стійкість, конкурентоздатність та платоспроможність. При цьому постійне планування технологічного процесу для виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції з меншої ресурсоємністю забезпечує інтенсивність відтворення виробничого потенціалу та потребу в фінансуванні власними джерелами. Це означає, що основним напрямом планування (прогнозування) фінансової складової господарської діяльності аграрних підприємств є обов'язкове порівняння кращого періоду ефективного використання фінансових ресурсів та формування фінансових показників, скоригованих на зміну податкового навантаження, рівня інфляції, процентних ставок за кредитні послуги, тобто до початку залучення фінансових ресурсів в технологічний процес, із показниками минулих періодів.

Зазначимо, що матеріальною основою фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси, а величина фінансового потенціалу є результатом спільних зусиль щодо реалізації його компонентів, які, залежно від інтересів власників, може бути виражений або обсягом капіталізованого прибутку та позиковими (залученими) джерелами фінансування, що формується господарюючим суб'єктом на протязі довгострокового періоду, або його доданою вартістю в короткостроковому періоді (рис. 3). Механізм дії фінансового потенціалу припускає виділення проміжних рівнів використання фінансових можливостей аграрного підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, який формується як результат використання і взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, організаційного,

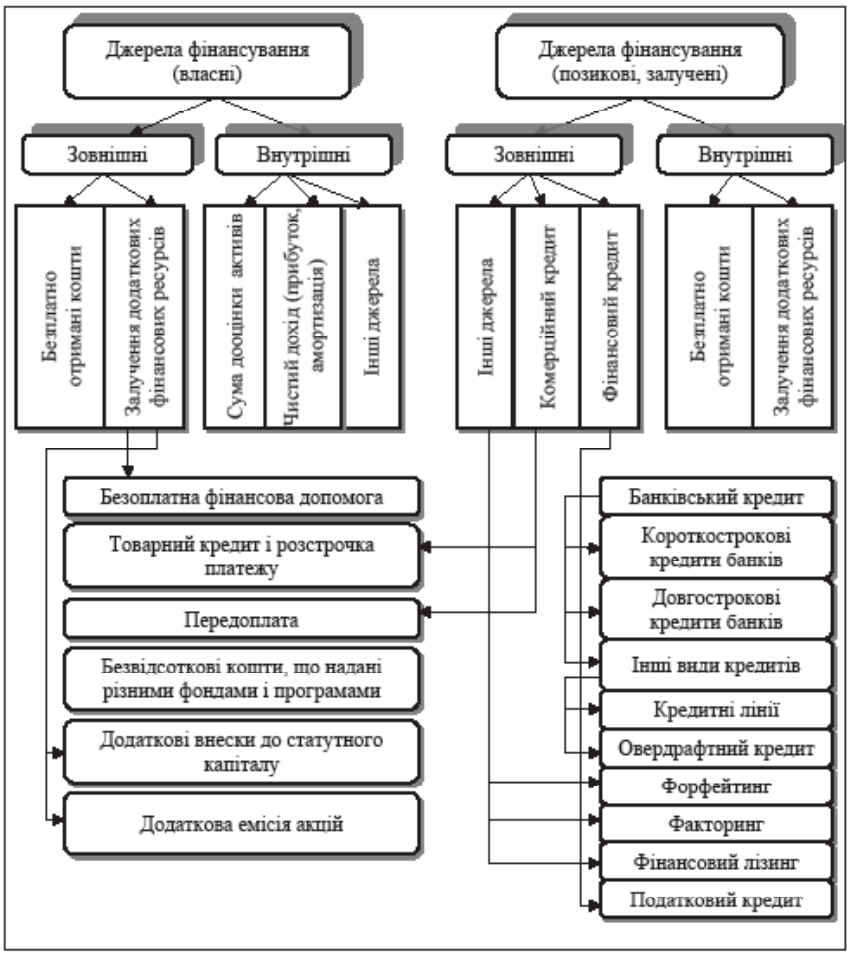



**Рис. 2. Багаторівнева структура фінансування аграрних підприємств**

*Джерело: розробка автора*

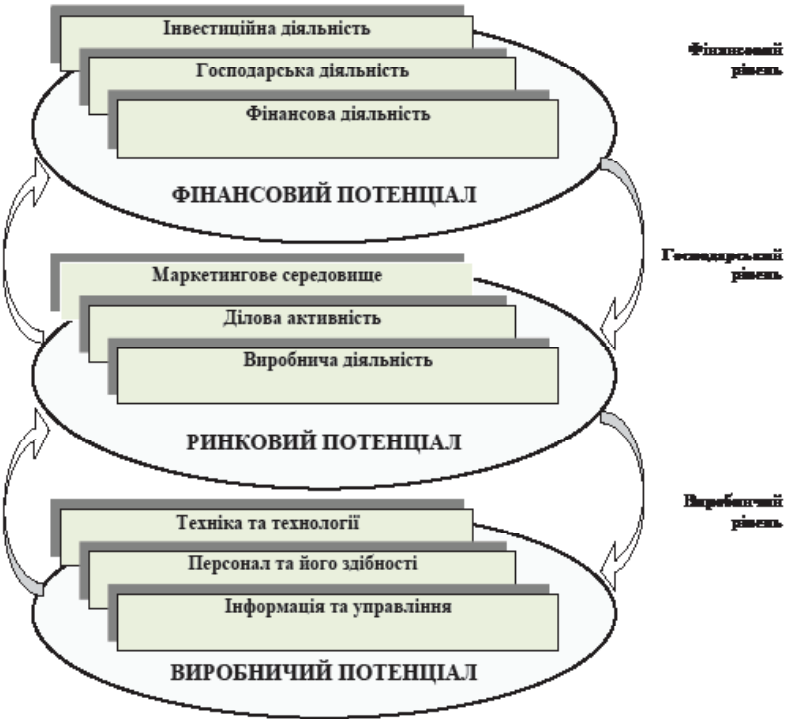



**Рис. 3. Механізм дії фінансового потенціалу в господарській діяльності аграрних підприємств**

*Джерело: розробка автора*

кадрового елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяги виробництва продукції.

Сполучною ланкою між нижнім виробничим і фінансовим рівнями є ринковий потенціал, який формується як результат прояву компонентів виробництва й ділової активності аграрного підприємства, необхідних для задоволення потреб ринку в певному обсязі сільськогосподарської продукції в умовах існуючого маркетингового середовища. Результатом реалізації ринкового потенціалу є реальний обсяги продажу (дохід від реалізації продукції, робіт, послуг) та формування фінансових резервів.

Сфера обігу сільськогосподарської продукції повинна залишатися обслуговуючою та підпорядкованою по відношенню до сфери виробництва, сприяти прискоренню кругообігу фінансових ресурсів на стадії реалізації фінансового потенціалу аграрного підприємства.

Висновки з проведеного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Формування комплексної моделі фінансування, яка реалізує механізм дії фінансового потенціалу в господарській діяльності аграрних підприємств залежить від ступеня відповідності структурних елементів фінансування в межах господарської ланки, які безпосередньо пов'язані з функціональною властивістю фінансових ресурсів. При цьому збільшується ризик невизначеності в вартісній основі залучених ресурсів. Для її зменшення необхідно визначати функціональну взаємозалежність компонентів фінансування, що породжують якісно нову властивість механізму дії фінансового потенціалу – формувати фінансову складову господарської діяльності аграрних підприємств, підвищуючи платоспроможність та фінансову стійкість останніх. Крім того, конструкція багаторівневої структура фінансування аграрних підприємств дозволяє корегувати частку фінансових ресурсів в оборотних активах за їх ліквідністю та ризикованістю з метою підвищення прибутковості господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Модель ефективного фінансування матиме право на життя лише за умови стабільного економічного розвитку фінансового ринку, який визначає вартість джерел фінансування, що спрямовуються в операційний цикл аграрних підприємств у вигляді активних (мобільних) інструментів фінансового потенціалу. Також, представлена модель може використовуватись у довгостроковому періоді для розрахунків майбутнього розвитку аграрних підприємств. Основний акцент робиться на здійснення аналізу залежності прибуткової діяльності або ділової активності аграрних підприємств, використовуючи як фактори впливу величину державної фінансової підтримки, обсяг короткострокових та довгострокових банківських кредитів та обсяг фінансових ресурсів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємництва: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: Вид-во ЛДФЕІ Мінфіну України, 2000. – 246 с.
2. Вдовенко Л.О. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері: [монографія] / Л.О. Вдовенко. – Вінниця: ФОП Корзун Д.Ю., 2013. – 378 с.
3. Дем'яненко М.Я. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств України: теорія і практика: монографія / М.Я. Дем'яненко, О.І. Зуєва. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 190 с.
4. Дорошенко Т.В. Формування оптимальної структури фінансування на підприємстві // Фінанси України. – 2012. – № 9(82). – С. 134–137.
5. Костіна Н.І. Фінансове прогнозування: методи та моделі: [навч.посіб.] / Н.І. Костіна, А.А. Алєксєєв, О.Д. Василик. – К.: «Знання». – 1997. – 183 с.
6. Лактионов М.В. Системный подход в менеджменте / М.В. Локтионов. – М.: Генезис. – 2000. – 288 с.
7. Лупенко Ю.О. Формування перспективної моделі сільського господарства України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК – 2012. – № 11. – С. – 10-14.
8. Непочатенко О.О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств: монографія / О.О. Непочатенко. – Умань: УВПП, 2007. – 456 с.
9. Орехов С.А. Оборотные средства корпоративных объединений: теоретические и практические аспекты статистического анализа /С. А. Орехов. – М.: БУКВИЦА, 2010 . – 157 с.
10. Просветов Г.И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения: [учеб.-метод. пособ.] / Г.И. Просветов. – М.: Изд-во РДЛ, 2005. – 288 с.
11. Трусова Н.В. Формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / Н.В. Трусова. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2015. – 354 с.
12. Федосов В., Опарін В., Льовочкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

УДК 368

**Билінська О.Б.**
*здобувач*
*Університету банківської справи*

# МЕТОДИ ФІНАНСУВАННЯ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ

У статті розглянуто механізми фінансування систем страхування, які є головними суспільно-політичними задачами для підтримання фінансової стабільності загалом. Відображено аналіз основних типів фінансування систем страхування, які впливають на побудову системи страхування депозитів у майбутньому. Проведено аналіз переваг та недоліків кожного типу фінансування систем страхування. Розглянуто системи страхування депозитів, які мають обмежені фінансові ресурси для фінансування своєї діяльності та ресурси, що належать владі в разі виникнення надзвичайної ситуації.

**Ключові слова:** фінансування постфактум, механізм фінансування, авансове фінансування, гібридне фінансування, страхування вкладів.

**Былинская О.Б. МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ**
В статье рассматриваются механизмы финансирования систем страхования, которые являются главными общественно-политическими задачами для поддержания финансовой стабильности в целом. Отражено анализ основных типов финансирования систем страхования, которые влияют на построение системы страхования депозитов в будущем. Проведен анализ преимуществ и недостатков каждого типа финансирования систем страхования. Рассмотрены системы страхования депозитов, которые имеют ограниченные финансовые ресурсы для финансирования своей деятельности и ресурсы, принадлежащие власти в случае возникновения чрезвычайной ситуации.

**Ключевые слова:** финансирование постфактум, механизм финансирования, авансовое финансирование, гибридное финансирование, страхование вкладов.

**Bylinska O.B. METHODS OF FINANCING DEPOSIT INSURANCE**
In the article the financing mechanisms of insurance, which are major social and political problems for the maintenance of financial stability as a whole. Shows the main types of insurance funding that affect the creation of a system of deposit insurance in the future. The analysis of the advantages and disadvantages of each type of insurance funding. The system of deposit insurance, which have limited financial resources to fund its activities and resources that belong to authorities in the event of an emergency.

**Keywords:** financing after the fact, the mechanism of financing, pre-financing, hybrid financing, deposit insurance.

**Постановка проблеми.** Головними суспільно-політичними завданнями системи страхування депозитів є сприяння підтримці фінансової стабільності за допомогою захисту фінансової системи від відтоку вкладів, а також гарантувати збереження і ліквідності депозитів малих вкладників. Деякі страховики депозитів мають більш широкі функції, які можуть включати відповідальність за своєчасне і ефективне, з точки зору витрат, врегулювання неспроможності збанкрутілих фінансових інститутів. При виборі найбільш правильного для конкретної країни механізму фінансування необхідно брати до уваги цілий ряд характерних рис її економіки і фінансової системи. Цілі державної політики, загальний стан економіки, структура вкладів, різні аспекти фінансової галузі, а також інші фактори, що впливають на стабільність системи страхування депозитів. Завдання, які стоять перед різними учасниками системи підтримки фінансової стабільності, також важливі і вони відрізняються в кожній країні одна від одної.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням основних механізмів функціонування для ефективних систем страхування вкладів займаються провідні вітчизняні та закордонні вчені-економісти, зокрема: Смовженко Т., Огієнко В., Серветник І., Лаврушина О., Соколова Ю., Бенджамін С., Кромшродер Б. та інші.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у вдосконаленні системи страхування депозитів через фінансування, яке є найважливішим фактором, що впливає на ефективність системи страхування депозитів і на підтримку довіри суспільства до неї, а також до банківської системи. Недостатнє фінансування може призводити до затримок з врегулюванням неспроможності збанкрутілих банків і втрати довіри до системи страхування депозитів.

Методологічною основою дослідження стали різні підходи до фінансування, що застосовуються страховиками депозитів та побудови механізмів фінансування, які тісно пов'язані з системою страхування депозитів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Адекватні механізми фінансування є критично важливим фактором, що впливає на ефективність системи страхування депозитів. Система страхування депозитів повинна мати у своєму розпорядженні всі механізми фінансування, необхідні для забезпечення швидкого відшкодування вимог вкладників. Авансове фінансування вимагає накопичення і підтримки фонду для задоволення страхових вимог і покриття супутніх витрат до того, як відбудеться неплатоспроможність того чи іншого банку-учасника. У системах, що фінансуються постфактум, грошові кошти виплачуються тільки після того, як один з банків стає неплатоспроможним. Банки-учасники повинні оплачувати витрати по страхуванню депозитів, оскільки вони і їхні клієнти отримують пряму вигоду від наявності ефективної системи страхування депозитів. У авансовому фінансуванні є набагато більше переваг, ніж недоліків, особливо в плані забезпечення швидкого відшкодування застрахованих вимог вкладників, дотримання спокою населення, а також як засіб, що дозволяє уникнути проциклічний вплив страхових внесків.

Для того щоб ефективно виконувалися функції, страховику депозитів необхідно або володіти достатніми фінансовими ресурсами, або механізмами, що дозволяють йому швидко отримати необхідні кошти. Фінансові ресурси потрібні для покриття витрат по виплаті відшкодування за застрахованими депозитами в разі неплатоспроможності того чи іншого інсти-

туту, для покриття операційних витрат, пов'язаних з виплатою відшкодування, а також для врегулювання неспроможності збанкрутілих інститутів, в разі відповідальності за це страховика. Недостатнє фінансування може привести до того, що фінансова система буде чутливою до мінімальних коливань в банківській системі, а врегулювання відшкодування гарантованих вкладів буде затягуватися, що, в свою чергу, призведе до значного зростання витрат суспільства. Також необхідно визнати, що система страхування депозитів, діючи поодинці, не може підтримувати банківську систему в здоровому стані. Необхідні також такі компоненти, як сильний банківський нагляд і кредитор останньої інстанції.

Тип фінансування також має важливий вплив на побудову системи страхування депозитів. Залежно від того, чи збираються кошти авансовим методом (заздалегідь), постфактум (коли виникає потреба) або комбінацією цих двох типів фінансування, будуть визначатися характеристики систем страхування депозитів. На архітектуру системи також впливають джерела фінансування, а саме, це застраховані інститути або гарантії держави. У той же час, різні характеристики системи, такі як система внесків, інвестиційна політика та розподіл збитків, самі можуть впливати на механізми її фінансування.

Авансове фінансування вимагає накопичення і підтримки фонду для покриття витрат по відшкодуванню застрахованих депозитів, а також супутніх витрат до того, як відбудеться неплатоспроможність того чи іншого інституту-учасника. Він формується банками-учасниками за допомогою сплати ними внесків, а також за рахунок інших джерел. Система з авансовим фінансуванням є більш регламентованою, ніж інші системи, адже кошти повинні бути в наявності ще до того, як в них виникне потреба. Розуміючи про те, що кошти вже накопичені і фонд гарантування вкладів добре управляє, він може переконувати вкладників, що їх застраховані депозити знаходяться в безпеці. Це допомагає мінімізувати ризик несподіваного вилучення вкладів і переростання такого вилучення у відтік депозитів в банках.

Крім того, система з авансовим фінансуванням також має перевагу в тому, що вона більш справедлива, ніж система з фінансуванням постфактум. Це пояснюється тим, що всі інститути-учасники, включаючи ті, які стали неплатоспроможними, беруть участь у фінансуванні системи за допомогою сплати внесків до фонду. Авансове фінансування допомагає уникати ситуацій, коли добре керовані фінансові інститути субсидують ті, які управляються гірше, через систему страхування депозитів. І, як контраст цьому, в системі, що фінансується виключно постфактум, в разі виявлення одного з членів системи неплатоспроможним потрібно буде негайно зібрати внески з тих банків, що є діючі.

Система з авансовим фінансуванням розподіляє вартість страхових збитків за часом, оскільки страхові внески збираються з урахуванням збитків, що очікуються в довгостроковій перспективі. Крім того, вона володіє характеристиками антициклічності і захисного буфера для галузі. Фонд гарантування продовжує накопичувати внески в стабільній економічній ситуації, коли збитки можуть бути незначними, як запас, на випадок виникнення потреб у фінансових ресурсах в майбутньому, коли економічна ситуація може стати менш сприятливою, а збитки значнішими. Таким чином, вона дозволяє уникати ще більшого ослаблення банківської системи в разі віднесення банку до категорії неплатоспроможних.

З точки зору інститутів-учасників, якщо порівнювати з системою, що фінансується постфактум, система з авансовим фінансуванням може на перший погляд представлятися більш дорогою, оскільки вона передбачає реальні витрати щодо розміру майбутніх витрат банків-учасників на страхування депозитів, а необхідні авансові платежі, які вимагаються від інститутів, можуть зменшувати обсяг ресурсів, що залишаються в їхньому розпорядженні для покриття їх власних збитків.

Інші вважають, що недоліком систем з авансовим фінансуванням є те, що вони можуть посилювати моральну шкоду, властиву системам страхування депозитів. Це твердження аргументується тим, що сама наявність заздалегідь сформованого фонду гарантування може знижувати зацікавленість інститутів в здійсненні моніторингу прийняття ризиків і встановлення санкцій за це.

Таким чином, авансове фінансування має ряд переваг. По-перше, воно забезпечує наявність накопиченого запасу засобів, що дозволяє забезпечити швидке відшкодування застрахованих вимог вкладників. По-друге, більш справедливо збирати внески до визнання будь-якого банку неплатоспроможним, ніж після, оскільки всі учасники системи, включаючи тих, хто перейшов до категорії неплатоспроможних, допомагають фінансувати її витрати. По-третє, авансове фінансування дозволяє уникати проциклічного ефекту. Нарешті, наявність фонду гарантування, з коштів якого можна виплачувати відшкодування вкладникам, підвищує довіру суспільства до страхування депозитів і до банківських систем. Тобто, авансове фінансування найкраще відображає механізми для досягнення цілей, що стоять перед системами страхування депозитів.

У системах, що **фінансуються постфактум**, внески або збори з інститутів збираються тільки тоді, коли з'являється неплатоспроможний банк і тут немає ніяких авансових платежів. Системи, що фінансуються постфактум, часто не передбачають наявності закріпленого обов'язку брати участь у покритті витрат на виплату відшкодування вкладникам. Саме тому, системи з фінансуванням постфактум є менш справедливими по відношенню до решти інститутів, оскільки неплатоспроможний інститут не братиме участі в покритті витрат по виплаті відшкодування його вкладникам, адже ці витрати будуть нести ті інститути, що працюють на банківському ринку.

Якщо говорити про плюси системи, що фінансується постфактум, то вона є менш обтяжливою в періоди, коли віднесення банків до неплатоспроможних не відбувається або ці явища є рідкісними, оскільки внески не збираються на постійній основі. Прихильники фінансування постфактум стверджують, що цей підхід є менш дорогим в довгостроковому плані, оскільки він не передбачає адміністративних витрат, пов'язаних з постійним збором внесків та управлінням ресурсами фонду гарантування.

Ці системи вимагають наявності ефективного банківського нагляду і краще працюють при відносно стабільній ситуації, коли відбувається рідкісне явище як віднесення банку до категорії неплатоспроможних. Ряд європейських країн, які не стикалися з банківськими кризами в 1989 і 1990 роки, такі як Австрія та Голландія використовують системи, що фінансуються постфактум, і не мають фонду гарантування для виплати відшкодування в разі неплатоспроможності банків.

При відсутності страхового фонду гарантування рівень ризиків, що загрожують інститутам-учасни-

кам, зростає, оскільки від них може знадобитися сплатити чималі суми в якості внесків або зборів протягом короткого проміжку часу для того, щоб забезпечити виплату відшкодування вкладникам збанкрутілих інститутів. Якщо розорення відбуваються під час економічного спаду, то банкам, які працюють на банківському ринку доведеться зробити великі платежі в невдалий час, коли їх власне фінансове становище знаходиться під питанням. Ця проциклічна риса систем, що фінансуються постфактум, може збільшувати волатильність фінансового ринку і підвищувати системний ризик до надмірного рівня.

Системи, що фінансуються постфактум, породжують більший фінансовий ризик для держави. Коли один з будь-яких банків стає неплатоспроможним, уряд може відмовити фонду гарантування надавати фінансову підтримку, адже, в періоди економічних спадів, держава теж відчуває нестачу фінансових ресурсів. Уцілілі банки можуть аргументувати свою позицію тим, що не вони є винуватцями того, що банк став неплатоспроможним, і що якщо їм доведеться здійснити великі платежі в систему страхування депозитів, це може невиправдано підірвати їх фінансове становище, а також зашкодити фінансовій системі в цілому. Фінансування банками зобов'язань системи страхування депозитів може, відповідно, породити потребу в більш глобальному порятунку банків.

Нарешті, швидка виплата відшкодування вкладникам може бути затримана в разі, якщо в системі фінансується постфактум може не бути процедур та кваліфікованого персоналу, який буде збирати внески або збори і розподіляти між вкладниками отримані кошти в якості страхового відшкодування. Намір влади зібрати гроші з тих, що вижили банків після розорення одного або декількох з них може сприйматися з недовірою, особливо під час фінансових потрясінь. Якщо взяти до уваги ці міркування, то, при інших рівних умовах, система з авансовим фінансуванням може бути більш ефективною в разі відтоку депозитів.

Хоча більшість систем з фінансуванням постфактум не відмовляються від нього на користь авансового фінансування, новостворювані системи, як правило, передбачають авансове фінансування. На практиці більше 80 відсотків систем страхування депозитів світу передбачають авансове фінансування. Тенденція останнього часу, коли все більшого поширення набувають системи з авансовим фінансуванням, оскільки є приклад міжнародного поширення прогресивного досвіду в функціонуванні систем підтримки фінансової стабільності.

**Гібридне фінансування** поєднує характеристики і авансового і постфактум. Воно передбачає формування фонду гарантування за рахунок внесків та інших перерахувань, а також передбачає механізм отримання коштів від інститутів-учасників постфактум, в якості спеціальних внесків або кредитів (при виникненні в цьому необхідності). Системи з гібридним фінансуванням є досить поширеними. Може бути створений фонд гарантування, який фінансується авансовим методом, і крім того, страховик депозитів може бути наділений повноваженнями стягувати внески постфактум – для покриття дефіциту фонду гарантування. При авансовому фінансуванні при дуже несприятливих обставинах, таких як руйнування великого інституту або системна криза, збитки можуть перевищити ресурси фонду гарантування, і може знадобитися тимчасове збільшення внесків або необхідно звернутися за підтримкою (наприклад, до держави або за кредитною лінією).

Таблиця 1

**Порівняння авансового фінансування і фінансування постфактум**

| Назва | Авансове фінансування | Фінансування постфактум |
|---|---|---|
| **Ефективність** | | |
| ліквідність страховика депозитів | є | немає |
| платоспроможність страховика депозитів | є | немає |
| обмін інформацією | є | немає |
| нагляд, включаючи оцінку ризиків і управління ризиками | є | немає |
| встановлення ставок внесків з урахуванням ризиків з метою заохочення інститутів різних типів до надійного ведення бізнесу та забезпечення справедливості внесків | є | немає |
| розподіл внесків за часом для підвищення стабільності | є | немає |
| потенціал для резервної підтримки державою | є | немає |
| довіра вкладників | є | немає |
| **Економічність** | | |
| операційні витрати | немає | є |
| питання, що стосуються управління коштами, а саме оптимізація цільового розміру | немає | є |

Отже, на практиці, вибір може мати характеристики як авансового, так і постфактум фінансування.

Таким чином, якщо в якості завдання визначено захист малих вкладників від наслідків визнання банку неплатоспроможним, а не сприяння підтримці стабільності фінансової системи в цілому, може бути досить і системи, що фінансується постфактум. Якщо фінансова система стійка і є багаторічний досвід ефективного банківського нагляду, фонд гарантування, який фінансується за рахунок авансових внесків, може не бути такою ж необхідністю, як в інших країнах.

Крім стандартних підходів до фінансування існують деякі альтернативні варіанти фінансування, які можуть мати потенціал для того, щоб поліпшити становище вкладників і страховика депозитів за допомогою перекладення ризику на третіх осіб, такі як перестрахування через випуск катастрофічних облігацій, кредитні деривативи, крос-гарантії банків-учасників і створення міждержавних фондів для страховиків.

Перекладання ризику зазвичай здійснюється страховими компаніями, що займаються страхуванням майна та цивільної відповідальності, за допомогою укладення контрактів на перестрахування з перестрахувальними компаніями. Страхова галузь, у зв'язку з цим, стала виходити на фінансові ринки для задоволення своїх потреб в капіталі. Тобто, для захисту від надзвичайних ризиків були створені нові інструменти, такі як катастрофічні облігації і катастрофічні опціони. Катастрофічна облігація як традиційна облігація, за винятком того, що вона не підлягає викупу або погашенню в разі настання певної «катастрофічної» події. Таким чином, власник такої облігації виступає в ролі страховика на випадок певної катастрофи. Крім того, цей механізм усуває кредитний ризик для застрахованого.

Система страхування депозитів несе катастрофічний ризик, оскільки має справу з відносно низькою ймовірністю потенційного понесення великих втрат. Технологія перекладання ризику, що застосовується в страхуванні майна і відповідальності могла б бути застосована і при страхуванні депозитів, відповідно страховик депозитів міг би переводити частину своїх ризиків за допомогою випуску катастрофічних облігацій. Ці облігації не підлягали б погашенню у разі, якщо втрати страховика депозитів перевищать певну фіксовану величину протягом заданого проміжку часу.

Для систем страхування депозитів, які не мають доступу до резервного фінансування з боку держави, катастрофічні облігації могли б давати можливість залучати додатковий капітал і підвищувати свою платоспроможність, а також, можливо, і ліквідність. Що стосується систем, що мають доступ до державного резервного фінансування, ці інструменти не будуть мати істотного впливу на їх ліквідність або платоспроможність. Швидше потенційна вигода буде виражатися в створенні активного ринку таких цінних паперів, який міг би виникнути. Такий ринок ризиків системи страхування депозитів стимулював би визначення інвесторами ринкової ціни таких ризиків. Це могло б допомогти страховикові депозитів декількома способами, адже допомогло б коригувати рівень ставок внесків. Це також служило б сигналом страховику про те, як оцінюється ринком його ефективність в здійсненні нагляду за учасниками системи і управління ризиками. При виникненні фінансової кризи, капітал, отриманий від інвесторів, був би в наявності для покриття втрат, але втрати деяких з інвесторів в такі облігації могли б серйозно послабити їх положення і мати інші негативні наслідки.

Незважаючи на теоретичну ефективність таких облігацій, у них є і недоліки. По-перше, випуск таких цінних паперів як «катастрофічні» облігації пов'язане зі значними витратами. Крім того, додаткові витрати потрібні на управління та інвестування залученого капіталу. По-друге, інвесторів може налякати припущення, що вони будуть мати менше інформації, ніж страховик депозитів, відповідно вони зажадають певну премію за ризик, щоб захистити себе. По-третє, тут може виникати проблема моральної шкоди. Зокрема, рішення про оголошення банку неплатоспроможним зазвичай знаходиться в компетенції наглядового органу і / або страховика депозитів. Якщо таке рішення дозволить страховику або іншому органу отримати капітал третіх осіб, у них може виникати стимул до того, щоб його прийняти. Відповідно, механізм, застосований для розгляду з проблемними інститутами, повинен буде бути ясним і прозорим. Нарешті, для того, щоб цей механізм був ефективний, необхідно, щоб ці цінні папери торгувались на досить ліквідному ринку, які важко буде забезпечити в країнах з відносно невеликими фінансовими ринками.

Що стосується ще одного типу альтернативного фінансування, то це є перекладання ризику за допомогою кредитних деривативів, адже страховик депозитів може розглядатися як утримувач і керуючий портфелем кредитних ризиків. Дійсно, коли банк стає неплатоспроможним, відбувається дефолт по кредиту для його вкладників, і нестача коштів покривається страховиком депозитів. Однак на відміну від багатьох ситуацій з керуванням портфеля, страховик депозитів має дуже обмежені можливості в плані визначення складу свого портфеля. Страховик депозитів може втручатися коли банківська ліцензія відкликається і він може закрити банк, що став неплатоспроможним, але в іншому він займає дуже пасивну позицію в структурі свого портфеля зобов'язань. Як наслідок цього, страховики депозитів в країнах, що мають концентровану банківську систему, фактично мають концентрований портфель кредитних ризиків. Кредитні деривативи дають можливість змінювати структуру портфеля кредитних ризиків. Зокрема, концентрація і сукупний ризик можуть бути знижені за рахунок кращої диверсифікації.

Хоча такі угоди в теорії можуть бути виправданими і привабливими, слід визнати, що вони породжують ряд проблем і сумнівів. По-перше, навіть якщо контракт не передбачатиме платежу, очевидно, що будуть виникати операційні витрати, пов'язані з його укладенням та виконанням. По-друге, страховик депозитів, в цьому випадку, буде нести кредитний ризик, щодо якої він не правомочний здійснювати моніторинг. По-третє, він також буде знаходиться в ситуації асиметричності інформації. По-четверте, цей контракт буде породжувати певний кредитний ризик щодо контрагента, тобто, страховик депозитів може допустити дефолт за своїми зобов'язаннями. Крім того, тут також є потенціал для виникнення моральної шкоди, оскільки і в цьому випадку закриття банку дозволятиме отримувати компенсацію і, відповідно, виникають стимули до прийняття такого рішення. Ці міркування говорять про те, що страховики депозитів повинні мати аналогічну платоспроможність і аналогічний доступ до інформації, а також повноваження щодо закриття банків. Потрібні були б також угоди на випадок виникнення системної кризи, що дозволять уникати того, що дії однієї країни будуть несприятливі для іншої. Загалом, ці країни повинні бути здатні покластися один на одного.

Також, як альтернатива фінансування існує крос-гарантія, яка пропонується в якості альтернативи звичайному авансовому фінансуванню систем страхування депозитів. Такі схеми зазвичай припускають наявність системи банків-учасників, які гарантують застраховані депозити один одного. Системи страхування депозитів на основі крос-гарантій існували в США в XIX столітті, а в даний час так працюють приватні системи страхування депозитів в Німеччині та Австрії. У цих системах кожен банк-учасник відповідає за виконання зобов'язань будь-якого з інших банків, що входять в систему, який стає неплатоспроможним. Щоб така система працювала ефективно, кожен банк-учасник повинен здійснювати моніторинг стану інших банків-учасників, щоб мінімізувати свою схильність до ризику. Це вимагало б певного вибіркового моніторингу або механізму регулювання, за допомогою якого банки учасники мали б право впливати один на одного і нести один перед одним відповідальність, або безпосередньо, або побічно, через встановлення розмірів страхових внесків, за дії інших банків, що входять в систему.

Хоча ця модель має ряд переваг, у неї також є і багато недоліків. В тому числі зниження рівня конкуренції і дестимулювання фінансових інновацій. Такі системи часто виявляються нездатними справлятися з системними потрясіннями, часто звертаючись за державною підтримкою в періоди виникнення фінансових криз. Крім того, ці системи мають тенденцію до того, щоб краще працювати у відповідному інституційному середовищі, такому, що харак-

теризується сильним банківським законодавством, жорсткими вимогами до корпоративного управління та наглядових вимог, що висуваються з боку організації, що здійснює моніторинг банків-учасників.

**Висновки з проведеного дослідження.** Правильно організована система страхування депозитів може стати важливим інструментом, що сприяє підтримці цілісності фінансової системи країни і, тим самим, підвищення фінансової та економічної стабільності. Для виконання своїх завдань щодо захисту малих вкладників та підтримання впевненості суспільства в здатності системи страхування депозитів виконувати покладені на неї обов'язки вона повинна мати механізми, що забезпечують її достатнє фінансування.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.12.2012 / Верховна Рада України. – Офіц. Вид. – К.: Відомості Верховної Ради України, 2012. – № 50. – 564 с.
2. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: ЦНД НБУ, Знання, 2011. – 504 с.
3. Бюшген Х.Е. Банківська справа. – Дойче банк, 2006.
4. Директива Європейського союзу 94/19/ЄС про системи страхування вкладів від 16.05.1994 року (Directive 94/19 / ЄС of the European Parliament and of the Council of 16 May 1 994 on deposit-guarantee schemes // Official Journal. L 135, 31.05.1994. – P. 5-14).
5. Премії відповідно до закону: Опис переглянутої системи та аналіз отриманих зауважень Корпорації страхування депозитів Канади, Ottawa, Canada, 1998.
6. Система гарантування вкладів в Україні: Монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук Т.С. Смовженко. – Львів: Львівський банківський інститут НБУ, 2004. – 255 с.
7. Чепурина М.Н., Киселева Е.А. Курс економічної теорії. – К. : Видавництво «АСА» , 1995. – 848 с.
8. Barth, James. R., Gerard Caprio, Jr., and Ross Levine. «Bank regulation and supervision: what works best? » NBER Working Paper No. 9323, November 2002.
9. Garcia, G.G.H. Deposit insurance: a survey of actual and best practices. – IMF working paper 99/54. – 1999.


УДК 336:369.041

**Великсар Т.І.**
*аспірант кафедри фінансів*
*Одеського національного економічного університету*

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ДОСТАТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті розглянуто поняття «фінансове забезпечення соціального захисту населення». Проаналізовано методичні підходи до оцінки достатності фінансового забезпечення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Удосконалено методику оцінки достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України. На основі запропонованої методики експрес-оцінки достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України проведена оцінка його достатності за 2006-2015 роки. Визначено чинники, що впливають на зростання дефіциту Пенсійного фонду України, проблемні питання у формуванні фінансових ресурсів для фінансування видатків Пенсійного фонду України. Запропоновано напрямки підвищення достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, державне соціальне страхування, фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, Пенсійний фонд України, мінімальна пенсія, середня пенсія.

**Великсар Т.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДОСТАТОЧНОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ**

Рассмотрено понятие «финансовое обеспечение социальной защиты населения». Проанализированы методические подходы к оценке достаточности финансового обеспечения фондов общеобязательного государственного социального страхования. Усовершенствована методика оценки достаточности финансового обеспечения Пенсионного фонда Украины. На основе предложенной методики экспресс-оценки достаточности финансового обеспечения Пенсионного фонда Украины проведена оценка его достаточности за 2006-2015 гг. Определены факторы, которые влияют на рост дефицита Пенсионного фонда Украины, проблемные вопросы в формировании финансовых ресурсов для финансирования расходов Пенсионного фонда Украины. Предложены направления для повышения достаточности финансового обеспечения Пенсионного фонда Украины.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, государственное социальное страхование, фонды общеобязательного государственного социального страхования, Пенсионный фонд Украины, минимальная пенсия, средняя пенсия.

**Velyksar T.I. METHODICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE SUFFICIENCY OF FINANCIAL PROVISION OF THE STATE SOCIAL INSURANCE**

The concept of "financial security of social protection of the population" was investigated. The methodical approaches to the assessment of the sufficiency of financial provisions of the fund of obligatory state social insurance. The methods of assessing the sufficiency of financial provision of the Pension Fund of Ukraine was improved. Based on the proposed methods of rapid assessment of the sufficiency of financial provision of the Pension Fund of Ukraine, the assessment of its sufficiency for 2006-2015 was conducted. There were defined the factors influencing the growth of the deficit of the Pension Fund of Ukraine, outstanding problems of the formation of financial resources for financing of expenses of the Pension Fund of Ukraine. The direction of sufficiency enhancement of financial provision of the Pension Fund of Ukraine were suggested.

**Keywords:** financial provision, state social insurance, funds of obligatory state social insurance, the Pension Fund of Ukraine, minimum pension, average pension.

**Постановка проблеми.** Важливою проблемою підвищення рівня соціального захисту працездатного та непрацездатного населення залишається достатність фінансового забезпечення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Поява та зростання дефіцитності бюджетів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, зменшення рівня соціального захисту, а також недостатня розробленість науково-практичних положень вимагає подальших теоретичних досліджень та розробки методичних підходів до оцінки достатності фінансового забезпечення соціального захисту населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань фінансового забезпечення соціального захисту населення було присвячено роботи Л.М. Клівіденко, Н.А. Савченко, В.Г. Баранової, Н.Ф. Флорескул, М.І. Мальованого, О.І. Антоненко, Л.Б. Баранник, Е.М. Лібанової, В.М. Гейця, О.І. Роккеля, А.А. Сидорчука, А.Ю. Бережної та ін. Науковий інтерес щодо оцінювання достатності фінансового забезпечення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування викликають роботи А.А. Сидорчука[1], А.Ю. Бережної[2]. При всій значущості розробок з даної проблематики низка питань зосталася недостатньо розробленою.

**Метою дослідження** є удосконалення методичних підходів до оцінювання достатності фінансового забезпечення державного соціального страхування.

**Виклад основного матеріалу.** У кожній країні для функціонування системи соціального захисту населення важливу роль виконує її фінансове забезпечення. Дослідники фінансового забезпечення соціального захисту населення по різному підходять до визначення даного поняття – розглядають його як функцію фінансів, метод фінансового механізму, фінансові ресурси, призначені для забезпечення соціального захисту населення та ін.

Зарубіжний вчений О.І. Роккель вважає, що «фінансове забезпечення соціального захисту населення у вузькому розумінні – це функція фінансів, за допомогою якої обслуговуються процеси створення та використання доходів у сфері соціального захисту населення у результаті приводу в дію спеціальних фінансових інструментів та механізмів; у широкому розумінні – це сукупність фінансових інститутів, принципів організації, фінансових форм, методів, інструментів і механізмів соціального захисту населення» [3].

Дослідник Л. М. Клівіденко вважає, що «фінансове забезпечення соціального захисту можна трактувати як один з методів фінансового механізму, який забезпечує розподільчі і перерозподільчі процеси з метою утворення та використання фондів грошових коштів, призначених для соціального захисту населення. Ці процеси охоплюють як формування централізованих та децентралізованих грошових фондів, так і їхнє використання для чітко визначених цілей, пов'язаних із соціальним страхуванням та соціальним забезпеченням громадян» [4, с. 8]. Таке визначення розкриває сутність поняття, проте, варто додати, що з цих фондів фінансується також соціальна допомога.

Ми вважаємо, що фінансове забезпечення соціального захисту населення – це метод фінансового механізму, що є складовою економічного механізму держави та передбачає формування фінансових ресурсів (бюджетних та позабюджетних коштів) для здійснення видатків на соціальний захист населення у трьох підсистемах: соціального забезпечення, соціальної допомоги, соціального страхування.

Державне соціальне страхування фінансується за рахунок коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування – Пенсійного фонду України (далі ПФУ), Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та Фонду соціального страхування України, що поєднує в собі функції Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Постійний дефіцит, який виникає при формуванні фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, потребує визначення чинників, що призводять до дефіциту, з одного боку, та необхідності оцінки достатності їх фінансового забезпечення, з іншого.

Вітчизняні вчені оцінюють достатність фінансового забезпечення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування через розрахунок показників збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування в цілому та за окремими його видами.

Так, дослідник А. А. Сидорчук для оцінки збалансованості фінансових ресурсів фондів соціального страхування пропонує використовувати наступні показники: 1) коефіцієнт забезпеченості внутрішніми фінансовими ресурсами; 2) коефіцієнт співвідношення зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів соціального страхування; 3) коефіцієнт регіональної автономії фінансових ресурсів соціального страхування [1, с. 18]. На нашу думку, така система показників дає можливість оцінити поточний стан достатності фінансового забезпечення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, як на загальнодержавному рівні, так і на регіональному рівні.

А. Ю. Бережна у своїй методиці оцінювання ефективності функціонування Пенсійного фонду України для оцінки збалансованості даного фонду пропонує використання показника самозабезпечення, що обчислюється як співвідношення власних надходжень фонду та коштів витрачених на фінансування виплат пенсій, допомоги та інших видатків [2, с. 15].

Кожен фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування має різну структуру доходів та напрями витрат. Тому для проведення оцінки достатності їх фінансового забезпечення визначаються різні показники та відповідно встановлюються критерії їх оцінки.

Узагальнення підходів до визначення достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України як найбільш вагомого джерела соціального захисту населення надало можливість запропонувати методику експрес-оцінки достатності його фінансового забезпечення, в основу якої покладено систему показників, що відображені в таблиці 1.

Результати розрахунку показників достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України за 2006-2015 рр. відображені в таблиці 2.

Коефіцієнт автономії протягом 2006-2015 рр. має тенденцію до скорочення з 0,76 у 2006 році до 0,64 у 2015 році, що у цілому свідчить про зменшення незалежності фонду у проведенні соціального захисту. У 2006 – 2007 рр. цей коефіцієнт відповідав заданому пороговому значенню. З 2008 року фонд стає залежним у проведенні фінансової політики. Це свідчить про відсутність достатності власних фінансових ресурсів для функціонування фонду

Таблиця 1

**Показники експрес-оцінки достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України**

| Показник (порогове значення) | Формула розрахунку | Характеристика |
|---|---|---|
| Коефіцієнт автономії фонду (≥0,7) | $К а. = \frac{\sum \text{власних надходжень}}{\sum \text{доходів ПФУ}}$ | показує наявність власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення поточної діяльності ПФУ |
| Коефіцієнт покриття власних видатків власними доходами (близько 1) | $К п.в. = \frac{\sum \text{власних надходжень}}{\sum \text{видатків за рахунок власних надходжень}}$ | показує на скільки ПФУ може забезпечити виплату власних видатків за рахунок власних доходів |
| Коефіцієнт покриття видатків за рахунок коштів державного бюджету (близько 1) | $К п.б. = \frac{\sum \text{коштів державного бюджету для фінансування пенсій за різними пенсійними програмами}}{\sum \text{видатків на виплату пенсій за різними пенсійними програмами за рахунок коштів державного бюджету}}$ | показує на скільки ПФУ може забезпечити фінансування пенсій, надбавок та підвищень до пенсії, призначених за різними пенсійними програмами за рахунок коштів державного бюджету |

*Джерело: складено автором*

Таблиця 2

**Експрес-оцінка достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України за 2006-2015 рр.**

| Показники | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ка. | 0,76 | 0,73 | 0,68 | 0,60 | 0,62 | 0,66 | 0,68 | 0,67 | 0,68 | 0,64 |
| К п.в. | 0,73 | 0,98 | 0,87 | 0,76 | 0,77 | 0,85 | 0,83 | 0,84 | 0,86 | 0,80 |
| К п.б. | * | 1,08 | 1,22 | 0,90 | 0,91 | 0,87 | 1,17 | 1,21 | 1,20 | 1,15 |

* – відсутні дані для розрахунку

*Джерело: розраховано автором за даними [5]*

та про наявність залучених фінансових ресурсів у складі доходів фонду. Окрім передбачених законодавчо коштів державного бюджету на виплату пенсій за різними пенсійними програмами та коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, у складі доходів фонду з'являються кошти Державного бюджету на покриття дефіциту ПФУ та позики Казначейства для покриття тимчасових касових розривів, пов'язаних з виплатою пенсій. Позики Казначейства для покриття тимчасових касових розривів, що були отримані та непогашені протягом 2007-2014 рр., зростали та досягли свого піку у 2009 році (рис. 1). У 2015 році Пенсійним фондом України було отримано позики Казначейства у розмірі 38461,1 млн. грн., що були погашені в повному обсязі. Важливо відзначити, що позики Казначейства, надані протягом 2007-2014 рр., мають бути погашеними в майбутньому періоді, що поглиблює негативні процесі у наповненні ПФУ та призводить до нарощування його дефіциту.

Коефіцієнт покриття власних видатків за рахунок власних доходів протягом досліджуваного періоду не відповідав пороговому значенню. Винятком є виконання бюджету ПФУ у 2007 році, коли видатки за рахунок власних надходжень майже повністю покривалися за рахунок власних доходів. Суттєве скорочення цього показника відбулося у 2009 році. Погіршення цього показника призводить до необхідності пошуку додаткових джерел наповнення ПФУ.

Коефіцієнт покриття видатків за рахунок коштів Державного бюджету України протягом досліджуваного періоду відповідав пороговому значенню, що свідчить про те, що в пенсійному фонді за напрямом фінансування тих видів пенсій, надбавок та підвищень до пенсії, що фінансуються з державного

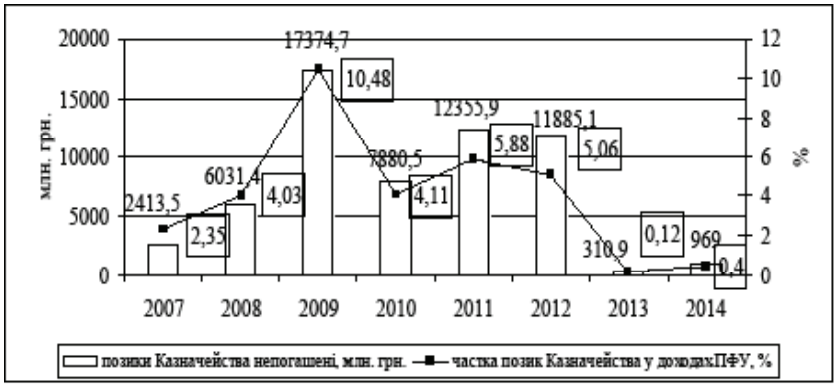



**Рис. 1. Динаміка позик Казначейства непогашених ПФУ протягом 2007-2014 рр.**

*Джерело: складено автором за даними [5]*

**Рис. 2. Показники дефіциту Пенсійного фонду України, що покриваються за рахунок коштів Державного бюджету України**

*Джерело: складено автором за даними [5]*

бюджету, було виділено достатню кількість коштів. Винятком є 2009, 2010, 2011 рр., коли видатки на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсії, призначених за різними пенсійними програмами, перевищували доходи за даною статтею. Саме у 2009 році зріс дефіцит Пенсійного фонду України до рівня 31 млрд. грн., що складало 18,69% у доходах ПФУ, у 2010 році – 26,596 млрд.грн., що склало 13,89% у доходах ПФУ, у 2011 році – 17,755 млрд. грн., що склало 8,46% у доходах ПФУ(рис. 2).

Узагальнюючи результати експрес-оцінки достатності фінансового забезпечення, можна стверджувати про недостатнє фінансове забезпечення Пенсійного фонду України протягом досліджуваного періоду.

Недостатнє фінансове забезпечення ПФУ призводить до необхідності фінансування його дефіциту за рахунок коштів державного бюджету. Чинниками, що впливають на виникнення дефіциту ПФУ є:

1. Демографічне старіння населення. Суттєвим викликом у фінансуванні Пенсійного фонду України є зростання частки населення віком 60 років і старше у структурі постійного населення (рис. 3).

Дослідження показало, що частка осіб пенсійного віку у постійному населенні країни протягом досліджуваного періоду складала у межах 30%, та зросла у 2014 році до рівня 31,6%, а у 2015 році – 31,8%, що значно перевищує критичний показник – 18% [2].

2. Співвідношення кількості пенсіонерів та зайнятого населення. За рахунок коштів ПФУ сплачуються різні види пенсії. Категорії пенсіонерів, що їх отримують, визначаються значною кількістю законодавчих актів. Протягом досліджуваного періоду кількість пенсіонерів скорочувалася з 13,3 до 11,7 млн. осіб. Попри скорочення кількості пенсіонерів, на достатність фінансового забезпечення впливає зміна у співвідношенні кількості пенсіонерів та зайнятого населення, що сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) (табл. 3).

Протягом 2006-2008 рр. на 2 зайняті особи припадало 1,25 пенсіонери, у 2009-2014 рр. на 2 заняті особи – 1,3 пенсіонери. У 2015 році кількість зайнятого населення у відношенні до кількості пенсіонерів зменшується, що обумовлено тим, що відбулося скорочення кількості зайнятого населення та незначне зростання кількості пенсіонерів, зокрема кількості пенсіонерів, що отримують пенсію за віком.

3. Розмір пенсійних виплат. При незначному зменшенні кількості пенсіонерів (табл. 3) зростання середнього розміру пенсій призводить до навантаження на бюджет ПФУ. Це обумовлено тим, що середній розмір пенсії зростає швидшими темпами, ніж середня заробітна плата, що виступає джерелом формування страхових внесків як складової частини власних надходжень Пенсійного фонду України. Як результат, власних надходжень не вистачає для фінансування пенсій, що призводить до дефіциту фонду.

4. Рівень податкового навантаження на бізнес. Високий рівень податкового навантаження на бізнес призводить до зростання рівня тіньової економіки, що впливає на заниження реальної кількості зайнятого населення, які могли б формувати страхові внески, що виступають основним джерелом формування власних доходів Пенсійного фонду України. У 2006 році їх частка складала 91,25%, а у 2015 році вона зросла до рівня 97,34% (рис. 4).

Високий рівень податкового навантаження на бізнес виступає причиною того, що певна частина роботодавців занижують реальний рівень доходів своїх працівників, сплачуючи офіційну заробітну плату у обсязі мінімальної та іншу її частину «у конвертах», що призводить до скорочення обсягів страхових внесків.

**Рис 3. Динаміка частки осіб пенсійного віку у постійному населенні країни протягом 2006-2015 рр.**

*Джерело: розраховано автором за даними [6]*

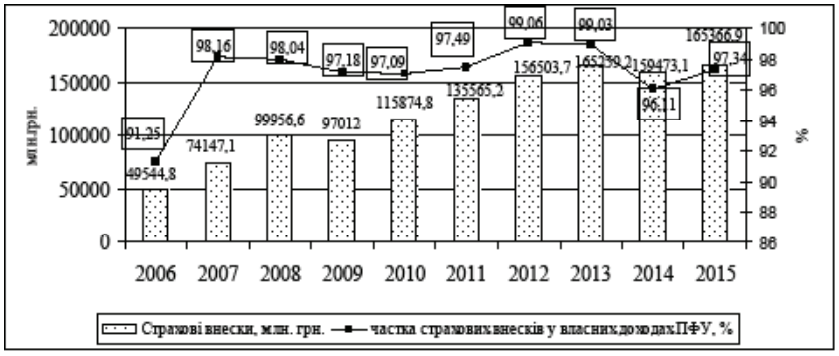



**Рис. 4. Динаміка зміни частки страхових внесків у структурі власних доходів Пенсійного фонду України протягом 2006-2015 рр.**

*Джерело: складено автором за даними [5]*

Таблиця 3

**Динаміка співвідношення між зайнятим населенням та пенсіонерами протягом 2006-2015 рр.**

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Зайняте населення, млн. осіб | 20,7 | 20,9 | 20,9 | 20,1 | 20,2 | 20,3 | 20,4 | 20,4 | 18,0 | 16,4 |
| Пенсіонери, млн. осіб | 13,3 | 13,2 | 13,1 | 13,1 | 13,1 | 13,2 | 13,0 | 12,9 | 11,6 | 11,7 |
| Співвідношення між зайнятим населенням та пенсіонерами | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,4 |

*Джерело: складено автором за даними [6]*

Для того, щоб збільшити обсяг власних доходів Пенсійного фонду України, що дасть змогу подолати проблему його дефіцитності, необхідною є легалізація фонду заробітної плати. З цією метою відбулося реформування ЄСВ у 2015 році, що передбачало зниження ставки нарахувань на фонд заробітної плати (доходів) працівника шляхом використання знижуючих коефіцієнтів. Проте, дотримання одночасно чотирьох умов для використання понижуючих коефіцієнтів, було складним для виконання. В результаті незначна частка підприємств отримали скорочення податкового навантаження. В окремих випадках підприємства отримали збільшення податкового навантаження, адже для тих працівників, що пропрацювали менше місяця, яким була нарахована заробітна плата менша мінімальної, базою для нарахування ЄСВ виступала мінімальна заробітна плата, установлена законодавчо у відповідному місяці.

Запропоновані заходи з легалізації фонду заробітної плати у 2015 році не призвели до суттєвого збільшення власних доходів Пенсійного фонду України. Підприємства продовжували сплачувати заробітну плату «в конвертах», відбулося незначне збільшення власних доходів Пенсійного фонду на 2,38 в.п, при цьому темп приросту середньої заробітної плати збільшився на 20,52 в.п (рис. 5).

У 2016 році з метою легалізації фонду заробітної плати ставка ЄСВ була зменшена до 22%. Проте, це не призвело для легалізації фонду заробітної плати та стало причиною зростання дефіциту Пенсійного фонду України на 81,25 в.п.

Дослідження показало, що заходи з легалізації фонду заробітної плати, що передбачали зміни у законодавстві з ЄСВ, були направлені на вирішення поточних проблем у наповненні бюджету Пенсійного фонду України та не вирішили проблеми, пов'язані з легалізацією фонду заробітної плати.

Необхідність фінансування дефіциту Пенсійного фонду України за рахунок коштів державного бюджету виступає причиною пошуку додаткових джерел фінансового забезпечення, що чинять додаткове навантаження на підприємців та фізичних осіб. Прикладом є забезпечення Пенсійним фондом надходжень збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, що сплачується з окремих видів господарських операцій та формує кошти державного бюджету для фінансування пенсій (табл. 3).

Надходження збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, що сплачується з окремих видів господарських операцій, протягом 2010-2015 років зростали з 4138,3 млн. грн. до рівня 3912,8 млн. грн. Найбільшого піку вони досягли у 2014 році за рахунок збору від операцій з купівлі-продажу іноземної валюти.

Проведене дослідження показало, що надходження збору на обов'язкове державне пенсійне страхування у 2006 році надало можливість профінансувати 6,45% від коштів державного бюджету, що отримує Пенсійний фонд України для виплати пенсій. Зростання обсягу збору у 2014 році призвело до суттєвого зростання частки збору у фінансуванні виплати пенсій за рахунок коштів державного бюджету до рівня 12,70%, а у 2015 році їх частка у фінансуванні виплати пенсій за рахунок коштів державного бюджету скоротилася до рівня 4,12%.

Отже, сьогодні з метою досягнення достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України необхідним є :

– підвищення пенсійного віку;
– реформування фонду оплати праці – зростання рівня заробітної плати у співвідношенні до ВВП, собівартості продукції;
– легалізація заробітної плати;
– запровадження в дію з 1 липня 2017 року системи обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, що дасть змогу підвищити рівень пенсійних виплат для осіб, що не досягли 35 віку та зменшить навантаження на бюджет ПФУ шляхом звільнення від невластивих йому виплат у майбутньому.

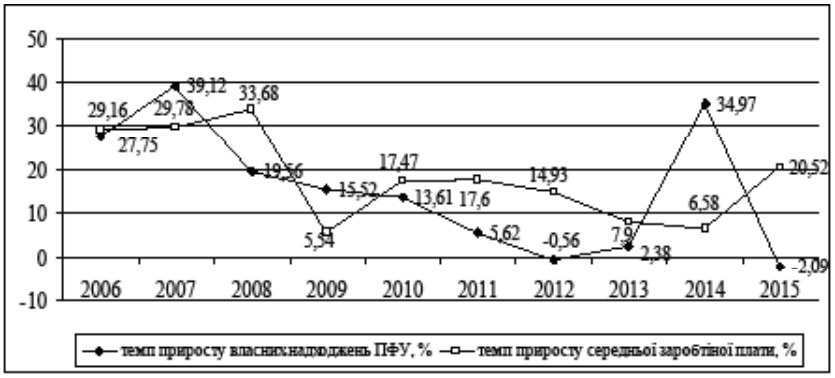



**Рис. 5. Зміна частки власних надходжень у доходах ПФУ та середньої заробітної плати протягом 2006-2015 рр.**

*Джерело: складено автором за даними [5; 6]*

Таблиця 3

**Динаміка надходжень збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, що сплачується з окремих видів господарських операцій протягом 2010-2015 рр.**

| Види операцій | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Операції з купівлі-продажу іноземної валюти в готівковій та безготівковій формі, млн. грн. | 1005,1 | 154,4 | 0 | 0 | 6658,5 | 284 |
| При придбанні виробів з дорогоцінних металів, млн. грн. | 36,6 | 43,9 | 39,9 | 38,8 | 33,5 | 211,7 |
| Під час набуття права власності на легкові автомобілі, млн. грн. | 1279,1 | 1688,9 | 1669,6 | 1463,7 | 1056,1 | 1254,8 |
| Операції з придбання нерухомого майна, млн. грн. | 459,5 | 518,4 | 655,0 | 677,4 | 562,9 | 778,1 |
| З користування та надання послуг стільникового рухомого зв'язку, млн. грн. | 1358,0 | 1407,3 | 1431,8 | 1425,6 | 1320,6 | 1384,2 |
| Надходження збору всього, млн. грн. | 4138,3 | 3812,9 | 3796,3 | 3605,5 | 9631,6 | 3912,8 |
| Частка збору у доходах Пенсійного фонду України, що формуються за рахунок державного бюджету, % | 6,45 | 6,53 | 5,88 | 4,33 | 12,70 | 4,12 |

*Джерело: складено автором за даними [7]*

**Висновки.** Запропонований методичний підхід до оцінки достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України надав можливість оцінити його фінансову достатність, визначити чинники, що впливають на зростання дефіциту Пенсійного фонду, проблемні питання у формуванні фінансових ресурсів фонду для фінансування пенсій та запропоновувати напрямки підвищення достатності фінансового забезпечення Пенсійного фонду України.

Перспективою подальших досліджень є удосконалення методичних підходів до оцінювання достатності Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.


**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Сидорчук А.А. Показники оцінки збалансованості фінансових ресурсів державного соціального страхування. / А.А. Сидорчук // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 7. – С. 17–22.
2. Бережна А.Ю. Проблеми фінансового забезпечення Пенсійного фонду України / А.Ю. Бережна// Вісник економічної науки України. – 2013. – № 2. – С. 12-17.
3. Роккель А.И. Формирование и развитие системы финансового обеспечения социальной защиты в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/83002.html
4. Клівіденко Л.М. Фінансове забезпечення соціального захисту населення України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Л.М. Клівіденко // Тернопільський державний економічний університет. – Терпопіль, 2006. – 22 с.
5. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
7. Обсяги надходжень збору з окремих видів господарських операцій за період 2006-2015 роки // Статистичні дані за індивідуальним запитом / Пенсійний фонд України


УДК 336.1

**Гудзовата О.О.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*доцент кафедри інформаційних систем у бізнесі*
*Львівського торговельно-економічного університету*

# ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СФЕРИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто найбільш поширені методи та методики оцінювання фінансової та грошово-кредитної безпеки. Приділено увагу методам експертної оцінки, аналізу та обробки сценаріїв, оптимізації, багатовимірного статистичного аналізу, теорії штучних нейронних мереж, теоретично-ігровим методам. На основі критичного аналізу низки досліджень визначено сукупність індикаторів для оцінювання стану грошово-кредитної сфери держави. Розглянуто регулятивні інструменти та заходи розвитку грошово-кредитної політики в розрізі інструментів прямого та опосередкованого впливу, адміністративних та ринкових.

**Ключові слова:** фінансова безпека, грошово-кредитна сфера, ефективність державної політики, методи оцінювання, індикатори.

**Гудзоватая О.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

В статье рассмотрены наиболее распространенные методы и методики оценки финансовой и денежно-кредитной безопасности. Уделено внимание методам экспертной оценки, анализа и обработки сценариев, оптимизации, многомерного статистического анализа, теории искусственных нейронных сетей, теоретико-игровым методам. На основе критического анализ ряда исследований определена совокупность индикаторов для оценки состояния денежно-кредитной сферы страны. Рассмотрены регулятивные инструменты и меры развития денежно-кредитной политики в разрезе инструментов прямого и косвенного влияния, административных и рыночных.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, денежно-кредитная сфера, эффективность государственной политики, методы оценки, индикаторы.

**Gudzovata O.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATING THE EFFECTIVENESS OF STATE POLICY IN REGULATING THE MONETARY SPHERE AND ENSURING FINANCIAL SECURITY OF THE STATE**

The article discusses the most common methods and techniques of evaluation of financial and monetary security. Attention is paid to methods of peer review, analysis and processing scenarios, optimization, multivariate statistical analysis, and artificial neural network theory, theoretical and playing techniques. Based on a critical analysis of several studies identified a set of indicators to evaluate the state of the monetary sphere of the state. We consider regulatory measures and instruments of monetary policy tools in terms of direct and indirect impact, of administrative and market impact.

**Keywords:** financial security, monetary sphere, effectiveness of public policy, methods of assessment, indicators.

**Постановка проблеми.** Головними критеріями ефективності державної політики у сфері управління фінансовою безпекою є незалежність, стабільність, стійкість та здатність фінансової системи країни до подальшого удосконалення і розвитку. В теорії економічної безпеки для оцінювання стану стійкості і життєздатності соціально-економічних систем, які є об'єктами аналізу, а також ефективності заходів, які реалізуються державою, і використовуваних засобів застосовується специфічний методичний апарат як за підбором особливих підходів, методів і методик, так і за характером і принципами формування

висновків та узагальнень Для виявлення найбільш оптимальних методів та методик необхідно провести ретельний аналіз їх позитивних та негативних аспектів застосування в певних умовах та середовищі.

**Мета статті** полягає у критичному розгляді найбільш поширених методів та методик оцінювання фінансової та грошово-кредитної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У науковій літературі вже давно вдавалися до спроб кількісного оцінювання стану економічної та фінансової безпеки. Водночас єдиного загальновизнаного та такого, що не містить недоліків, підходу сьогодні об'єктивно не існує. Адже фінансова безпека є явищем складним, багатогранним та таким, що залежить від ресурсного та фінансово-економічного потенціалу, життєздатності соціально-економічних систем, їх економічної ефективності, стійкості, ліквідності, платоспроможності, збереженості майна та інформації, ресурсів, раціональності планування і прогнозування діяльності.

Вагомими дослідженнями в частині оцінювання ефективності державної політики у сфері регулювання грошово-кредитної сфери та забезпечення фінансової безпеки держави є праці О. Барановського, А. Гальчинського, І. Лютого, Л. Кривенка, О. Дутченка, М. Синюченка, В. Сенчагова.

Методологія оцінювання фінансової та грошово-кредитної безпеки складна, комплексна, неоднозначна (залежно від мети і завдань оцінювання, неоднорідності характеристик стану і динаміки фінансово-господарської діяльності на різних рівнях, у видах економічної діяльності, секторах та сегментах фінансово-економічної системи, міри впливу зовнішніх і внутрішніх чинників) та ще не усталена. Втім, окремі методи діагностики стану безпеки стали досить часто вживаними. Це методи експертної оцінки, аналізу та обробки сценаріїв, оптимізації, багатовимірного статистичного аналізу, теорії штучних нейронних мереж, теоретично-ігрові методи.

Експертним методом під час оцінювання безпеки переважно визначається інтегральний показник надійності соціально-економічної системи, її здатності протидіяти внутрішнім і зовнішнім ризикам та загрозам. Метод аналізу та обробки сценаріїв дає змогу проводити багатоваріантний ситуаційний аналіз безпеки. При цьому сценарії є вираженням можливого розвитку систем безпеки, вони пов'язують зміни зовнішніх умов із результуючими змінними. Використання засобів математичного моделювання дає змогу уточнювати і конкретизувати початкові прогнози, створювати нові варіанти сценаріїв у межах передбачуваних моделей.

Для моделювання стану об'єктів безпеки у царині фінансів та економіки використовуються також і методи оптимізації, які базуються на побудові алгоритмів знаходження максимумів (мінімумів) функції і точок, в яких вони досягаються, за наявності обмежень та без них. Цей підхід використовується під час здійснення аналітичного опису досліджуваних процесів з метою синтезу певного обраного критерію безпеки. Методи багатовимірного статистичного аналізу (кореляційний, регресійний, коінтеграційний, компонентний, факторний, кластерний, спектральний та крос-спектральний аналіз, аналіз часових рядів тощо) дають змогу обчислювати характеристики динаміки розвитку параметрів та індикаторів безпеки, а також виявляти закономірності минулих тенденцій та оцінювати можливість їх проектування на майбутнє. Використання методів теорії штучних нейронних мереж для аналізу безпеки може пояснюватися їх перспективністю щодо моделювання складних, нелінійних залежностей та вирішення проблем розмірності у грошово-кредитній сфері та системах державних і корпоративних фінансів. Теоретично-ігрові методи використовуються для аналізу багатосторонніх конфліктних ситуацій із урахуванням їх взаємовпливу.

Для оцінювання ефективності державної політики регулювання грошово-кредитної сфери та забезпечення фінансової безпеки держави передусім потрібно визначитися із сукупністю індикаторів, які б використовувалися для оцінювання стану грошово-кредитної сфери держави. В економічній літературі можна віднайти досить багато спроб визначення переліку відповідних показників – критеріїв.

Так, якщо брати за основу грошову складову, то першочерговими критеріями, які враховують, є стан та динаміка інфляційних процесів. Зокрема, Л. Ільченко-Сюйва, досліджуючи державний механізм монетарної політики, узагальнює, що «найбільший інтерес для аналізу державної політики розвитку грошово-кредитної сфери становить показник інфляції, що, у свою чергу, пов'язаний з реальною процентною ставкою. Високі темпи інфляції сприяють підвищенню процентної ставки і, відповідно, знижують обсяги заощаджень та інвестицій, компонент яких у фактичному ВВП прямує до нуля» [1, с. 8–9].

Розвиваючи ці положення, С. Аржевітін розглядає ефективність державного регулювання грошово-кредитних відносин через монетарні індикатори формування та розміщення грошової маси. При цьому науковець пропонує оперувати такими індикаторами, як грошова база, грошовий агрегат М3, внутрішнє кредитування, чисті вимоги до центральних органів державного управління, вимоги до інших секторів економіки, зокрема вимоги за кредитами, чисті зовнішні активи [2, с. 18–19].

Таким чином, уявлення про стан грошово-кредитної сфери держави та ефективність регулювання її розвитку можна сформувати за допомогою вивчення таких тенденцій аналітичних співвідношень, як обсяги готівки та депозитів, готівки та грошового агрегату М3, національних золотовалютних резервів та депозитів, а також значень мультиплікатора М3, швидкості обігу грошових агрегатів М3 та М0.

М. Фрідман до монетарних індикаторів відносить обсяг грошової маси (пропозиції грошей), кредитних ресурсів банків, рівень і структуру ставок процента за кредитами, ставку рефінансування, рівень монетаризації. Науковець зауважує, що монетарна політика є частиною економічної політики держави, яка спрямована на досягнення таких цілей, як стабільність, економічне зростання і баланс зовнішніх платежів за допомогою контролю грошової системи [3, с. 331–335].

На додаток до запропонованого переліку показників-індикаторів Г. Пухтаєвич робить припущення щодо актуальності використання в оціночних операціях досліджуваної проблеми таких показників, як коефіцієнт готівки, рівень доларизації грошового обігу, обсяг кредитних ресурсів комерційних банків, депозитний та грошовий мультиплікатори [4, с. 59–64].

На думку О. Барановського, окрім загально пропонованих показників (рівні інфляції та монетаризації економіки, швидкість обігу грошових агрегатів, розмір грошової маси) під час оцінювання ефективності державного регулювання грошово-кредитної сфери необхідно використовувати такі критерії-індикатори, як ставка рефінансування, рух грошової маси та її

структура, обсяг дебіторської заборгованості загалом та у відсотках до ВВП, обсяг кредиторської заборгованості [5, с. 201–207].

Можна погодитися з тим, що грошова компонента має більше значення та роль під час регулювання проблем фінансової системи держави. Натомість, якщо розглядається регулююча роль державної економічної політики в рамках підтримки та стимулювання розвитку реального сектору економіки, то тут, вочевидь, більш доречною є кредитна складова. Звернемо увагу також і на те, що О. Барановський виводить та не рекомендує використовувати під час оцінювання стану грошово-кредитної сфери держави обмінний курс національної валюти до провідних валют світу, а також нормативи обов'язкового резервування, що також певною мірою є відображенням деякої другорядності грошової компоненти регулювання порівняно з кредитною.

На великій важливості оцінювання кредитної компоненти загального стану грошово-кредитної сфери наголошує й Д. Оголь, але при цьому не менш важливим він вважає й врахування інструментів резервування. Так, на думку науковця, «інструментами державного впливу на грошово-кредитну сферу є нормативи резервування, база резервування, облікова ставка, ставки за кредитами, наданими шляхом тендера, за кредитами овернайт, за операціями репо, лінії рефінансування банків, рефінансування шляхом тендера, офіційні резервні активи (іноземні валюти, позиція міжнародних фінансових організацій, монетарні метали), офіційний валютний курс, купівля-продаж валюти на міжбанківському валютному ринку, обмеження валютного ринку, купівля-продаж Національним банком казначейських зобов'язань, інших цінних паперів (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), умови розміщення та погашення депозитних сертифікатів (процент, максимальна або мінімальна сума заявки від банку, сума вкладу, строк, додаткові обмеження щодо потенційних власників тощо), реєстрація кредитних договорів між резидентами і нерезидентами, встановлення вимог щодо розрахунків за експортними та імпортними операціями» [6, с. 64–66]. Важливо, що науковцем пропонується доповнити усталений перелік індикаторів стану грошово-кредитного сектору держави такими характеристиками, як норми та нормативи резервування, умови кредитування, що склалися на ринку, купівля-продаж цінних паперів, зокрема казначейських зобов'язань, якість операцій імпорту та експорту.

Втім, як правило, в дослідженнях основними орієнтирами ефективності грошово-кредитної політики держави визначаються індекс інфляції, обсяг грошової маси в обігу, розмір монетарної бази, рівень номінального й реального обсягу виробництва, загальні обсяги внутрішнього кредиту, розмір бюджетного дефіциту, стан платіжного балансу, обмінні курси валют [7, с. 14–15].

Згідно з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України ефективність державної політики щодо регулювання розвитку грошово-кредитної сфери пропонується здійснювати із застосуванням таких індикаторів, як частка готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси; різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім Національного банку); рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін; частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам; частка довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скорегована на курсову різницю); загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни [8].

Цей перелік дещо доповнено в одному із рішень Ради Національного банку України, де за окремими періодами до показників, які характеризують стан грошово-кредитного сектору та ефективність його регулювання державними інституціями, віднесено рівень інфляції, розмір грошової маси, швидкість обігу грошових агрегатів, обсяг готівки у відсотках до ВВП, грошову базу, обмінний курс гривні до долара США, нормативи обов'язкового резервування [9].

В окремих дослідженнях науковці особливої ваги надають аспекту золотовалютних резервів держави, наявність та достатні обсяги яких сигналізують про прийнятний фінансовий стан та ліквідність фінансової системи країни.

С. Дячек зазначає, що «управління золотовалютними резервами є важливим інструментом грошово-кредитної політики державних органів влади, отже, важливо враховувати такий її індикатор, як рівень забезпечення грошової бази золотовалютними резервами, згідно з яким резерви повинні бути достатніми для попередження різкої девальвації чи ревальвації національної грошової одиниці» [10, с. 230]. Звернемо увагу на те, що важливим доповненням характеристики золотовалютних резервів є рівень доларизації грошового обігу, адже зростання значення цього показника приводить до посилення залежності економіки від коливань курсу іноземної валюти.

Схожими є й висновки відомого дослідника проблем національної, економічної та фінансової безпеки держави В. Сенчагова, а саме «пріоритетного значення у визначенні рівня ефективності державного регулювання розвитку грошово-кредитної сфери є показники, які характеризують золотовалютні резерви країни, зокрема: рівень забезпечення грошової бази золотовалютними резервами, критерій достатності золотовалютних резервів, критерій мінімального рівня золотовалютних резервів» [11, с. 521–527]. Але, що видається важливим, науковець не обмежується аспектом резервів та суттєво диверсифікує аспекти оцінювання стану грошово-кредитної сфери держави, долучаючи сюди й такі характеристики, як обсяги та рівень тінізації руху грошових коштів, нелегального відтоку капіталу, норми кредитних і депозитних ставок, критичний рівень зміни реальної відсоткової ставки за кредитами і депозитами.

Узагальнюючи вищенаведене, вважаємо, що загальний перелік головних укрупнених характеристик стану грошово-кредитної сфери держави має складатися з таких індикаторів, як обсяг грошової маси в обігу, монетарної бази та швидкість їх обігу; обсяги та рівень золотовалютних резервів, депозитних вкладень та наданих кредитів; нормативи резервування; ставки рефінансування та відсотку за кредитами і позиками, їх динаміка порівняно зі зростанням цін, якісні параметри умов кредитування; індекс інфляції; обсяги внутрішнього кредиту та частки кредитування домогосподарств, довгострокових кредитів; розмір бюджетного дефіциту; обсяги ринку купівлі-продажу цінних паперів та їх структура; стан платіжного балансу, розрахунки за імпортними та експортними операціями; рівні тіні-

зації, доларизації (валютизації) грошового обігу; обмінний курс національної валюти, частка продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку; рівень втечі капіталу за кордон.

Так, розвиваючи вже ставши класичними методичні положення оцінювання функціонування фінансового сектору, М. Голдстейн, Дж. Камінські і С. Рейхарт запропонували визначати операційну спроможність центрального банку та впливати на ситуацію на валютному ринку через індикатор напруженості регулювання валютного курсу (1):

$$I_{ER} = T_{OR} \times \frac{\sigma_{ER}}{\sigma_{OR}} - T_{ER}, \quad (1)$$

де $I_{ER}$ – індикатор напруженості регулювання валютного курсу; $T_{OR}$, $T_{ER}$ – темпи приросту офіційних резервів і валютного курсу; $\sigma_{ER}$, $\sigma_{OR}$ – стандартні відхилення офіційних резервів і валютного курсу [12, с. 12–32].

Розрахунок коефіцієнта напруженості регулювання валютного курсу дає змогу визначити періоди особливої напруженості регулювання валютного курсу з боку Національного банку держави та оперативно і точно застосовувати інструменти грошово-кредитної політики, що стосується співвідношень між резервуванням і валютним курсом.

Кількісний індикатор оцінювання рівня безготівкової монетизації економіки, який ґрунтується на структурі грошової маси та її коригуванні на динаміку інфляційних процесів, застосовується в дослідженнях Д. Оголя (2):

$$RM = \frac{(M_1 - M_0) + (M_2 - M_1) + (M_3 - M_2)}{M_3} \times \frac{1}{ICP} \times 100, \quad (2)$$

де $RM$ – рівень безготівкової монетизації економіки; $M_0$, $M_1$, $M_2$, $M_3$ – коефіцієнти кореляції за відомими грошовими агрегатами; $ICP$ – індекс споживчих цін [6, с. 87–88, 94–95].

Рівень безготівкової монетизації характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків, та відображає забезпеченість процесів виробництва та споживання відповідною грошовою масою. Показник одночасно відображає довіру суспільства до національної валюти, до політики монетарної влади, а також рівень кредитної активності. Основним фактором динаміки цього показника є попит на реальні гроші, який залежить від ступеня довіри суб'єктів економіки до національної грошової одиниці: чим вищим є рівень монетизації, тим більшим за інших рівних умов є попит на реальні гроші.

У дослідженні «Оптимізація державного регулювання грошово-кредитної сфери в процесі забезпечення фінансової безпеки України» як показник ефективного державного регулювання грошово-кредитної сфери застосовується рівень золотовалютних резервів. Дотримання мінімального значення цього показника свідчить про плавну девальвацію національної валюти та досягнення монетарної стабільності в найближчій перспективі. Пропонується розраховувати показник як суму 30% короткострокового зовнішнього бору, 20% іноземних портфельних інвестицій, 10% грошової маси, 5% експорту товарів та послуг [13].

Науковцями також обґрунтовуються доцільність та можливість оцінювати вплив рівня розкриття інформації на результати кредитної діяльності банків, зокрема на основі даних про вартість залучення кредитних ресурсів, динаміку клієнтської бази та її структуру для цінового, кількісного та структурного напрямів, макроекономічні змінні (динаміка ВВП, інфляція, рівень державного боргу), а також індекси фінансової стабільності банківського сектору (адекватність капіталу, якість активів, рентабельність, ліквідність).

З використанням цього індикатора можна здійснювати оцінювання привабливості банківського кредитування через рівень ризику таких фінансових операцій. Значною мірою привабливість банківського кредитування визначається досконалістю та раціональністю державної політики у цій сфері.

Звичайно, що перелік числових індикаторів ефективності державної політики регулювання грошово-кредитної сфери може розширюватися, проте найбільш часто використовуваними індикаторами тут слугують показник напруженості регулювання валютного курсу, рівень безготівкової монетизації економіки, буфер девальвації, доходність кредитних вкладень.

В економічній літературі державні регулятивні інструменти та заходи розвитку грошово-кредитної політики здебільшого поділяють на інструменти прямого та опосередкованого впливу, а також адміністративні та ринкові [14, с. 270–273]. Застосування ринкових методів, на відміну від адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, нейтралізуючи певні недоліки, внутрішньо притаманні ринковій економіці [15, с. 229–230].

До ринкових інструментів або інструментів опосередкованої дії належать операції на відкритому ринку; регулювання облікової ставки; зміна норми обов'язкових резервів. До основних адміністративних методів регулювання діяльності фінансово-кредитних інституцій належать встановлення квот на окремі види пасивних і активних операцій; введення стель (або лімітів) на видачу різних категорій позик і на залучення кредитних ресурсів; обмеження на відкриття філій і відділень; лімітування розмірів комісійних винагород, тарифів на надання різних видів послуг, процентних ставок; визначення переліку операцій, видів забезпечення, а також вимоги ліцензій на окремі види операцій [16, с. 110–115].

За врахування цих умов зростає рівень прогнозованості та ймовірності реалізації в державі відповідної політики, зорієнтованої на досягнення таких домінантних критеріїв функціонування грошово-кредитної сфери, як цінова стабільність (позначається на ВВП, інфляції, реальних грошових доходах населення); курсова політика (вплив на обмінний курс, обсяги золотовалютних резервів, інтервенції на валютному ринку, обсяг зовнішнього боргу, сальдо платіжного балансу); процентна політика (визначає зміни в обліковій ставці НБУ, ставці рефінансування, процентних ставках за кредитами та депозитами); грошова база, грошова маса (нормативи обов'язкового резервування, грошовий мультиплікатор, швидкість обігу грошей) [17].

**Висновки.** Питання державного регулювання, наслідків рішень, які були реалізовані владою, їх наслідків у контексті функціонування та розвитку фінансової системи держави, реалізації її домінантних функцій та завдань в системі національного господарства неодноразово досліджувалися, а також вивчався наявний і значний світовий досвід державного регулювання у цій царині. Отже, в процесі удосконалення теоретично-методичних засад та вироблення практичних рішень з формування ефективної грошово-кредитної політики доцільно опиратися на вже отримані результати і сформовані висновки, особливо щодо зарубіжного досвіду.

Для вироблення ефективної стратегії грошово-кредитної політики профільним органам державного управління слід передусім адекватно оцінити стан економіки, розвиненість банківської системи і фондового ринку, інституційне забезпечення монетарної політики, розвиненість інструментів монетарної політики, характер взаємозалежності макроекономічних і монетарних показників.


**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ільченко-Сюйва Л. Державний механізм монетарної політики України в контексті європейської інтеграції : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Л. Ільченко-Сюйва ; Національна академія державного управління при Президентові України. – К., 2005. – 23 с.
2. Аржевітін С. Грошово-кредитні відносини в розвитку економіки України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / С. Аржевітін ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – К., 2011. – 35 с.
3. Фридман М. Инфляция и денежные системы. 24 ключевые книги по экономике / М. Фридман. – М., 1999. – 610 с.
4. Пухтаєвич Г. Аналіз національної економіки : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Г. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2003. – 148 с.
5. Барановський О. Фінансова безпека : [монографія] / О. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
6. Оголь Д. Вплив грошово-кредитної політики на економічне зростання України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Д. Оголь ; Українська академія банківської справи. – Суми, 2016. – 285 с.
7. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки : [монографія] / [Л. Кривенко, О. Дутченко, М. Синюченко та ін.] ; / за заг. ред. Л. Кривенко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.
8. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : затверджена Наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/publish/article?art_id=97980.
9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 р. // Рада Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306.
10. Дячек С. Грошово-кредитна безпека України: сутність, загрози, оцінка / С. Дячек // Вісник Житомирського державного технічного університету. – 2013. – № 2 (64). – С. 227–233.
11. Экономическая безопасность: Общий курс : [учебник] / под ред. В. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
12. Assessing financial vulnerability: an early warning system for emerging markets / [M. Goldstein, G. Kaminsky, C. Reinhart]. – Institute for International Economics, 2000. – 150 p.
13. Загарій В. Оптимізація державного регулювання грошово-кредитної сфери в процесі забезпечення фінансової безпеки України / В. Загарій // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2791.
14. Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. – К. : Основа, 1997. – 416 с.
15. Андрейків Т. Особливості та основні напрями вдосконалення грошово-кредитної політики в Україні / Т. Андрейків // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 228–235.
16. Лютий І. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг : [монографія] / І. Лютий, О. Юрчук. – К. : Знання, 2011. – 357 с.
17. Люзняк М. Інструменти грошово-кредитної політики НБУ та їх вплив на депозитний і кредитний ринки / М. Люзняк, О. Бартош // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=838.


УДК 336:340.342.1(045)


**Далєвська Т.А.**
*кандидат економічних наук,*
*старший викладач кафедри фінансів*
*Вінницького торговельно-економічного інституту*
*Київського національного торговельно-економічного університету*


# ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ


У статті розглянуто особливості фінансування інноваційної діяльності в Україні, досліджено сутність поняття «інновації». Проаналізовано структуру фінансування інноваційної діяльності. Визначено напрями створення інвестиційно-інноваційного середовища економічного зростання в Україні.



**Ключові слова:** інноваційна діяльність, фінансове забезпечення, інвестиційно-інноваційне середовище, інноваційна активність підприємств, інноваційний потенціал, видатки бюджету на розвиток інноваційної сфери.



**Далевская Т.А. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ**

В статье рассмотрены особенности финансирования инновационной деятельности в Украине, исследована сущность понятия «инновации». Проанализирована структура финансирования инновационной деятельности. Определены направления создания инвестиционно-инновационной среды экономического роста в Украине.



**Ключевые слова:** инновационная деятельность, финансовое обеспечение, инвестиционно-инновационная среда, инновационная активность предприятий, инновационный потенциал, расходы бюджета на развитие инновационной сферы.



**Dalevs'ka T.A. FINANCIAL SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES IN UKRAINE**

In the article the features of innovative activity financing in Ukraine are examined, the essence of the term "innovation" is investigated. The structure of innovation financing is analyzed. The ways of creating investment and innovation environment of economic growth in Ukraine are determined.



**Keywords:** innovation, financial support, investment and innovation environment, innovative activity of enterprises, innovation potential, budget expenditures on the development of innovative sector.


**Постановка проблеми.** В умовах ринкових відносин інноваційні наукові дослідження та розробки відіграють важливу роль. Вони набувають статусу основних елементів нового напряму розвитку економічної системи – економіки, побудованої на досягненнях науки. Ефективність державної політики

саме у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинутих країнах світу інновації є ключовим фактором соціально-економічного розвитку (від 50% до 95% приросту ВВП отримується за рахунок інновацій). Тоді як в Україні зростання ВВП на основі впровадження результатів інноваційної діяльності знаходиться на рівні менше 1%. Це зумовлює посилення ефективності механізму фінансування інноваційної діяльності в нашій державі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед наукових досліджень у сфері фінансування інноваційної діяльності можна назвати праці Й. Шумпетера, який вперше визначив поняття інновацій та досліджував теорію економічного розвитку, А. Антохова, який досліджував зарубіжний досвід, Д. Куніної та О. Ратушняка, які вивчали стан інноваційного розвитку промислових підприємств, А. Черепа, що визначив теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності, І. Чугунова, який вивчав засади бюджетного механізму економічного розвитку.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас в умовах соціально-економічного розвитку, перманентних процесів вдосконалення та оптимізації елементів моделей економічного зростання виникає необхідність дослідження питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Вагомим завданням бюджетної політики є забезпечення збалансованого фінансування інноваційної сфери.

**Мета статті** полягає у розкритті особливостей фінансового забезпечення інноваційної діяльності та основних засад формування сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища в Україні. Ця мета передбачає вирішення таких завдань: розкриття економічного змісту поняття інновацій; аналіз показників інноваційної активності підприємств, структури фінансового забезпечення інноваційної діяльності; пошук шляхів створення сприятливих умов формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під інноваціями зазвичай розуміють уведений у використання новий або значно удосконалений продукт чи процес, новий організаційний або операційний метод. У Законі України «Про інноваційну діяльність» інновації визначено як «новостворені і/або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і/або соціальної сфери» [1]. Вчені по-різному трактують це поняття залежно від предмета та об'єкта свого дослідження. Наприклад, Б. Твісс визначає інновацію як процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту. Ф. Ніксон вважає, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що спричинюють появу на ринку нових товарів, поліпшених промислових процесів та устаткування [3, с. 15].

Центральною постаттю серед фундаторів інноваційних теорій економічного розвитку є австрійський економіст Й. Шумпетер, який сформулював цілісну інноваційну теорію, що стала основою інноваційних концепцій, розроблених згодом західними економістами. У 1912 р. Й Шумпетер публікує працю «Теорія економічного розвитку», у якій розглядає інновацію як економічний засіб, застосований підприємцем у надії одержати більш високий прибуток. Розробка Й. Шумпетером поняття «інновації» посіла особливе місце у світовій економічній теорії. Його теоретичні розробки покладені в основу майже усіх наявних інноваційних концепцій. Інновація як економічна категорія – це не просто поняття, що означає будь-яке нововведення, а нова функція виробництва, зміна технології виробництва, що має історичне значення [8, с. 53].

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який дістав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності. На сучасному етапі інноваційний розвиток економіки належить до головних пріоритетів внутрішньої політики таких високорозвинених країн, як США, Японія, країни Європейського Союзу та ряд країн Південно-Східної Азії. На відміну від розвинених країн, в Україні ще не створено ефективної національної інноваційної політики. Інноваційна діяльність потребує формування засад, що сприятимуть інституційній узгодженості та збалансованості технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів, а також мінімізації структурних деформацій. У відомому рейтингу "Global Innovation Index" у 2015 р. серед країн світу Україна посіла 64 місце за рівнем інтенсивності інноваційних процесів (для порівняння на 63 і 62 місцях знаходилися Сербія та Панама) [5, с. 134].

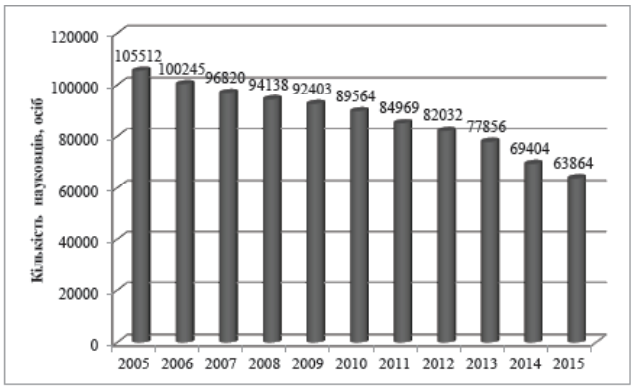



**Рис. 1. Чисельність науковців в Україні, 2005–2015 рр. [3]**

У 1990 р. в Україні було зосереджено 6,5% світового науково-технічного потенціалу за чисельності населення, яке становило близько 0,1% світового. Сьогодні ситуація змінилась. Аналізуючи рис. 1, можна зробити висновок, що в Україні спостерігається тенденція до скорочення наукових працівників, кількість яких у 2015 р. порівняно з 2005 р. знизилась у 1,6 рази. Водночас у розвинутих країнах кількість наукових працівників збільшується в середньому на 2,5–3% щорічно.

Відповідно до рис. 2 питома вага підприємств, що займаються інноваціями, серед загальної кількості підприємств України змінювалась таким чином: з 11,5% у 2010 р. відбулося зростання до 13,6% у 2012 р. У 2012–2014 рр. кількість підприємств залишалася стабільною. У 2015 р. інноваційною діяльністю займалися 17,3% підприємств. Хоч існують позитивні тенденції до зростання кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, все ж їх частка у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності Україні залишається низькою.

**Рис. 2. Показники інноваційної активності підприємств, 2005–2015 рр. [3]**

Впровадження інновацій у 2015 р. здійснювали 15,2% інноваційно-активних промислових підприємств, цей показник є найвищим за останні 10 років. Найнижчого значення цей показник досягнув у 2005 р. – 8,2%.

Наведені дані свідчать про те, що частка підприємств, які впроваджували інноваційні продукти, у 2010–2015 рр. є нижчою за частку підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. Це може бути свідченням того, що відсутній попит на науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектору, оскільки обсяги державного замовлення на новітні технології є низькими.

Інноваційна діяльність на підприємстві потребує не лише інтелектуальної діяльності наукових працівників, але й значної фінансової підтримки. Основним джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств України є власні кошти, кошти іноземних інвесторів, кошти держбюджету та інші джерела, незаборонені законодавством України.

Таблиця 1

**Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні, 2010–2015 рр. [3]**

| Роки | Власні кошти підприємств | Кошти державного бюджету | Кошти іноземних інвесторів | Інші джерела |
|---|---|---|---|---|
| 2010 | 4 775,2 | 87,0 | 2 411,4 | 771,9 |
| 2011 | 7 585,9 | 149,2 | 56,9 | 6 542,2 |
| 2012 | 7 335,9 | 224,3 | 994,8 | 2 925,6 |
| 2013 | 6 973,4 | 24,7 | 1253,2 | 1 311,3 |
| 2014 | 6 540,3 | 344,1 | 138,7 | 672,8 |
| 2015 | 13 427,0 | 55,1 | 58,6 | 273,0 |

Протягом 2010–2015 рр. спостерігається нестабільна ситуація щодо джерел фінансування інноваційної діяльності. Частка власних коштів за період з 2010 р. по 2011 р. зросла із 4 775,2 до 7 585,6 млн. грн. Вона скоротилась із 7 335,9 млн. грн. у 2012 р. до 6 540,3 млн. грн. у 2014 р. Але у 2015 р. обсяги власних джерел фінансування інновацій зросли більше як удвічі і досягли показника 13 427,0 млн. грн.

За період з 2010 р. до 2013 р. обсяги державної фінансової допомоги у розвитку інноваційної діяльності стрімко зростали, а саме з 87,0 млн. грн. (2010 р.) до 244,3 млн. грн. (2012 р.). У 2013 р. відбулось різке скорочення грошових надходжень аж до 24,7 млн. грн., і у 2014 р. обсяги так само різко зросли до 344,1 млн. грн. У 2015 р. знову значно скоротилось державне фінансування. Щодо коштів іноземних інвесторів також спостерігається нестабільність у фінансуванні. Обсяги іноземних інвестицій поступово зростали з 56,9 млн. грн. у 2011 р. до 1 253,2 млн. грн. у 2013 р. Але у 2014 р. цей показник різко скоротився до 138,7 млн. грн., а у 2015 р. – до 58,6 млн. грн.

Для створення сприятливих умов формування інноваційно-інвестиційного потенціалу України необхідно розробити і запровадити механізм надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки; сформувати сприятливе для інновацій бізнес-середовище; розширити інституційну базу фінансового забезпечення інноваційної діяльності; розробити виважену послідовну інвестиційну політику держави шляхом створення правової бази інвестиційної діяльності відповідно до європейських стандартів.

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити висновки, що питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку в сучасних умовах набувають особливої актуальності. Інноваційний розвиток економіки має стати одним із головних пріоритетів внутрішньої державної політики. У 2015 р. порівняно з 2005 р. кількість наукових працівників знизилась у 1,6 рази. У 2015 р. інноваційною діяльністю займалися 17,3% підприємств порівняно із 11,9% у 2005 р. При цьому у структурі фінансового забезпечення інноваційної діяльності переважають власні кошти, а не бюджетне фінансування. Існує необхідність створення сприятливого інвестиційно-інноваційного середовища, що сприятиме розвитку інновацій та прискорить темпи економічного зростання в країні.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про інноваційну діяльність : Закон України / Верховна Рада України. – офіц. вид. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. Антохов А. Інноваційний розвиток економіки України через призму зарубіжного досвіду / А. Антохов // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського : зб. наук. праць. – 2015. – № 2 (5). – С. 7.
3. Куніна Д. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств України / Д. Куніна // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – С. 14–18.
4. Наука та інновації (1990–2015 рр.) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
5. Ратушняк О. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / О. Ратушняк, О. Лялюк // Вісник ХНУ. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 2. – Т. 1. – С. 132–135.
6. Череп А. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності / А. Череп, С. Маркова // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5. – С. 154–158.
7. Чугунов І. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку : [монографія] / І. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.
8. Чугунов І. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання : [навч. посіб.] / І. Чугунов. – К. : НДФІ, 2005. – 259 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – С. 53.

УДК 336.71.078.3

**Єршова О.В.**
*студентка*
*Запорізького національного університету*

**Кушнір С.О.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування*
*Запорізького національного університету*

# ДІАГНОСТИКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ЗАГРОЗИ БАНКРУТСТВА БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»

Ліквідність комерційного банку базується на постійній підтримці співвідношення трьох її складових, а саме власним капіталом банку, залучених і розміщених коштів. Серед методів діагностики ліквідності найбільш ефективними є коефіцієнтний, факторний аналіз, матричний метод, аналіз грошових потоків, VaR-аналіз та стрес-тестування. Запропоновано поєднати діагностику ліквідності з діагностикою загроз банкрутства банку на основі моделі Альтмана.

**Ключові слова:** ліквідність, банкрутство, капітал, нормативи НБУ, дефолт, стрес-тестування, індекс Альтмана.

**Ершова Е.В., Кушнир С.А. ДИАГНОСТИКА ЛИКВИДНОСТИ И УГРОЗЫ БАНКРОТСТВА БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»**

Ликвидность коммерческого банка базируется на постоянном поддержании соотношения трех ее составляющих, а именно собственным капиталом банка, привлеченными и размещенными средствами. Среди методов диагностики ликвидности наиболее эффективными являются коэффициентный, факторный анализ, матричный метод, анализ денежных потоков, VaR-анализ и стресс-тестирование. Предложено совместить диагностику ликвидности с диагностикой угроз банкротства банка на основе модели Альтмана.

**Ключевые слова:** ликвидность, банкротство, капитал, нормативы НБУ, дефолт, стресс-тестирование, индекс Альтмана.

**Ershova O.V., Kushnir S.O. DIAGNOSIS OF LIQUIDITY AND THE THREAT OF BANKRUPTCY OF BANK FOR EXAMPLE "RAIFFEISEN BANK AVAL" PJSC**

The liquidity of commercial banks is based on maintaining a constant ratio between three components – equity of bank, borrowed and placed funds. Coefficient, factor's analysis, matrix's method, analysis of cash flow, VaR's analysis, and stress-testing are the most effective among the diagnostic methods. We offered to combine diagnostics liquidity of bank with diagnostics of threats of bankruptcy on the Altman's model.

**Keywords:** liquidity, bankruptcy, capital, ratios of NBU, default, stress-testing, Altman's index.

**Постановка проблеми.** Дослідження динаміки економічних процесів в Україні показує, що економіка перебуває в стадії глибокої кризи. Суттєве погіршення економічної ситуації в останні декілька років вимагає постійного контролю за показниками діяльності банківської системи, що є запорукою досягнення бажаних фінансових результатів та розроблення ефективних управлінських рішень. Для прийняття важливих рішень необхідним є володіння інформацією про якісні та кількісні показники діяльності, його можливості та загрози. Отримання необхідної інформації потребує проведення діагностики як загалом ліквідності банку, так і за окремими напрямами банківської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Через актуальність цього питання не тільки для банківської системи нашої країни, але й для банківських систем інших країн світу його вивчало багато як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких слід назвати таких, як С. Братанович, І. Волошин, У. Гулд, В. Зінченко, Г. Карчева, О. Кірєєв, В. Кротюк, О. Куценко, О. Лаврушин, В. Муравйов, О. Оконська, М. Поморіна, Р. Прадхан, Ю. Ребрик, П. Роуз, Д. Рябіченко, І. Фаррахов, А. Чугунов.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Науковцями основна увага була приділена дослідженню інструментарію аналізу ліквідності балансу банку та його ліквідної позиції, при цьому питання діагностики ліквідності комерційних банків в кризових умовах нестабільної економічної ситуації потребують подальших опрацювань.

**Мета статті** полягає у розробленні практичних заходів щодо діагностики ліквідності банку з метою підтримання стабільності фінансового стану банку на прикладі ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-яка країна не може існувати без такої ключової ланки економічної системи, як банківська, через яку здійснюються грошово-кредитна політика, перерозподіл капіталу в максимально ефективні галузі, раціональне використання грошових коштів. Успіх у подоланні економічної кризи, зниження інфляції та фінансова стабілізація значною мірою залежить від функціонування банківської системи. Тому проблема оцінки ліквідності та передбачення можливості банкротства банків підлягає постійному дослідженню та удосконаленню.

У сьогоднішній умовах пріоритетним напрямом банківського менеджменту є питання управління ліквідності, оскільки на основі проведеної адекватної оцінки приймаються управлінські рішення, а від цього залежить подальша доля банку.

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [8] Національним банком України в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженій Постановою Правління НБУ від 28 серпня 2001 року № 368 (далі – Інструкція) [9], встановлено порядок визначення регулятивного капіталу банку та ряд нормативних вимог, спрямованих на регулювання банківської діяльності та на її управління.

Згідно з Інструкцією ліквідність банку – це здатність банку забезпечити своєчасне виконання своїх

грошових зобов'язань, яка визначається збалансованістю між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів (надання кредитів, інші витрати).

Проаналізувавши літературу, виділимо декілька понять, які пов'язані між собою, оскільки формуються залежно одне від одного. Такими поняттями є «ліквідність активів банку», «ліквідність пасивів», «ліквідність балансу», «ліквідність банку» та «ліквідність банківської системи» [6].

Відповідно до умов функціонування банку за звичайного чи антикризового управління необхідно враховувати систему інструментів оцінки ліквідності. Аналітичний інструментарій оцінки ліквідності є невід'ємною частиною комплексного аналізу фінансового стану банку [2].

Проте загальноприйнятих методик комплексного аналізу фінансового стану банку не існує.

Аналітичний інструментарій дослідження банківської ліквідності можна згрупувати таким чином [4; 5]:

1) порівняльний аналіз (коефіцієнтний / метод індикаторів, горизонтальний та вертикальний аналіз, трендовий);
2) метод динамічного індикатора;
3) факторний аналіз;
4) GAP-аналіз;
5) VAR-методологія;
6) стрес-тестування.

Перелік показників оцінки ліквідності представлено на рис 1.

Так, відповідно до Інструкції встановлено, що мінімальний розмір регулятивного капіталу банку (Н1), що отримав банківську ліцензію після 11 липня 2014 року, має становити 500 мільйонів гривень.

**Рис. 1. Показники, які застосовуються для оцінки ліквідності банку**

З метою зменшення банківських ризиків Національний банк установлює нормативи ліквідності, недотримання яких може призвести до фінансових труднощів у діяльності банку (табл. 1). Залежно від строку ліквідності для розрахунку кожного виду приймаються різні види активів та зобов'язань.

Проаналізуємо основні показники банку на прикладі ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», який за класифікацією НБУ був одним з восьми системно важливих банків в Україні протягом 2015 року [7].

Таблиця 1

**Аналіз нормативів ліквідності банку**

| Нормативи ліквідності банку | | | |
|---|---|---|---|
| **Назва нормативу** | **Норматив миттєвої ліквідності** | **Норматив поточної ліквідності** | **Норматив короткострокової ліквідності** |
| | **Н4** | **Н5** | **Н6** |
| Значення | встановлює мінімально необхідний обсяг високоліквідних активів для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня | встановлює мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця | встановлює мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року |
| Спосіб розрахунку | визначається як співвідношення високоліквідних активів і поточних зобов'язань банку | визначається як співвідношення активів з кінцевим строком погашення до 31 дня (включно) і зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня (включно) | визначається як співвідношення активів і зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року |
| Нормативне значення | не менше 20% | не менше 40% | не менше 60% |

Таблиця 2

**Порівняльна таблиця відносних показників діяльності п'ятірки найкрупніших банків в Україні за показником життєспроможності за рейтингом журналу "Forbes Україна"**

| | Назва банку | ROA | ROE | Ліквідність | Адекватність капіталу | Кредити/ Депозити | Резерви/ Кредити | Процент на маржа |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | СІТІБАНК (УКРАЇНА) | 12,20% | 76,50% | 41,00% | 15,30% | 21,20% | 0,80% | 16,30% |
| 2 | ПРОКРЕДИТ БАНК | 1,30% | 16,50% | 36,90% | 7,00% | 77,50% | 8,90% | 11,40% |
| 3 | РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ | -2,90% | -23,20% | 29,60% | 12,20% | 64,40% | 118,90% | 11,50% |
| 4 | КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК | 2,00% | 25,20% | 32,90% | 9,00% | 73,50% | 20,50% | 12,10% |
| 5 | ІНГ БАНК УКРАЇНА | 6,30% | 35,50% | 26,50% | 19,50% | 326,50% | 1,50% | 11,30% |

ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» входить до п'ятірки найкрупніших банків в Україні за показником життєспроможності за рейтингом журналу "Forbes Україна".

Серед переліку банків, яким присуджено рейтинг «А», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» має найгірші показники рентабельності, але посідає перше місце за показником відношення суми резервів до кредитів, третє – за показником адекватності капіталу та процентної маржі, четверте – серед п'ятірки за показником ліквідності та відношення кредитів до депозитів.

Збалансованість активів і пасивів за сумами і строками має ключове значення в процесі забезпечення ліквідності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Вона майже унеможливлює виникнення кризи ліквідності у банку, оскільки зобов'язання банку будуть забезпечені наявними ресурсами, а узгодженість активів і пасивів у строках забезпечить своєчасне виконання зобов'язань без збиткової реалізації активів. Чим вищою є ця узгодженість, тим збалансованішою є політика, що проводилася банком, вищою є його ліквідність, стійкішим є фінансовий стан.

Капітал ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» є своєрідним запасом міцності, який захищає банк від можливих втрат ліквідності (покриття ризиків активів та гарантування коштів вкладників) в разі несприятливих обставин та у звичайних умовах функціонування, тому його розмір та достатність підвищують ліквідність банку.

Розмір балансового капіталу банку на звітну дату становив 6,3 млрд. грн. та протягом 2015 року збільшився за рахунок докапіталізації банку з боку РБІ та ЄБРР на 3,15 млрд. грн. Рівень адекватності капіталу на кінець року становив 18,91% (за встановленого НБУ нормативного значення на рівні 10%), що свідчить про високий ступінь фінансової стійкості банку. Чистий збиток після оподаткування за 2015 рік становив 1 443 млн. грн. [3]. Головною причиною збитку стали витрати на формування резервів.

Ризик ліквідності є поточним і потенційним ризиком стосовно доходів або капіталу, що випливає з неможливості виконання ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» своїх зобов'язань за умов настання строку їх погашення без понесення недопустимих втрат.

Банк щоденно моніторить коефіцієнти ліквідності, встановлені НБУ, та, якщо є така необхідність, здійснює стрес-тестування та аналіз сценаріїв. Станом на 1 січня та 1 липня 2016 року зазначені нормативи, розраховані відповідно до вимог НБУ, були такими (табл. 3).

Показники, розраховані в табл. 3, свідчать про те, що банк підтримує нормативи поточної та короткострокової ліквідності, та хоча всі показники відповідають вимогам НБУ, показник миттєвої ліквідності зменшився вдвічі.

Банківська практика пропонує ряд методів діагностики ліквідності, кожен з яких має свої особливості, та, відповідно, показує параметри банку з огляду на окремі фактори впливу. Проаналізувавши наявні підходи до діагностики ліквідності, зокрема прийняті в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», вважаємо за доцільне застосовувати комплексний підхід, оскільки він дає більш широке уявлення та можливість прогнозних даних на майбутній період.

Оскільки поняття ліквідності та банкрутства тісно переплетені між собою, бо банкрутство – це процес, у якому банк не здатний розрахуватися із клієнтами та кредиторами, важливим моментом постає також і діагностика банкрутства.

Зважаючи на складну економічну ситуацію, пропонуємо розглянути можливість застосування більш комплексного інтегрального показника, наприклад, використання варіації моделі Альтмана. Р. Прадхан довів ефективність вказаної моделі, провівши дослідження для індійських банків, результати якого показали можливість з вірогідністю у 94% спрогнозувати банкрутство за рік до його настання.

$$Z\text{-}score = 6{,}56K1 + 3{,}26K2 + 6{,}72K3 + 1{,}05K4, \quad (1)$$

де *Z-score* – значення результативного показника вірогідності банкрутства моделі Альтмана;

*К*1 – коефіцієнт, що характеризує співвідношення розміру власного оборотного капіталу (різниця між оборотними / поточними активами і поточними зобов'язаннями) і загального обсягу активів;

*К*2 – коефіцієнт, що характеризує співвідношення обсягу нерозподіленого прибутку та загального обсягу активів;

*К*3 – коефіцієнт, що характеризує відношення обсягу прибутку до сплати процентів та податків до загального обсягу активів;

*К*4 – коефіцієнт, що характеризує відношення розміру власного капіталу до загального обсягу пасивів (зобов'язань).

Якщо значення Z:

– дорівнює або менше 1,1, то ситуація критична, організація з високою ймовірністю банкротства;

– дорівнює або більше 2,6, то нестабільна ситуація, вірогідність настання банкротства невелика, але і не виключена;

– знаходиться в межах діапазону від 1,10 до 2,6, то низька вірогідність банкротства.

Відповідно, дефолтним може вважатися банк, для якого значення *Z-score* опуститься нижче критичного для означеної у формулі (1) варіації моделі Альтмана, а саме нижче 1,1.

Розрахуємо значення показника для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 1 січня 2015 року, 1 січня 2016 року та 1 липня 2016 року. Для цього спочатку розрахуємо значення коефіцієнтів К1–К4 на відповідні дати (табл. 4–6).

Застосуємо визначені коефіцієнти безпосередньо в моделі та визначимо інтегральний показник Z станом на 1 січня 2015 року.

$$Z\text{-}score_{1.01.2015} = 6{,}56*0 + 3{,}26*(-0{,}054) + \\ + 6{,}72*(-0{,}105) + (2) + 1{,}05*0{,}109 = -0{,}769.$$

Проведемо аналогічні розрахунки станом на 1 січня та 1 липня поточного року.

$$Z\text{-}score_{1.01.2016} = 6{,}56*0{,}043 + 3{,}26*(-0{,}083) + \\ + 6{,}72*(-0{,}032) + (3) + 1{,}05*0{,}139 = -0{,}053.$$

Таблиця 3

**Аналіз динаміки нормативів ліквідності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 1 півріччя 2016 року**

| Назва нормативу | | На 1 січня 2016 року, % | На 1 липня 2016 року, % | Зміни, % |
|---|---|---|---|---|
| Н4 | Норматив миттєвої ліквідності | 76,54 | 38,29 | 50,0 |
| Н5 | Норматив поточної ліквідності | 69,16 | 68,92 | 99,7 |
| Н6 | Норматив короткострокової ліквідності | 93,25 | 76,64 | 82,2 |

Таблиця 4

**Розрахунок коефіцієнтів для застосування інтегральної моделі Альтмана для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 1 січня 2015 року**

| Назва коефіцієнтів | Чисельник, тис. грн. | Знаменник, тис. грн. | Значення коефіцієнта |
|---|---|---|---|
| К1 | 16 997 | 44 940 553 | 0,000 |
| К2 | -2 434 580 | 44 940 553 | -0,054 |
| К3 | -4 740 459 | 44 940 553 | -0,105 |
| К4 | 4 412 863 | 40 527 690 | 0,109 |

Таблиця 5

**Розрахунок коефіцієнтів для застосування інтегральної моделі Альтмана для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 1 січня 2016 року**

| Назва коефіцієнтів | Чисельник, тис. грн. | Знаменник, тис. грн. | Значення коефіцієнта |
|---|---|---|---|
| К1 | 2 216 742 | 51 239 350 | 0,043 |
| К2 | -4 235 952 | 51 239 350 | -0,083 |
| К3 | -1 629 388 | 51 239 350 | -0,032 |
| К4 | 6 268 073 | 44 971 277 | 0,139 |

Таблиця 6

**Розрахунок коефіцієнтів для застосування інтегральної моделі Альтмана для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» станом на 1 липня 2016 року**

| Назва коефіцієнтів | Чисельник, тис. грн. | Знаменник, тис. грн. | Значення коефіцієнта |
|---|---|---|---|
| К1 | 1 326 298 | 53 288 631 | 0,025 |
| К2 | -2 766 282 | 53 288 631 | -0,052 |
| К3 | 894 196 | 53 288 631 | 0,017 |
| К4 | 7 722 976 | 45 565 655 | 0,169 |

$$Z\text{-}score_{1.07.2016} = 6{,}56*0{,}025 + 3{,}26*(-0{,}052) + + 6{,}72*0{,}017 + (4) + 1{,}05*0{,}169 = 0{,}285.$$

Як бачимо, за останні півтори року заходи, застосовувані банком, дають позитивний результат, а значення показника Z значно підвищились, хоча ще й залишаються досить низькими, набагато нижче 1,1, тобто все ж таки існує висока ймовірність банкрутства (рис. 2).

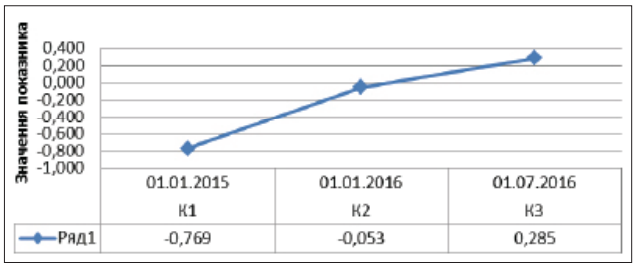



**Рис. 2. Графік руху інтегрального показника ймовірності дефолту ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за Альтманом за період з 01 січня 2015 року до 01 липня 2016 року**

Таким чином, розроблена система комплексного аналізу допоможе провести ранню діагностику можливих загроз для діяльності банку та оперативно відреагувати на них. Менеджменту необхідно пам'ятати, що від отриманих результатів після проведення аналізу ліквідності залежить і ефективність подальшого управління фінансовими потоками банку.

**Висновки.** Управління ліквідністю сьогодні є пріоритетним напрямом у банківському менеджменті. Основою ефективності управлінського процесу є адекватний та оперативний аналіз ліквідного стану банку, за результатами якого приймаються відповідні рішення щодо його подальшої діяльності. Відповідно до умов функціонування банку за звичайного чи антикризового управління необхідно розробляти систему інструментів комплексного аналізу ліквідності, яка б повністю вирішувала поставлені перед нею задачі.

Наголошуємо на тому, що аналіз ліквідності балансу повинен проводитися одночасно з аналізом загроз банкрутства та прибутковості банку. Окрім врахування впливу стратегії і тактики банку на управління ліквідністю, рекомендуємо розглядати основні складові елементи банківської політики, такі як депозитна політика, кредитна, відсоткова, інвестиційна політика.

Для оцінки ризику ліквідності банки застосовують різноманітні методи та підходи, керуючись вимогами Національного банку України та іноземним досвідом. Серед них слід назвати, наприклад, дослідження активів та пасивів за строками до погашення; різних стресових сценаріїв, що можуть вплинути на ліквідність; додаткових джерел ліквідності, які можна використовувати в екстрених ситуаціях; встановлення лімітів на кумулятивні розриви ліквідності окремо для кожного часового проміжку; проведення стрес-тестування для значень показників ліквідності; дослідження можливого впливу зміни тих чи інших внутрішніх та зовнішніх факторів; встановлення внутрішніх нормативів ліквідності, значення яких відстежуються на щоденній основі.

Зважаючи на практичну нерозривність понять ліквідності та стійкості банку, вважаємо, що одним з методів діагностики може слугувати запропонована чотирьохфакторна модель Альтмана, що дає змогу спрогнозувати наближеність фінансового стану банку до банкрутства, простежити динаміку вказаного показника, завчасно розробити стратегію налагодження ефективної діяльності.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Аналіз банківської діяльності : [підручник] /за ред. А. Герасимовича. – 2-ге вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2005. – 600 с.
2. Будник Ю. Управление прогнозированием ликвидности коммерческого банка / Ю. Будник // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2005. – № 2. – С. 12–15.
3. Звітність ПАТ «Райфайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.aval.ua/ru/about/bank_reports.
4. Карчева Г. Використання VAR-методології для оцінки ризику ліквідності банків / Г. Карчева // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 1. – С. 59–64.
5. Максимова А. Методичні підходи до стрес-тестування кредитного ризику банків України / А. Максимова // Ефективна економіка. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1096.
6. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Наука й економіка. – 2010. – № 1. – С. 273–277.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
8. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
9. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 28 серпня 2001 року № 368.

УДК 336.713:336.717.18

**Жердецька Л.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри банківської справи*
*Одеського національного економічного університету*

# ОЦІНКА СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ СИСТЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

У статті доведено необхідність оцінки стратегій управління активами та пасивами системних банків. Використано методику Національного банку України для оцінки системно важливих банків. Запропоновано методичні підходи до визначення стратегій управління активами й пасивами банків.

**Ключові слова:** системний банк, системний ризик, управління активами та пасивами, стратегія, фінансова стабільність.

Жердецкая Л.В. ОЦЕНКА СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ СИСТЕМНЫХ БАНКОВ В УКРАИНЕ
В статье доказана необходимость оценки стратегий управления активами и пассивами системных банков. Использована методика Национального банка Украины для оценки системно важных банков. Предложены методические подходы к определению стратегий управления активами и пассивами банков.

**Ключевые слова:** системный банк, системный риск, управление активами и пассивами, стратегия, финансовая стабильность.

Zherdetska L.V. ASSESSMENT OF ASSET AND LIABILITY MANAGEMENT STRATEGIES OF SYSTEMIC BANKS IN UKRAINE
The need to assess asset and liability management strategies of systemic banks was proved in the article. The National Bank of Ukraine's method was used to define systemically important banks. The methodical approaches to identifying asset and liability management strategies of banks were proposed.

**Keywords:** systemic bank, systemic risk, asset and liability management, strategy, financial stability.

**Постановка проблеми.** Сучасні банки в Україні працюють в умовах політико-економічної невизначеності: витрати на подолання негативних наслідків світової фінансової кризи підсилюються макроекономічною нестабільністю. Стабільний розвиток окремих банків багато в чому визначається грамотним фінансовим менеджментом, передусім у сфері управління активами й пасивами. Варто зауважити, що нині вкрай важливими є питання фінансової стійкості системних банків, від якої залежить стабільність системи загалом та рівень захищеності коштів вкладників зокрема. Це актуалізує дослідження стратегій управління активами й пасивами саме системних банків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Висвітлення основних проблемних питань щодо управління активами та пасивами банківських установ знайшли своє відображення в працях зарубіжних та вітчизняних науковців (дослідження М. Алексеєнко, О. Заруби, А. Кулакова, О. Криклій, Л. Кузнецової, І. Ларіонової, Дж.Ф. Маршалла, В. Міщенко, Л. Примостки, Дж. Сінкі та інших вчених). Окремі аспекти дослідження системних ризиків загалом та методики оцінки системності банків зокрема висвітлено в працях І. Бєлової, Н. Шульги, М. Бруше та Дж. Ллобета (M. Bruche, G. Llobet, 2012), Х.-Л. Педро (J-L. Peydro, 2013), Дж. Топоровські та Д. Мічел (J. Toporowski, 2005). Водночас вважаємо, що зацікавленість регуляторів й суспільства у стабільному функціонуванні як окремих банків, так і системи загалом потребує поєднання цих напрямів дослідження.

**Мета статті.** Отже, необхідність оцінки стратегій управління активами та пасивами системних банків як передумови фінансової стабільності банківської системи зумовила вибір напряму дослідження та його завдання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під час формування фінансової стійкості банку важливе місце посідають процеси управління активами та пасивами. Використання ефективних стратегій управління активами й пасивами передбачає оптимізацію структури активів та пасивів, збалансованість фінансових потоків, а в результаті такі стратегії повинні забезпечити необхідний рівень рентабельності за умови прийнятного рівня. Крім того, у сучасних умовах ефективні стратегії управління активами та пасивами мають враховувати необхідність протистояння руйнівним наслідкам впливу сучасної системної кризи на банківську систему України.

Банківські стратегії, на думку І. Ніконової та Н. Шамгунова, класифікуються за такими ознаками: обрання пріоритетного напряму діяльності, функціональне спрямування [1, с. 25]. Проте у сучасній теорії менеджменту виділяють корпоративну (загальну), конкурентну (ринкову, бізнес-стратегія) та функціональну стратегії [2, с. 83; 3, с. 315]. Залежно від функціонального спрямування розрізняють ринкову корпоративну стратегію банку та її окремі складові – функціональні стратегії, кожна з яких є програмою дій, що спрямована на досягнення певного рівня окремих кількісних показників, що характеризують майбутній стан банку [1, с. 57]. Функціональні стратегії – фінансова, управління персоналом, інформаційна та маркетингова – визначають напрями діяльності банківської установи залежно від окремих аспектів здійснення банківської діяльності. Фінансова стратегія спрямована на досягнення певного рівня прибутковості банківського бізнесу, що на практиці втілюється в плануванні розміру прибутковості активів, капіталу та основного показника, що є важливим для акціонерів (власників) банку, – підвищення ринкової вартості банку, тобто його акціонерного капіталу. Стратегія управління персоналом може бути спрямована на досягнення певного рівня такого показника, як співвідношення фінансового результату банку та кількості співробітників. Інформаційна стратегія націлена на створення оптимальної архітектури зберігання бази даних.

Узагальнення думок учених-економістів щодо стратегічного управління дає змогу дійти висновку,

що загальна (корпоративна) стратегія банку визначає програму дій щодо його подальшого розвитку з метою здобуття й утримання довгострокових конкурентних переваг, максимізації акціонерної вартості та виконання соціальних завдань діяльності: забезпечення добробуту та комфортної діяльності співробітників, забезпечення населення банківськими послугами і сприяння розвитку економіки країни. Конкурентна стратегія (бізнес-стратегія) деталізує загальну стратегію та є набором методик та ініціатив, що спрямовані на залучення та задоволення потреб клієнтів, протистояння конкурентам та закріплення ринкових позицій. Поняття «корпоративна (загальна) стратегія» ширше, оскільки включає дії та плани керівництва щодо вирішення усього спектру завдань діяльності підприємства чи банку [5, с. 165]. Крім того, корпоративна стратегія відрізнятиметься від конкурентної (-них) у разі диверсикації діяльності банківської установи за окремими, клієнтськими, продуктовими та регіональними ринками. Варто додати, що специфіка банківської діяльності, пов'язана з управлінням ризиками, зумовлює відсутність чітких меж між окремими бізнес-стратегіями та функціональними стратегіями. Так, стратегія розвитку кредитного ринку тісно пов'язана зі стратегією управління ризиками (зокрема, кредитним), яка є складовою фінансової стратегії.

Під стратегією управління активами та пасивами пропонуємо розуміти набір принципів, програм та інструментів, використання яких у сукупності сприятиме досягненню й підтриманню оптимальної структури активів та пасивів банку з точки зору забезпечення необхідного для зростання власного капіталу рівня чистої процентної маржі та прийнятних ризиків в умовах впливу чинників зовнішнього середовища [6, с. 52].

Оцінка стратегій управління активами та пасивами банків здійснюється у площині «ризик-дохід», залежно від значень показників прибутковості (віддача активів та чиста процентна маржа) та ризику (кредитний та ринковий ризики) визначаються такі напрями:

1) найбільш ефективна та ефективна стратегії характеризуються високими показниками прибутковості та низьким ризиком (у найбільш ефективних банків ризик мінімальний, у ефективних – кредитний ризик низький, а ринковий знаходиться на середньому рівні);

2) стратегія максимізації чистої процентної маржі кількісно визначається середнім значенням віддачі активів та високим значенням чистої процентної маржі за середнього чи низького рівня ризиків;

3) трансформаційна та спекулятивна стратегії схожі – високі/середні значення показників прибутковості за високих рівнів ризиків, відмінністю спекулятивної є підвищений рівень ризиків порівняно із трансформаційною;

4) збалансована спрямована на отримання середнього рівня прибутковості за обмеженого (нижче середнього) рівня ризикованості;

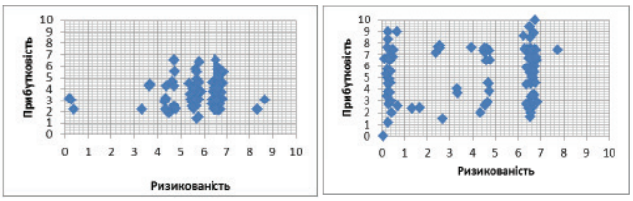
5) стримана та обережна стратегії спрямовані на отримання мінімального рівня рентабельності за низького рівня ризиків, причому обережна стратегія означає менший, порівняно зі стриманою, рівень рентабельності;

6) неефективне використання стратегій управління активами та пасивами призводить до зростання ризиків та від'ємного рівня прибутковості;

7) реалізований ризик – це наслідок неефективного використання стратегій управління активами та пасивами у разі неякісного антикризового менеджменту.

Кількісну оцінку стратегій управління активами та пасивами банків дає змогу провести використання кластерного аналізу, що дасть можливість визначити кількісні межі кожної із зазначених вище груп. Для оцінки прибутковості пропонуємо використовувати чисту процентну маржу та віддачу активів. Кількісний аналіз напряму ризикованості здійснюється на засадах розрахунку показнику ліквідності, співвідношення кредитів й депозитів, резервів й кредитного портфеля. Кожен із показників віднормовано з урахуванням відмінностей усередині кластеру. Чим менші бали отримує банк (від 1 до 10), тим кращі він має значення показників. Більш детально методологію аналізу викладено в дослідженні [6], а результати розподілу банків України на кластери залежно від значень ризикованості (вісь ОХ) та прибутковості (вісь ОУ) відображено на рис. 1.

Отже, як свідчать дані рис. 1, на початку фінансової кризи діяльність банків характеризувалася переважно середнім рівнем ризикованості та прибутковості. На нашу думку, дані станом на 1 січня 2009 р. відбивають докризові показники розвитку банків: криза розпочалася лише восени 2008 р., а банки якнайдовше стримували процеси формування спеціальних резервів, тому на початок 2009 р., згідно з даними офіційної звітності, банки залишалися прибутковими, а суттєвого погіршення якості кредитів не спостерігалося.




1 січня 2009 р. 1 січня 2016 р.

**Рис. 1. Оцінка стратегій управління активами й пасивами банків України на площині «ризикованість/прибутковість» у 2008 р. та 2015 р.**

*Джерело: власна розробка, розраховано автором за даними [9]*

Враховуючи зазначене, можна стверджувати,що в докризовий період стратегії управління активами й пасивами більшості банків України можна визначити як трансформаційну та спекулятивну. Сучасні кризові явища в економіці України загалом та банківському секторі зокрема характеризуються збільшенням дисбалансів у розподілі фінансових результатів та ризиків серед банків: зростає кількість банків, які використовують найбільш ефективну стратегію, значна кількість банківських установ використовують спекулятивну стратегію; проте стратегії більшості банків можна визначити як неефективні.

Досягнення цілей дослідження потребує визначення системної важливості банків. Варто додати, що діяльність системно важливого банку впливає на стабільність банківської системи [7]. Системно важливий банк визначається відповідно до критеріїв, що встановлені Національним банком України[8]:

$$СВ = \sum_{j=1}^{5} П_j \times W_j \times 100\%, \quad (1)$$

де СВ – показник системної важливості банку;

$W_j$ – коефіцієнти зважування $j$-их показників

(загальні активи – 35%; кошти клієнтів – 35 %; кредити суб'єктам господарювання – 15%; кошти, залучені від інших банків – 7,5%; кошти, розміщені в інших банках – 7,5%).

$П_j$ – частка перерахованих вище показників; розраховується як співвідношення розміру показника банку до розміру відповідного показника по банківській системі за такою формулою:

$$Пj = \frac{J_б}{J_c}, \quad (2)$$

де $J_б$ – $j$-й показник банку;

$J_c$ – $j$-й показник по банківській системі.

Результати розрахунку показника системної важливості банків до кризи та у сучасний період розвитку банківської системи України викладено в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, кількість системних банків в Україні постійно скорочується. При чому варто зауважити, що банкрутства фінансових інститутів, які були віднесені до системно важливих (банки «Надра» та «Фінанси і кредит»), не призвели до реалізації системного ризику в банківській системі України. Скорочення кількості банків призвело до підвищення рівня концентрації у банківській системі України та, відповідно, до скорочення кількості системних банків. Отже, нині в Україні, відповідно до методики НБУ, є три системно важливі банки: «Приватбанк», «Ощадбанк» та «Укрексімбанк». Варто зауважити, що частка «Приватбанку» на всіх сегментах ринку, крім міжбанківського, перевищує 20%, а на міжбанківському становить близько 2,6%. Таким чином, «Приватбанк» є системним з точки зору соціальної важливості, однак розповсюдження кризи через міжбанківський ринок унаслідок погіршення фінансового стану банку матиме незначний негативний ефект. «Укрексімбанк» та «Ощадбанк» мають більш рівномірний розподіл часток за окремими напрямами системності, на ринку залучення міжбанківських ресурсів мають 6,03% та 8,5% відповідно, на ринку розміщення – 25,8% та 0,23%.

Оцінку стратегій управління активами та пасивами системних банків України на площині «ризикованість/прибутковість» відображено на рис. 2.

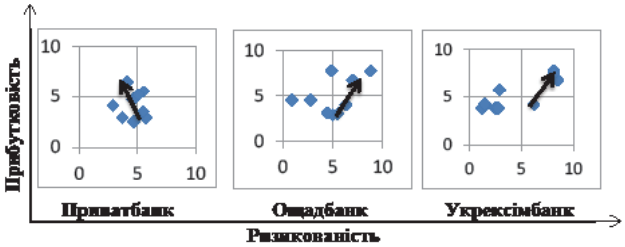



**Рис. 2. Вектори розвитку стратегій управління активами та пасивами системних банків України за період з 1 січня 2009 р. по 1 липня 2016 р.**

*Джерело: власна розробка, розраховано автором за даними [9]*

Варто зауважити, що діяльність ПАТ «Приватбанк» у докризовий період характеризувалась агресивною політикою на фінансовому ринку з метою максимального залучення вільних коштів, зростання клієнтської бази шляхом розширення діапазону банківських операцій та послуг. Водночас показники оцінки стратегій управління активами й пасивами «Приватбанку» протягом досліджуваного періоду знаходяться на середньому рівні. Необхідно сказати стосовно існування тенденції щодо зменшення як рівня рентабельності, так і рівня ризикованості, що загалом не створюватиме загроз погіршення фінансової стійкості банку за умови збереження позитивного фінансового результату.

Показники фінансової діяльності державних банків суттєво погіршилися протягом досліджуваного періоду. Вектори розвитку стратегій управління активами та пасивами цих банків свідчать про підвищення ризику та зростання збитковості. Водночас необхідно відзначити незначне покращення окремих показників протягом першого півріччя 2017 р.

Таблиця 1

**Динаміка значень показників системної важливості банків України у 2008, 2013 рр. – 1 півр. 2016 р.**

| Банки | Звітні дати | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 січня 2009 р. | | 1 січня 2014 р. | | 1 січня 2015 р. | | 1 січня 2016 р. | | 1 липня 2016 р. | |
| | I-SIFI | A-SIFI | I-SIFI | A-SIFI | I-SIFI | A-SIFI | I-SIFI | A-SIFI | I-SIFI | A-SIFI |
| ПАТ КБ «Приватбанк» | 9,98 | 2,5 | 15,86 | 2,01 | 16,17 | 3,22 | 20,48 | 5,76 | 19,81 | 7,69 |
| АТ «Ощабанк» | 5,25 | 2,5 | 8,04 | 2,01 | 3,69 | 3,22 | 10,98 | 5,76 | 12,76 | 7,69 |
| АТ «Укрексімбанк» | 5,34 | 2,5 | 6,38 | 2,01 | 15,18 | 3,22 | 11,5 | 5,76 | 11,58 | 7,69 |
| АТ «Райффайзен Банк Аваль» | 6,65 | 2,5 | 3,09 | 2,01 | 3,22 | 3,22 | 4,66 | 5,76 | 4,77 | 7,69 |
| АБ «Укргазбанк» | 1,77 | 2,5 | 1,71 | 2,01 | 1,80 | 3,22 | 4,17 | 5,76 | 4,72 | 7,69 |
| ПАТ «Укрсоцбанк» | 4,41 | 2,5 | 2,97 | 2,01 | 3,17 | 3,22 | 3,89 | 5,76 | 3,48 | 7,69 |
| ПАТ «Сбербанк» | 0,52 | 2,5 | 2,83 | 2,01 | 3,40 | 3,22 | 5,19 | 5,76 | 5,05 | 7,69 |
| АТ «УкрСиббанк» | 4,93 | 2,5 | 1,69 | 2,01 | 1,71 | 3,22 | 4,38 | 5,76 | 4,35 | 7,69 |
| ПАТ «Альфа-Банк» | 3,91 | 2,5 | 2,07 | 2,01 | 2,78 | 3,22 | 3,37 | 5,76 | 3,16 | 7,69 |
| ПАТ «ПУМБ» | 2,16 | 2,5 | 2,63 | 2,01 | 2,83 | 3,22 | 3,45 | 5,76 | 3,75 | 7,69 |
| «ОТП Банк» | 4,16 | 2,5 | 1,19 | 2,01 | 2,03 | 3,22 | 1,88 | 5,76 | 2,11 | 7,69 |
| Банк «Надра» | 3,05 | 2,5 | 2,37 | 2,01 | 2,30 | 3,22 | x | 5,76 | x | 7,69 |
| «ВТБ Банк» | 2,79 | 2,5 | 1,88 | 2,01 | 2,49 | 3,22 | 2,16 | 5,76 | 1,84 | 7,69 |
| «Промінвестбанк» | 3,11 | 2,5 | 3,23 | 2,01 | 4,18 | 3,22 | 4,24 | 5,76 | 2,83 | 7,69 |
| «Фінанси і кредит» | 2,06 | 2,5 | 2,02 | 2,01 | 2,68 | 3,22 | x | 5,76 | x | 7,69 |
| **Усього системних** | **13** | | **12** | | **6** | | **3** | | **3** | |

Умовні позначення:

*I-SIFI* – інтегральний показник системної важливості окремого банку;

*A-SIFI* – середньоарифметичний показник системної важливості банків;

▭ – сірим кольором виділено системно важливі банки.

*Джерело: розраховано автором за даними [9]*

Діяльність АТ «Ощадбанк» характеризувалась використанням трансформаційної, збалансованої, спекулятивної, стриманої та обережної стратегій управління. Переміщення між 3-м і 8-м кластерами свідчить про погіршення фінансової стійкості банку за рахунок зростання кредитного ризику, дисбалансів між активами та пасивами й погіршення ліквідності. Проте за підсумками 1-го півріччя 2016 р. банк є прибутковим, а рівень чистої процентної маржі підвищився; рівень миттєвої ліквідності зріс, але кредитний ризик залишається на високому рівні.

Як видно з рис. 2, вектор розвитку стратегій управління активами та пасивами «Укрексімбанку» подібний до вектору «Ощадбанку»: значне погіршення досліджуваних показників припадає на початок 2015 р. зі збереженням негативної тенденції до початку 2016 р. Переміщення банку в межах 3-8 кластерів обумовлено зростанням ризикованості кредитних операцій й збільшенням резервів, що спричинили погіршення ліквідності, появу дисбалансів, які спричинили збиткову діяльність банку в 2014 р. За результатами 1-го півріччя 2017 р. банк залишається збитковим, хоча рівень від'ємного фінансового результату значно нижчий, а показник чистої процентної маржі скоротився вдвічі. Крім того, погіршилися показники ліквідності та ризику.

**Висновки.** Отже, серед трьох системних банків в Україні два належать державі, а їх діяльність характеризується підвищеною активністю на міжбанківському рівні. Водночас стратегії управління активами й пасивами цих банків у 2015–2016 рр. характеризуються як неефективні: від'ємний результат діяльності та підвищений ризик активів свідчать про погіршення фінансової стійкості банків. «Приватбанк» має незначні частки на ринку міжбанківського кредитування, однак значні обсяги коштів, що залучені від клієнтів. Динаміка фінансових показників «Приватбанку» свідчить про обрання стриманої стратегії управління активами та пасивами, а фінансовий стан банку можна оцінити як задовільний за умови збереження позитивного фінансового результату. Для визначення ймовірності реалізації трансмісійного механізму системного ризику в банківському секторі економіки України напрямами подальшого дослідження повинні стати діагностика банкрутства банків, оцінка ринкових взаємозв'язків та витрати держави на підтримання їх фінансової стійкості.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Никонова И. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. Никонова, Р. Шамгунов . – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 304 с.
2. Липсиц И. Маркетинговые стратегии для российских компаний : [учеб. пособие] / И. Липсиц, Е. Вигдорчик. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006 – 183 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
4. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / [Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел]. – СПб. : Теория и практика менеджмента, 2001. – 336 с.
5. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / [Х. Томпсон-мл., А. Артур, А. Стрикленд] ; пер. с англ. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
6. Формування системи управління активами та пасивами банків у сучасних умовах / [Л. Жердецька, Л. Кузнєцова, О. Литвинюк]. – О. : ОНЕУ ; Атлант, 2016. – 402 с.
7. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
8. Положення про порядок визначення системно важливих банків, що затверджене Постановою Національного банку України від 25 грудня 2014 р. № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14.
9. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080.

УДК 336.22:352

**Західна О.Р.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри державних та місцевих фінансів*
*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Бугіль С.Я.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри державних та місцевих фінансів*
*Львівського національного університету імені Івана Франка*

# МІСЦЕВІ ЗБОРИ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті проведено порівняльний аналіз складу, обсягів, структури надходжень від сплати місцевих зборів до міського бюджету м. Львова за 2011–2015 роки. Істотне зростання суми податкових надходжень відбулося за рахунок прийняття Податкового кодексу України, оскільки зі зміною ПКУ змінилися склад, структура, механізм справляння податків.
**Ключові слова:** місцеві податки, місцеві збори, доходи бюджету, податкові надходження, місцевий бюджет.

**Захидная О.Р., Бугиль С.Я. МЕСТНЫЕ СБОРЫ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**
В статье проведен сравнительный анализ состава, объемов, структуры поступлений от уплаты местных сборов в городской бюджет Львова за 2011–2015 годы. Существенный рост суммы налоговых поступлений произошел за счет принятия Налогового кодекса Украины, поскольку с изменением НКУ изменились состав, структура, механизм взимания налогов.
**Ключевые слова:** местные налоги, местные сборы, доходы бюджета, налоговые поступления, местный бюджет.

**Zakhidna O.R., Buhyl S.J. LOCAL CHARGES IN THE FORMATION LOCAL BUDGET REVENUES**
The article provides a comparative analysis of the composition, scope, structure revenues from paying local fees to the city budget Lviv in 2011–2015. A significant increase in tax revenues was due to the Tax Code of Ukraine, as with a change TCU changed composition, structure, mechanism of tax collection.
**Keywords:** local taxes, local taxes, budget revenues, tax revenues, local budget.

**Постановка проблеми.** За часів розбудови незалежної Української держави все актуальнішим стає питання реформування бюджетної та податкової системи, що вимагає переосмислення природи самих податків, зборів і обов'язкових платежів, визначення їх місця та ролі в економічній системі держави, зокрема сутності місцевого оподаткування і його ролі у формуванні бюджетів територіальних громад. Нині в місцевому оподаткуванні існує ряд нерозв'язаних проблем. Перш за все інститут місцевих податків та зборів перебуває у стадії встановлення, про що свідчить їх незначна частка в доходах місцевих бюджетів. По-друге, практика справляння місцевих податків та зборів в Україні за останні роки виявила багато недоліків, які зумовлені як невирішеністю суто теоретичних проблем, так і невизначеністю багатьох технічних процедур – механізму обчислення, пріоритетів у наданні пільг, планування місцевих податків та зборів [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченням питання формування доходів місцевих бюджетів займається багато сучасних вчених-економістів, таких як, зокрема, І. Алєксєєв, О. Василик, О. Кириленко, І. Луніна, О. Піхоцька. Проте зміни, що відбулися в бюджетно-податковому законодавстві України останнім часом, обумовили потребу в подальшому обговоренні проблеми наповнення місцевих бюджетів.

**Мета статті** полягає у практичному аналізі ефективності справляння місцевих зборів на прикладі місцевого бюджету м. Львова та їх ролі у формуванні дохідної бази місцевих бюджетів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У зв'язку з подоланням кризових явищ в Україні значно зростає роль місцевих бюджетів, оскільки саме від їх ефективного формування та використання залежить розвиток економіки та соціальної інфраструктури адміністративно-територіальної одиниці. Фізичні та юридичні особи, сплачуючи також місцеві податки та збори, беруть безпосередню участь у формуванні фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування.

Правове регулювання місцевих податків та зборів має певну специфіку, оскільки здійснюється на двох рівнях, а саме на загальнодержавному та місцевому. Держава визначає вичерпний перелік таких обов'язкових платежів, коло платників, об'єкти оподаткування, граничні розміри ставок, тобто встановлює основи їх справляння, надаючи повноваження органам місцевого самоврядування на введення таких податків та зборів на відповідній території.

Внаслідок прийняття Податкового кодексу України відбулись значні зміни у складі та структурі місцевих податків і зборів, саме тому, на нашу думку, варто розглядати та аналізувати надходження місцевих податків і зборів до та після прийняття Податкового кодексу України (ПКУ), оскільки дослідження в цьому контексті повинно дати відповідь на питання про доцільність прийняття ПКУ.

У сучасних умовах розбудови власної податково-бюджетної системи в Україні актуальною є проблема фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Пильну увагу привертають місцеві податки і збори як такі, які не враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів, тобто власні надходження місцевих органів влади.

Обсяг податкових надходжень місцевих бюджетів є фінансовою базою та основним критерієм, що визначає масштаби бюджетного регулювання, характеризує стан місцевих бюджетів. Якщо в 2010 році податкові надходження становили 57,54% доходів місцевих бюджетів, то у 2012 році частка податкових надходжень бюджету м. Львова зросла до майже до 60%, а у 2014 році зменшилася до 48,45%, у 2015 році – до 43,7% (табл. 1).

Зростання частки податкових надходжень перш за все було зумовлене змінами у Податковому кодексі України і включенням єдиного податку до місцевих податків і зборів. Крім того, покладаємо надії на нещодавно введений податок на нерухомість, відмінний від земельної ділянки, оскільки цей податок відіграє неабияку роль у формуванні доходів місцевих бюджетів багатьох країн світу.

Як видно з рис. 1, станом на 1 січня 2015 року сукупні надходження місцевих податків і зборів до місцевого бюджету м. Львова становили у 2014 році 24 101,5 тис. грн., у 2013 році – 22 565,8 тис. грн., у 2012 році – 21 912,7 тис. грн. У 2015 році місцеві податки і збори склали 654 138,4 тис. грн. (табл. 2).

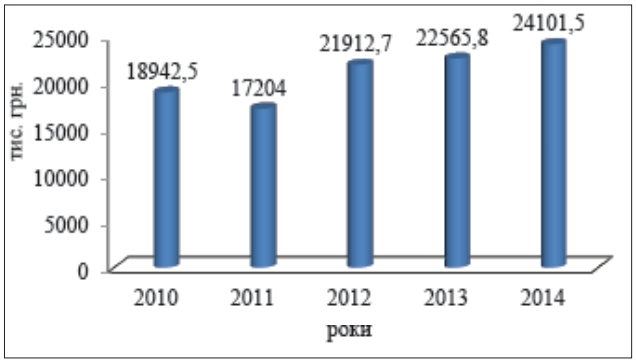



**Рис. 1. Надходження місцевих податків і зборів до бюджету м. Львова за 2010–2014 роки**

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2010–2014 роки*

Здебільшого місцеві податки і збори є неефективними, а їх частка в доходах місцевих бюджетів й досі залишається незначною. Тоді як у більшості країн ЄС місцеві податки становлять 5–30% усіх податкових надходжень до зведених бюджетів. Місцеві податки та збори становлять значну частку доходів органів місцевого самоврядування в країнах ЄС, зокрема у Великобританії вони дорівнюють 37%, у Німеччині – 46%, у Франції – 67% [2].

Для детального аналізу загальних надходжень, а також для визначення основних причин коливань надходжень місцевих податків та зборів до місцевого бюджету м. Львова варто розглянути надходження від місцевих зборів за період з 2011 по 2015 роки, а саме після прийняття Податкового кодексу України.

Перелік спеціальних земельних ділянок, відведених для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів, в якому зазначаються їх місцезнаходження, загальна площа, технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів, затверджується рішенням сільської, селищної або міської ради про встановлення збору. Таке рішення разом з переліком осіб, які уповноважені організовувати та провадити діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів, надається виконавчим органом сільської, селищної, міської ради органу державної податкової служби в порядку, встановленому розд. I ПКУ. Згідно з пп. 12.3.3 п. 12.3 ст. 12 розд. I ПКУ копія прийнятого рішення про встановлення місцевих податків чи зборів над-

Таблиця 1

**Податкові надходження в доходах міського бюджету м. Львова**

| Показники | 2010 рік | 2011 рік | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Доходи міського бюджету, тис. грн. | 1 810 898,8 | 2 390 660,9 | 2 424 462,1 | 2 555 310,3 | 3 056 133,4 | 4 938 164,5 |
| Податкові надходження, тис. грн. | 1 042 055,6 | 1 285 746,4 | 1 444 168,2 | 1 436 863,9 | 1 480 699,2 | 2 158 785,4 |
| Частка податкових надходжень, % | 57,54 | 53,78 | 59,57 | 56,23 | 48,45 | 43,7 |

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2010–2015 роки*

Таблиця 2

**Надходження місцевих податків і зборів до міського бюджету м. Львова у 2015 році, тис. грн.**

| 18000000 | Місцеві податки | План | Факт | Відсоток виконання |
|---|---|---|---|---|
| 18010000 | Податок на майно | 247 310,9 | 305 931,9 | 123,7 |
| 18010100 | Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками житлової нерухомості | 1 480,5 | 1 394,1 | 94,2 |
| 18010200 | Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками житлової нерухомості | 219,5 | 1 164,9 | 530,7 |
| 18010300 | Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості | 100,0 | 3,9 | 3,9 |
| 18010400 | Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості | 1 000,0 | 18 871,5 | 1 887,2 |
| 18010500 | Земельний податок | 67 000,0 | 83 520,3 | 124,7 |
| 18010600 | Орендна плата за землю | 175 110,9 | 192 413,5 | 109,9 |
| 18011000 | Транспортний податок з фізичних осіб | 374,4 | 6 735,8 | 1 799,1 |
| 18011100 | Транспортний податок з юридичних осіб | 2 025,6 | 1 827,9 | 90,2 |
| 18020000 | Збір за місця для паркування транспортних засобів | 4 100,0 | 4 134,8 | 100,8 |
| 18030000 | Туристичний збір | 1 300,0 | 2 562,6 | 197,1 |
| 18050000 | Єдиний податок | 334 608,1 | 342 552,5 | 102,4 |
| | **Разом** | **587 319,0** | **654 138,4** | **111,4** |

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2015 рік*

силається у десятиденний строк з дня оприлюднення до органу державної податкової служби, в якому перебувають на обліку платники відповідних місцевих податків та зборів [3].

Відповідно до пп. 266.2.1 п. 266.2 ст. 266 розд. XII Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI об'єктом оподаткування збору за місця для паркування транспортних засобів є земельна ділянка, яка, згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради, спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених ст. 30 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21 березня 1991 року № 875-XII із змінами та доповненнями (далі – Закон № 875). Згідно зі ст. 30 Закону № 875 органи місцевого самоврядування забезпечують виділення земельних ділянок інвалідам із захворюваннями опорно-рухового апарату під будівництво гаражів для автомобілів з ручним керуванням поблизу місця їх проживання.

Відповідно до ст. 266 Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI ставки збору за місця для паркування транспортних засобів установлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 квадратний метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі від 0,03 до 0,15 відсотка мінімальної заробітної плати, установленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Під час визначення ставки збору сільські, селищні та міські ради враховують місцезнаходження спеціально відведених місць для паркування транспортних засобів, площу спеціально відведеного місця, кількість місць для паркування транспортних засобів, спосіб поставлення транспортних засобів на стоянку, режим роботи та їх заповнюваність. Ставка збору та порядок сплати збору до бюджету встановлюються відповідною сільською, селищною або міською радою [4].

На рис. 2. зображено надходження від збору за паркування транспортних засобів до місцевого бюджету м. Львова.

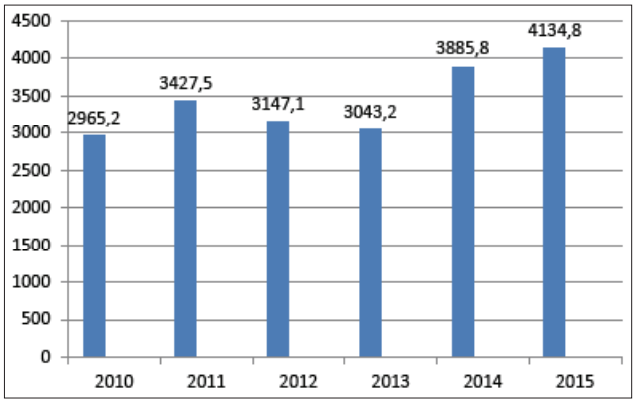



**Рис. 2. Надходження збору за паркування транспортних засобів до бюджету м. Львова за 2010–2015 роки, тис. грн.**

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2010–2015 роки*

Протягом 2011–2013 років надходження від збору за паркування транспортних засобів до бюджету м. Львова поступово зменшується, спостерігається значний спад надходжень лише включно до 2013 року, спричинений збільшенням ціни за місця паркування, що привело до зменшення попиту на місця на автостоянках. Отже, у 2011 році надходження від збору за паркування транспортних засобів становило 3 427,5 тис. грн., протягом 2012 року до міського бюджету надійшло 3 147,1 тис. грн. від сплати цього податку, що на 280,4 тис. грн. менше, ніж у попередньому 2011 році. Проте у 2014 році надходження зросли і склали 3 885,8 тис. грн., у 2015 році вони становили 4 134,8 тис. грн., що пояснюється облаштуванням нових парковочних місць по місту Львову.

Після прийняття Податкового кодексу з'явився новий збір, який був утворений шляхом трансформації курортного і готельного зборів у туристичний. Туристичний збір – це місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету [4]. Платниками збору є громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення сільської, селищної та міської ради про встановлення туристичного збору, та отримують (споживають) послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк.

Розглянемо надходження від туристичного збору до місцевого бюджету м. Львова протягом 2011–2015 років на рис. 3.

За даними рис. 3 можна зробити висновок, що ввели цей податок у 2011 році, завдяки йому збільшилися податкові надходження до бюджету м. Львова. А найбільше зростання цього місцевого збору відбулося у 2012 році – 1 319,9 тис. грн., що на 407,2 тис грн. більше, ніж у попередньому 2011 році. Це збільшення спричинене пожвавленим розвитком туризму у м. Львові, що збільшує попит на послуги з тимчасового проживання та перебування у місті а також із проведенням Євро-2012, під час якого кількість туристів і водночас сплата туристичного збору значно зросли.

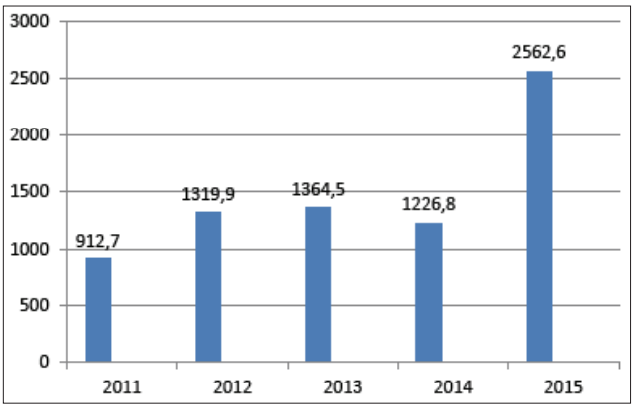



**Рис. 3. Надходження туристичного збору до бюджету м. Львова за 2011–2015 роки**

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2010–2015 роки*

Так, за даними Звіту управління туризму департаменту розвитку туризму м. Львова за 2014 рік [5] було зазначено, що туризм є однією із двох пріоритетних галузей економіки у місті Львові значною мірою через його потенціал до розвитку. У 2014 році Львів відвідало близько 1,7 млн. осіб.

Ці цифри демонструють значний потенціал, на який може спиратися Львів як туристичний напрямок. Передумовою для цього є те, що наявний потенціал добре використовується, а вже зараз здійснюються відповідні заходи, спрямовані на розвиток туристичного сектору. Значення туризму в макроекономічному вимірі показує, чому інвестиції в туризм є рентабельними. З одного боку, туризм є важливим джерелом податкових надходжень, з іншого боку – потужним фактором на ринку праці.

Платниками збору за впровадження деяких видів підприємницької діяльності є суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), їх відокремлені підрозділи, які отримують в установленому цією статтею порядку торгові патенти та провадять такі види підприємницької діяльності [4]:

1) торговельна діяльність у пунктах продажу товарів;

2) діяльність з надання платних побутових послуг за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України;

3) торгівля валютними цінностями у пунктах обміну іноземної валюти;

4) діяльність у сфері розваг (крім проведення державних грошових лотерей).

На рис. 4. зображено надходження збору за впровадження деяких видів підприємницької діяльності до місцевого бюджету м. Львова.

Розглядаючи рис. 4, варто зазначити, що надходження від цього збору до бюджету м. Львова постійно зростали, тобто у 2011 році сума надходжень становила 12 863,8 тис. грн., у 2012 році – 17 445,7 тис. грн., у 2013 році – 18 158,1 тис. грн., що також відображено і у 2014 році – 18 988,9 тис. грн.

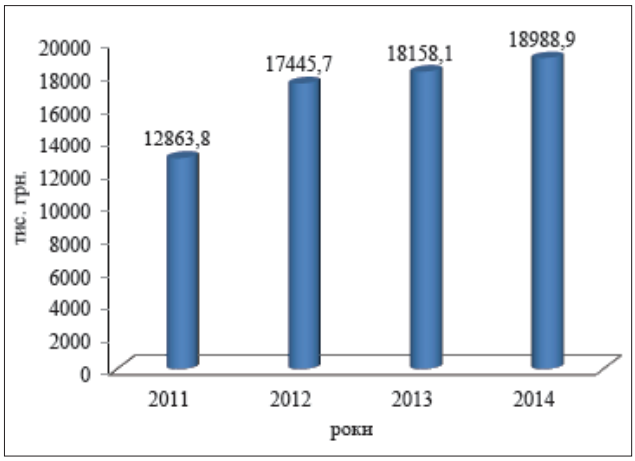



**Рис. 4. Надходження збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності до бюджету м. Львова за 2011–2014 роки**

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2010–2014 роки*

Таке зростання спричинене збільшенням попиту на платні побутові послуги, на провадження діяльності з надання яких придбається торговий патент, зокрема [4]:

– виготовлення чохлів усіх видів, навісів, тентів тощо; будівництво житла за індивідуальним замовленням;

– послуги з ремонту житла за індивідуальним замовленням; технічне обслуговування та ремонт автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальним замовленням;

– послуги з ремонту радіотелевізійної та іншої аудіо- і відеоапаратури;

– заміна елементів живлення годинників;

– виготовлення металовиробів/огорож, ґрат, поручнів за індивідуальним замовленням; послуги з ремонту інших предметів особистого користування, домашнього вжитку та металовиробів;

– виготовлення ювелірних виробів з дорогоцінних металів та коштовного каміння/обручок за індивідуальним замовленням;

– обмін лому дорогоцінних металів на раніше виготовлені ювелірні вироби; послуги з ремонту ювелірних виробів;

– послуги з прокату спортивних і туристичних виробів, наметів, прогулянкових човнів, лижного спорядження, ракеток, ковзанів, двоколісних велосипедів, дельтапланів, парусних дощок, водних лиж; прокат транспортних засобів, мотоциклів, моторолерів, мопедів, легкових і вантажних автомобілів, причепів до автомобілів та інших пристроїв тощо.

Розглянемо надходження від збору за провадження деяких видів торговельної діяльності нафтопродуктами (торговий патент) до місцевого бюджету м. Львова протягом 2011–2014 років на рис. 5.

На рис. 5. зображено надходження збору за провадження деяких видів торговельної діяльності нафтопродуктами (торговий патент) до місцевого бюджету м. Львова, а саме станом на 1 січня 2015 року сума надходжень від сплати цього податку становила 483,8 тис. грн., що на 18,2 тис. грн. більше, ніж у попередньому 2013 році.

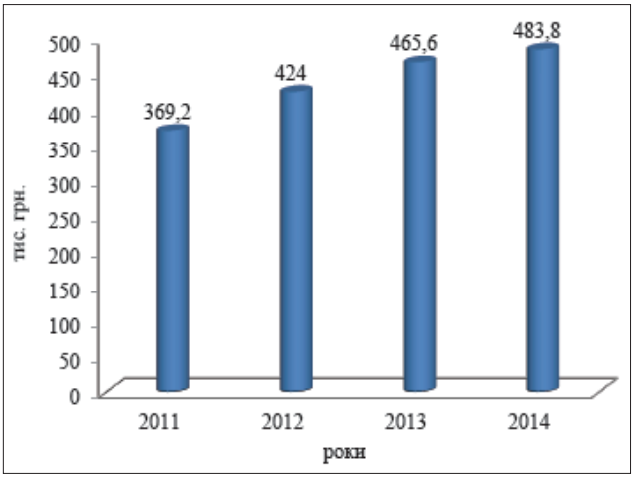



**Рис. 5. Надходження збору за провадження деяких видів торговельної діяльності нафтопродуктами до бюджету м. Львова за 2011–2014 роки**

*Джерело: складено за звітними даними про виконання міського бюджету м. Львова за 2010–2014 роки*

З 1 січня 2015 року відмінено збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, тобто під час здійснення господарської діяльності у 2015 році не передбачено придбання торгових патентів відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71-VIII.

**Висновки.** Отже, досліджуючи практику місцевого оподаткування після прийняття ПКУ, розглядаючи перспективи збільшення надходжень від таких місцевих податків та зборів, як єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької

діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір, можна зазначити, що вони не здатні повною мірою наповнювати місцевий бюджет, але, порівнюючи надходження від зборів, які існували до прийняття ПКУ, і надходження, які наповнюють місцевий бюджет м. Львова зараз, можемо зробити висновок, що зміни у ПКУ дали неабиякий результат.

На нашу думку, таке вагоме зростання суми податкових надходжень відбулось за рахунок прийняття Податкового кодексу України, оскільки зі зміною ПКУ змінилися склад, структура, механізм справляння податків і зборів. Крім того, покладаємо надії на нещодавно введений податок на нерухомість, відмінний від земельної ділянки, оскільки цей податок відіграє неабияку роль у формуванні доходів місцевих бюджетів багатьох країн світу.


**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Дерун Т. Актуальні питання бюджетного забезпечення місцевого самоврядування на 2013 та 2014 роки: загрози та перспективи / Т. Дерун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=derzhavne-upravlinnya-udoskonalennya-ta-rozvytok&s=ua&z=576.
2. Бюджетне забезпечення територіальних громад України: тенденції останніх років // Галузевий моніторинг. – 2012. – №9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dialogueauc.org.ua/sites/all/sites/dialogueauc.org.ua/files/files/mon9.pdf.
3. Змінено перелік місцевих податків і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yaremche.org/news/446.
4. Податковий кодекс від 2 грудня 2010 року №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
5. Звіт управління туризму департаменту розвитку туризму м. Львова за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://city-adm.lviv.ua/news/tourism/223315-zvit-upravlinnia-turyzmu-departamentu-rozvytku-v-tomu-chysli-lknp-tsentr-rozvytku-turyzmu-m-lvova-za-2014-r.


УДК 330.1:336.77-027.541


**Золотухін Є.В.**
*аспірант кафедри фінансів*
*Харківського національного економічного університету*
*імені Семена Кузнеця*


# ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОГО КРЕДИТУ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ


У статті розглянуто еволюцію наукових поглядів на категорію муніципального кредиту. Визначено, що розвиток муніципального кредиту базується на основі теорій загальнодержавного кредиту (боргу) й пов'язаний з формуванням інституту місцевого самоврядування. Виявлено, що у процесі еволюції економічної думки ставлення науковців до проблем боргів на державному і муніципальному рівні кардинально змінювалося. Наведено відмінності між державним і муніципальним кредитами. Висловлено думку про необхідність синтезу економічних теорій за теоретичного обґрунтування муніципального кредиту як економічної категорії.



**Ключові слова:** муніципальний кредит, муніципальний борг, державний борг, державний кредит, теорія суспільного вибору, неокейнсіанство, класична економічна школа, «золоте правило».



**Золотухин Е.В. ЭВОЛЮЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО КРЕДИТА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ**

В статье рассмотрена эволюция научных взглядов на категорию государственного и муниципального кредита. Определено, что развитие муниципального кредита базируется на основе теорий общегосударственного кредита (долга) и связано с формированием института местного самоуправления. Выявлено, что в процессе эволюции экономической мысли отношение ученых к проблемам долгов на государственном и муниципальном уровне кардинально менялось. Приведены различия между государственным и муниципальным кредитами. Высказано мнение о необходимости синтеза экономических теорий при теоретическом обосновании муниципального кредита как экономической категории.



**Ключевые слова:** муниципальный кредит, муниципальный долг, государственный кредит, теория общественного выбора, неокейнсианство, классическая экономическая школа, «золотое правило».



**Zolotukhin Ye.V. EVOLUTIONAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF MUNICIPAL CREDIT IN THE CONTEXT OF ECONOMIC THOUGHT**

The article reviews the evolution of scientific views on the category of state and municipal credit. It is determined that the evolution of the municipal credit based on the theories of state credit (debt) and associated with the formation of the institute of local governance. It is determined that in the evolution of economic thought scientists attitude to debt problems at the state and municipal level drastically changed. The differences between state and municipal loans were described. Expressed about the need to combine economic theories with theoretical justification municipal credit as an economic category.



**Keywords:** municipal credit, municipal debt, government debt, public choice theory, classic economy theory, neo-Keynesianism, "golden rule".


**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки муніципальний кредит набуває все важливішого значення у складі фінансової системи країни, зокрема у місцевих фінансах, й стає одним із ключових джерел фінансування інвестиційних потреб органів місцевого самоврядування. Водночас муніципальний кредит залишається складним і суперечливим явищем, що спричиняє велику варіативність точок зору світової наукової думки у поглядах на природу і наслідки його існування. Зазначене обумовлює доцільність теоретичного обґрунтування економічної природи муніципального кредиту й дослідження еволюції його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням, присвяченим дослідженню теоретичних аспектів кредиту на муніципальному рівні, приділяють

увагу такі відомі вчені, як, зокрема, О.П. Кириленко, В.М. Падалка, І.О. Луніна, В.І. Кравченко, Л.П. Сідельникова, М.А. Гапонюк, Х. Циммерманн. Водночас наукова спільнота муніципального кредиту приділяє значно менше уваги порівняно з проблематикою загальнодержавного кредиту і боргу, наголошуючи на подібності цих категорій у теоретичній площині. Теоретичні аспекти загальнодержавного боргу та кредиту знаходяться у полі зору видатних зарубіжних та вітчизняних учених, таких як, зокрема, А. Сміт, Д. Юм, Ж.Б. Сей, Т. Мальтус, Дж.С. Мілль, К. Дітцель, Дж.М. Кейнс, Е. Хансен, А. Лернер, Дж. Б'юкенен, Р. Масґрейв, В.Л. Андрущенко, С.І. Юрій, В.М. Федосов.

**Мета статті** полягає у систематизації еволюції наукових поглядів на природу муніципального кредиту у контексті економічної теорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Еволюція категорії муніципального кредиту налічує лише кілька століть (у науковий дискурс вона увійшла лише у XIX ст.) й пов'язана з процесами розвитку і становлення інституту місцевого самоврядування, що привело до розмежування суспільних фінансів на державні і муніципальні й, як наслідок, відокремлення муніципального кредиту від державного в окрему складову фінансової системи держави. Тому беззаперечним вбачається, що в основі економічної природи як муніципального, так і державного кредитів лежать певні схожі явища, й, відповідно, можна стверджувати, що теоретичні основи муніципального кредиту беруть свої витоки з теорій загальнодержавного кредиту (боргу).

Так, вперше ґрунтовне дослідження проблематики державного кредиту знаходимо у А. Сміта та Д. Юма. А. Сміт, розділяючи занепокоєння зростанням боргів Англії у XVIII ст., дійшов висновку, що надмірне використання інструменту запозичень врешті-решт призведе до національного банкрутства [1]; «його роздуми про систему боргових зобов'язань викладені у вкрай ворожому тоні» [2, с. 701]. Д. Юм був ще більш категоричним у ставленні до боргів, він застерігав: «Або нація знищить державний кредит, або державний кредит знищить націю» [3, с. 360]. Ж.Б. Сей порівнював державний кредит зі «зброєю», «що страшніша за порох» [4, с. 203].

Д. Рікардо віддавав перевагу оподаткуванню перед запозиченням коштів, аргументуючи свою позицію тим, що «система позик більш руйнівна для національного капіталу, ніж система обтяжливого оподаткування того ж розміру» [5, с. 213]. Т. Мальтус порівнював вплив державного боргу на економіку зі страшною хворобою, що знищує добробут і підриває основи політичного життя народу [6, с. 267].

Не таким категоричним у своїх поглядах був Дж.С. Мілль, який стверджував, що зростання боргу перешкоджає формуванню приватних капіталів шляхом підвищення відсоткових ставок [6]. Проте, на його думку, у разі надзвичайних видатків (наприклад, ведення війни) борг є більш ефективним інструментом мобілізації додаткових ресурсів, ніж зростання податків [7].

Ч.Ф. Бастейбл у своїй ґрунтовній праці «Суспільні фінанси» висловив думку про необхідність врахування напрямів витрачання запозичених коштів під час оцінювання впливу суспільних боргів на стан економіки [2, с. 710]. Крім того, він поступово доводить, що запозичення фінансових ресурсів органами місцевого самоврядування повинні мати явно виражену інвестиційну мету, таку як, наприклад, будівництво трамвайних ліній, метрополітену.

Окрему позицію серед науковців XIX ст. у питаннях державного кредиту займав К. Дітцель, який запропонував розглядати процес запозичення як «справедливий та вигідний» [8]. На його думку, система запозичень є важливим методом покриття непередбачуваних видатків (наприклад, на ведення військових дій) і є тотожною інвестиціям. Для К. Дітцеля державний кредит – це «Архімедова точка опори, що піднімає світ з обох полюсів» [8]. Він вважав, що країна є більш цвітучою і прогресивною, коли «більшу частину державних видатків займають відсоткові платежі за боргом» [9, с. 9].

Новою віхою в еволюції теорії державного кредиту і державного боргу стала публікація фундаментального дослідження англійського економіста Дж.М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) як реакції на економічні реалії 20–30-х рр. XX ст. На його думку, капітальні видатки держави, що фінансуються за допомогою позик, сприяють розширенню інвестицій, а фінансування поточних видатків приведе до збільшення «схильності до інвестування» [10, с. 148]; зростання заборгованості держави і місцевої влади Дж.М. Кейнс розглядав як невід'ємну частину державного регулювання «ефективного попиту» в період кризи [11, с. 133]. Послідовники Кейнса (так звані неокейнсіанці) – Е. Хансен, А. Оукен, Р. Харрод та інші – у 50-х рр. XX ст. перевели площину концепції дефіцитного фінансування у русло теорій економічного зростання. Так, Е. Хансен стверджував, що державний кредит є «інструментом державної економічної політики» й «засобом управління національним доходом» [12, с. 185]. Р. Харрод зазначав, що «витрата коштів за рахунок бюджетного дефіциту – це відвідний кран, який можна швидко відкрити, й найкращий для цього спосіб – зниження податків» [11, с. 143]. Згідно з неокейнсіанським підходом головним завданням держави стає забезпечення збалансованості бюджету не на щорічній основі, а протягом економічного циклу через застосування механізмів антициклічної політики, одним з яких і є використання запозичень. Інший послідовник кейнсіанської доктрини, А. Лернер [13], висунув принципи «функціональних фінансів», які повністю відкидають необхідність збалансування бюджету протягом будь-якого періоду. Натомість головним завданням держави А. Лернер вбачав забезпечення макроекономічної стабільності й збалансованості економіки через механізм забезпечення повної зайнятості, чого можна досягти шляхом регулювання сукупних видатків податковими і борговими інструментами [14]. А. Лернер не вважав внутрішній борг тягарем, він писав: «Ми винні його самі собі» [13, с. 34]. За такої позиції внутрішні запозичення не є загрозою для держави та ОМС, оскільки відбувається лише перерозподіл фінансових ресурсів у часі.

Зауважимо, що кейнсіанська доктрина у 30–60-х рр. XX ст. посідала значне місце в рамках економічного мейнстриму: у 1971 р. колишній президент США Р. Ніксон заявляв, що «ми усі кейнсіанці сьогодні» [15, с. 5]. Втім, економічні реалії 1970-х рр. (значні обсяги накопиченого боргу у США та країнах Західної Європи, поява феномену стагфляції) привели до необхідності перегляду кейнсіанських поглядів щодо регулювання економіки. Тому у цей час набули поширення економічні теорії неокласичного напряму. Так, видатний неокласик Дж. Б'юкенен, який розвивав теорію суспільного вибору, заперечував доцільність використання позикових фінансів як інструмент економічної політики держави. На його

думку, тягар державного боргу лягає на майбутні покоління, тому у питаннях способу залучення державою коштів основна увага має приділятися можливості вибору платниками податків [16; 17]. Вчений визнавав, що, хоча фіскальні інструменти є більш прийнятними методами залучення коштів, вибір держави здебільшого припадатиме саме на боргове фінансування [16, с. 111–112]. М. Фрідман, основоположник монетаризму у неокласичній економічній думці, вважав головним інструментом державного впливу на економіку грошово-кредитну політику; він був противником фінансування видатків бюджету за рахунок позикових джерел [18] передусім через виникнення «ефекту витіснення» приватних інвестицій.

**Рис. 1. Теоретичний базис наукових підходів у ставленні до проблематики суспільного кредиту**

*Джерело: складено автором самостійно*

Таким чином, загалом можна виокремити три наукові течії у ставленні до проблеми державного й, відповідно, муніципального кредитів (рис. 1). Підходи науковців у ставленні до питань суспільного кредиту змінювалися від повного заперечення до бажаності цього явища.

Сучасні наукові пошуки у сфері державного і муніципального кредитів базуються на представлених вище теоріях. Втім, очевидно, що муніципальний кредит як економічна категорія має певні особливості, які відрізняють його від державного кредиту (табл. 1).

Важливою відмінністю між державним і муніципальним кредитами, на нашу думку, також є наявність у держави, на відміну від органів місцевого самоврядування, суверенного права на здійснення монетарної політики, яка дає змогу за інших рівних умов покривати борги, щоправда, емітовані лише у національній валюті. Для органів місцевого самоврядування така можливість відсутня, тому місцева влада може лише рефінансувати чи реструктуризувати свої борги. Тому для органів місцевого самоврядування питання забезпечення достатньої фінансової спроможності з метою покриття наявних боргів набуває особливого значення. Також важливою відмінністю муніципального кредиту є те, що місцеві запозичення, що здійснюються органами місцевого самоврядування і які виступають формою вираження муніципального кредиту, потребують затвердження вищим органом державного управління у фінансовій сфері країни, наприклад, в Україні таким органом є Міністерство фінансів. Крім того, муніципальний кредит, на відміну від державного, має явно виражений цільовий характер, що підтверджує «золоте правило» суспільних фінансів – «занимать, чтобы инвестировать» [20, с. 11]. На думку Х. Циммерманна, «золоте правило» підтримує принцип справедливого розподілу фінансового тягаря між поколіннями: «будущие поколения не должны оплачивать текущие расходы, приносящие пользу только нынешнему» [21, с. 12]. Він вважає запозичення «вельми суперечливим джерелом доходів бюджетів» [21, с. 217], оскільки вони пов'язані з «кредитною ілюзією» виборців й бажанням політиків здійснювати видатки вже сьогодні, тоді як «рахунки за їх сплату надавати громадянам лише завтра». Українські економісти В.Є. Воротін та Я.А. Жаліло наголошують на тому, що «наповнення місцевих бюджетів значною мірою залежить від професіоналізму посадових осіб та депутатів місцевих рад» [22, с. 155]. Не можемо не погодитися з такою думкою вчених, адже свавільне ставлення можновладців до необґрунтованого накопичення боргів веде до зниження рівня фінансової стійкості ОМС. Запозичення ж, які ефективно використовуються, сприяють формуванню додаткових можливостей економічного розвитку, що збільшує «ефект масштабу»: регіональна економіка зростає швидшими темпами, ніж у разі відсутності позикових джерел.

Нині у сучасній економічній літературі розгляд питання щодо доцільності чи недоцільності здійснення запозичень перестає бути визначальним під час розроблення економічної політики органів влади; у багатьох розвинених країнах світу сформувалась або формується боргова економічна система. Натомість первинними стають проблеми визначення оптимального поєднання позикових і фіскальних джерел фінансування бюджетів й аналіз економічних наслідків зростання боргового тягаря. А.І. Крисоватий наголошує на поєднанні податкового і боргового інструментарію наповнення бюджету з метою ефек-

Таблиця 1

**Порівняння категорій державного та муніципального кредитів в Україні**

| Критерій порівняння | Державний кредит | Муніципальний кредит |
|---|---|---|
| Кредитор | Юридичні та фізичні особи, іноземні уряди, міжнародні фінансові організації | |
| Позичальник | Держава у особі Міністерства фінансів України (МФУ) за дорученням Кабінету Міністрів України (КМУ) | Верховна Рада АР Крим чи міська рада |
| Форма здійснення | Державні позики (зокрема облігації державної позики) та державні гарантії | Місцеві позики (зокрема облігації місцевої позики), місцеві гарантії |
| Мета здійснення | Фінансування дефіциту Державного бюджету | Фінансування інвестиційних, інноваційних проектів, покриття тимчасових касових розривів |
| Порядок здійснення | Врегульований нормами Бюджетного Кодексу України, Законом про Державний бюджет на відповідний рік | Врегульований нормами Бюджетного Кодексу України, постановами КМУ, наказами МФУ |

*Джерело: узагальнено автором на основі [19]*

тивного фінансування суспільно необхідних видатків та забезпечення оптимального функціонування соціально-економічної системи держави [23, с. 326].

**Висновки.** На підставі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що муніципальний кредит порівняно нещодавно (кілька століть тому) виокремився в окрему ланку як суспільного кредиту, так і суспільних фінансів загалом. Отже, теоретичні аспекти муніципального кредиту базуються на теоріях державного кредиту (боргу). Водночас ставлення науковців до суспільних боргів загалом й муніципального боргу зокрема протягом розвитку економічної думки змінювалися від повного заперечення використання боргових фінансів до їх бажаності за певних умов, що сприяють розвитку економіки загалом. У сучасній же економічній думці муніципальний кредит уже розглядається з позиції синтезу різноманітних економічних теорій.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
2. Бастейбл Ч.Ф. Общественные финансы / Ч.Ф. Бастейбл ; под ред. С.П. Захарченкова ; пер. с англ. – Х. : Виват, 2016. – 808 с.
3. Hume D. Essays: Moral, Political, and Literary / D. Hume. – Indianapolis : Liberty Fund, 1985. – 736 p.
4. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в XX столітті (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 1999. – 305 с.
5. Рикардо Д. Сочинения. Том 5. Письма к экономистам / Д. Рикардо ; пер. с англ. – М. : Соцэкгиз, 1961. – 276 с.
6. Небрат В.В. Еволюція теорії державних фінансів в Україні / В.В. Небрат. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2013. – 584 с.
7. Милль Дж.Ст. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии / Дж.Ст. Милль ; пер. с посл. англ. изд. Е.И. Остроградской ; под ред. О.И. Остроградского. – К. : Тип. И.И. Чоколова, 1896. – 866 с.
8. Dietzel C. Das System der Staatsanleihen in Zusammenhangmit derVolkswirtschaftbetrachtet / C. Dietzel. – Berlin : Heidelberg, 1855. – 321 p.
9. Алексеенко М.М. Очерк наростания государственного долга в Англии и Франции / М.М. Алексеенко. – Х. : Университетская типография, 1872. – 426 с.
10. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс ; пер. Н.Н. Любимова. – М. : Гелиос АРВ, 2012. – 352 с.
11. Теорія фінансів : [підручник] / [П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник] ; за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
12. Hansen A.H. Fiscal Policy and Business Cycles / A.H. Hansen. – New York : Norton & Co, 1941. – 462 p.
13. Lerner A.P. Functional Finance and the Federal Debt / A.P. Lerner [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://public.econ.duke.edu/~kdh9/Courses/Graduate%20Macro%20History/Readings-1/Lerner%20Functional%20Finance.pdf.
14. Мартьянов А.В. Возможности использования достижений новой ортодоксальной теории в современной долговой стратегии / А.В. Мартьянов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 4. – С. 17–24.
15. Рязанов В.Т. Экономическая политика после кризиса: станет ли она снова кейнсианской? / В.Т. Рязанов // Экономика Украины. – 2014. – № 5 (622). – С. 4–27.
16. Buchanan J.M. Public Principles of Public Debt. A Defense and Restatement / J.M. Buchanan. – Indianapolis : Liberty Fund, 1999. – 169 p.
17. Мартьянов А.В. Возможности применения неоклассической теории государственного долга в современных условиях / А.В. Мартьянов // Финансы и кредит. – 2009. – № 34 (370). – С. 46–51.
18. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
19. Муніципальні фінанси : [навч. посіб.] / за ред. О.П. Кириленко. – Тернопіль : Астон, 2015. – 360 с.
20. Алехин Б.И. Государственный долг : [пособие для студентов академии бюджета и казначейства] / Б.И. Алехин. – М. : Академия бюджета и казначейства, 2007. – 302 с.
21. Циммерманн Х. Муниципальные финансы : [учебник] / Х. Циммерманн ; пер. с нем. – М. Дело и Сервис, 2003. – 352 с.
22. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
23. Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні домінанти реалізації в Україні : [монографія] / [А.І. Крисоватий, С.Д. Герчаківський, М.Р. Ібрагімов та ін.] ; за ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 402 с.

# СЕКЦІЯ 7
# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

**Миронова Ю.Ю.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри обліку і аудиту*
*Полтавського національного технічного університету*
*імені Юрія Кондратюка*

**Калініченко Н.О.**
*студент*
*Полтавського національного технічного університету*
*імені Юрія Кондратюка*

**Кривогуз А.О.**
*студент*
*Полтавського національного технічного університету*
*імені Юрія Кондратюка*

## ОБЛІК ЗАПАСІВ ЗГІДНО З НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті розглянуто порядок формування інформації та відображення операцій з обліку запасів підприємства згідно з нормами національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Здійснено порівняльний аналіз нормативних документів у розрізі визнання та оцінки запасів. Установлено спільні та відмінні риси методики обліку даного об'єкта.

**Ключові слова:** запаси, національні стандарти бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, визнання, оцінка.

**Миронова Ю.Ю., Калиниченко Н.А., Кривогуз А.А. УЧЕТ ЗАПАСОВ СОГЛАСНО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

В статье рассмотрен порядок формирования информации и отражения операций по учету запасов предприятия согласно нормам национальных и международных стандартов бухгалтерского учета. Осуществлен сравнительный анализ нормативных документов в разрезе признания и оценки запасов. Установлены общие и отличительные черты методики учета данного объекта.

**Ключевые слова:** запасы, национальные стандарты бухгалтерского учета, международные стандарты бухгалтерского учета, признание, оценка.

**Mironova Yu.Yu., Kalinichenko N.O., Kryvohuz A.O. RECORD STOCKS UNDER NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS**

The article deals with the procedure of forming and displaying information operations to integrate the stock of the company in accordance with national and international accounting standards. The comparative analysis of regulations in terms of the recognition and measurement of inventories. Established common features of accounting methods of the object.

**Keywords:** reserves, national accounting standards and international accounting standards, recognition, evaluation.

**Постановка проблеми.** Основною передумовою виконання господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та доцільне використання виробничих запасів. Серед об'єктів обліку на підприємстві запаси посідають визначне місце, оскільки від їх ефективного використання залежить швидкість обороту вкладеного капіталу та прибуток підприємства. Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства.

Європейський вибір України потребує від неї стандартизації національної системи бухгалтерського обліку та складання звітності, що є інформаційною базою для прийняття виважених управлінських рішень. У Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку дотримано вимоги міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням економічних, правових, податкових особливостей нашої держави, але існують певні невідповідності національних стандартів міжнародним, у тому числі в частині обліку запасів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням гармонізації обліку запасів із відповідними міжнародними стандартами займалися науковці: Безверхий К.В. [1], Семенов Г.А., Панченко О.М., Птицина Л.А. [2], Дріга О.П. [3], Єрмоленко Г.С., Шумляєв Б.О. [4], Майданевич П.М., Емцова М.С. [5] та ін.

Зокрема, Безверхий К.В. розглянув особливості бухгалтерського обліку в цілому згідно з національними та міжнародними стандартами і здійснив порівняння загальних засад ведення обліку за даними нормативними документами [1]. Семенов Г.А., Панченко О.М. та Птицина Л.А. зосередили увагу на питаннях гармонізації обліку та фінансової звітності вітчизняних промислових підприємств щодо міжнародних стандартів [2]. У науковій роботі Дріги О.П. розглянуто актуальні питання з удосконалення бухгалтерського обліку виробничих запасів відповідно до

вимог ринкової економіки і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [3]. Єрмоленко Г.С. та Шулляєв Б.О. встановили недоліки в організації бухгалтерського обліку виробничих запасів вітчизняних підприємств та обґрунтували шляхи їх удосконалення [4].

За результатами досліджень із питань організації бухгалтерського обліку запасів установлено, що частина теоретичних положень обліку даних об'єктів потребують доопрацювання і вдосконалення.

**Мета статті** полягає у порівняльному аналізі ведення бухгалтерського обліку запасів підприємства згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 2 «Запаси» та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», виявленні відмінностей задля досягнення гармонізації між даними нормативними документами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) – це нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам (МСФЗ).

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку – це система принципів, методів та процедур ведення бухгалтерського обліку, що визначає основи подання фінансової звітності загального призначення для забезпечення їхньої зіставності з фінансовою звітністю суб'єкта господарювання за попередні періоди, а також із фінансовою звітністю інших суб'єктів господарювання.

Провідним нормативно-правовим актом, що визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси в Україні, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [6], а в зарубіжних країнах для обліку запасів використовують Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [7].

За результатами досліджень окремих положень зазначених нормативних документів установлено, що визначення терміну «запаси» в обох стандартах практично аналогічні, проте згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», до запасів належать також активи, які утримуються для споживання в процесі управління підприємством. Таке доповнення є доцільним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту (табл. 1).

Аналізуючи класифікацію запасів, установлено, що П(С)БО 9 «Запаси» [6] містить детальний перелік активів із поділом на аналітичні групи, які визнаються запасами на підприємстві (рис. 1).

МСБО 2 «Запаси» не виділяють в окрему групу запасів малоцінні та швидкозношувані предмети. Згідно з даним міжнародним нормативним документом з ведення бухгалтерського обліку, до запасів підприємства в цілому належать:

– товари, що були придбані та утримуються для перепродажу;

– готова вироблена продукція або незавершене виробництво суб'єкта господарювання;

– основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва.

Дослідивши питання оцінки запасів, установлено, що вона здійснюється в трьох випадках (вимоги однакові за двома нормативними документами): під час надходження запасів; під час списання запасів; на дату складання балансу.

Проте в частині первісної оцінки запасів за МСБО 2 «Запаси» та П(С)БО 9 «Запаси» положення дещо не збігаються. Поняття «первісної вартості» як такого в МСБО 2 «Запаси» відсутнє, проте має місце трактування поняття «витрати на придбання запасів», «витрати на переробку», «інші витрати». Первісна вартість придбання запасів, згідно з П(С)БО 9 «Запаси», залежить від джерела придбання:

– придбані за плату;

– виготовлені власними силами;

**Рис. 1. Класифікація запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [6]**

Таблиця 1

**Порівняння сутності визначення запасів [6; 7]**

| Запаси – це активи, які: | |
|---|---|
| **Згідно з П(С)БО 9 «Запаси»** | **Згідно з МСБО 2 «Запаси»** |
| 1. Утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності. | 1. Утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу. |
| 2. Перебувають у процесі виробництва для подальшого продажу продукту виробництва. | 2. Перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або під час надання послуг. |
| 3. Утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством/установою. | |

– внесені до статутного капіталу підприємства;
– одержані безоплатно.

Така конкретизація способів визначення первісної вартості залежно від джерела придбання сприяє більш достовірній оцінці запасів та відображенню інформації у фінансовій звітності.

На рис. 2 представлено види оцінки запасів за первісною вартістю згідно з МСБО 2 «Запаси» та П(С)БО 9 «Запаси».

Результати дослідження видів та сутності методів оцінки запасів на підприємстві під час їх вибуття згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [6] та МСБО 2 «Запаси» [7] представлено в табл. 2.

Із табл. 2 видно, що методи оцінки запасів під час їх вибуття з підприємства за досліджуваними нормативними документами є однаковими. Крім того, повністю збігається методика оцінки запасів на дату балансу за П(С)БО 9 «Запаси» [6] із МСБО 2 «Запаси» [7]: запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

В обох стандартах наведено перелік витрат, які не включаються до вартості запасів, а визнаються як витрати підприємства. Але і тут є деякі відмінності [3]. Так, згідно з МСБО 2 «Запаси», виключаються із собівартості запасів витрати на зберігання (крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробничого процесу). А згідно з П(С)БО 9 «Запаси», не включаються до первісної вартості фінансові витрати, методологічні засади формування інформації про які в бухгалтерському обліку визначає П(С)БО 31 «Фінансові витрати» [7].

Згідно з МСБО 2 «Запаси», у фінансовій звітності підприємства слід розкривати інформацію про:

1) облікові політики, прийняті для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості;

2) загальну балансову вартість запасів та балансову вартість згідно з класифікаціями, прийнятними для суб'єкта господарювання;

3) балансову вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізації мінус витрати на продаж;

4) суму запасів, визнаних як витрати протягом періоду;

5) суму будь-якого часткового списання запасів, визнану як витрати протягом періоду;

6) суму будь-якого сторнування будь-якого часткового списання, визнану як зменшення суми запасів;

7) обставини або події, що спричинили сторнування часткового списання запасів;

8) балансову вартість запасів, переданих під заставу для гарантії зобов'язань.

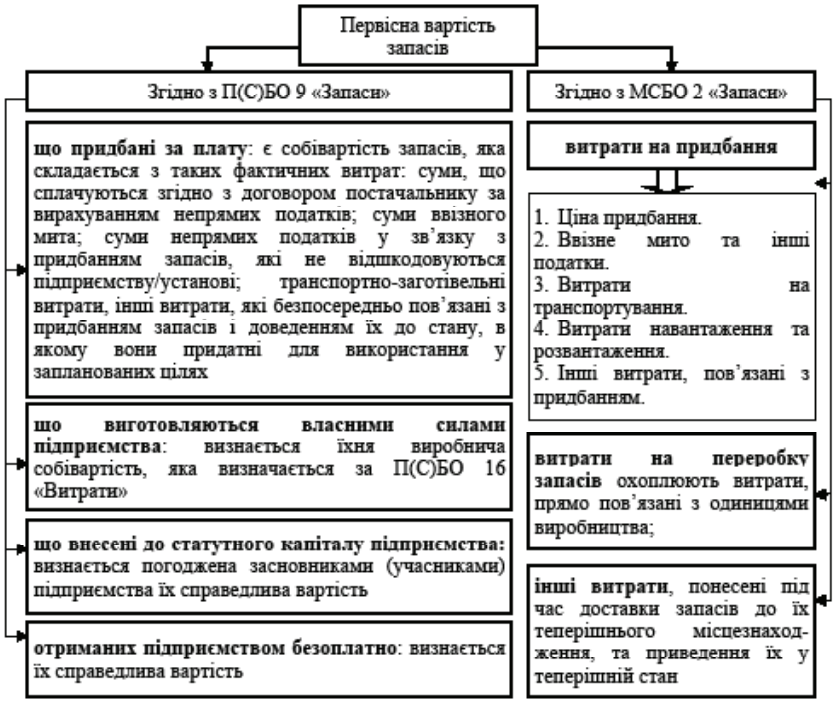



**Рис. 2. Види оцінки запасів за первісною вартістю згідно з МСБО 2 «Запаси» та П(С)БО 9 «Запаси»**

Таблиця 2

**Методи оцінки запасів за їх вибуття [6; 7]**

| Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» | Згідно з МСБО 2 «Запаси» |
|---|---|
| 1. Ідентифікованої собівартості – оцінюються запаси, які відпускаються, та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проектів, а також запаси, які не замінюють одне одного. | 1. Конкретної ідентифікації – собівартість одиниць запасів, які, як правило, не є взаємозамінними, та товарів чи послуг, призначених для конкретних проектів. |
| 2. Середньозваженої собівартості – проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів. | 2. Середньозваженої собівартості – собівартість кожної одиниці визначається із середньозваженої собівартості подібних одиниць на початок періоду та собівартості подібних одиниць, що були придбані або вироблені протягом періоду. |
| 3. Собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО) – базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство (відображені у бухгалтерському обліку), тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів. | 3. «Перше надходження – перший видаток» (ФІФО) – припускає, що одиниці запасів, які були придбані або вироблені першими, продаються першими, а отже, одиниці, які залишаються в запасах на кінець періоду, є тими, що були придбаними або виробленими останніми. |
| 4. Нормативних затрат – полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. | 4. Стандартних витрат – ураховує нормативні рівні використання основних та допоміжних матеріалів, праці, а також економічної і виробничої потужності. |
| 5. Ціни продажу – собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари. | 5. Роздрібних цін – собівартість запасів визначається шляхом зменшення вартості продажу запасів на відповідний відсоток валового прибутку. |

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси», у фінансовій звітності слід розкривати інформацію про:

1) методи оцінки запасів;

2) балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп;

3) балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації;

4) балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу;

5) суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів відповідно до пункту 28 цього Положення (стандарту).

**Висновки.** На основі проведеного дослідження встановлено:

1. Спільні та відмінні риси між національними та міжнародними стандартами з бухгалтерського обліку запасів:

- відмінності: у термінології запасів, класифікації запасів, в оцінці запасів під час їх надходження, порядок розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності;

- спільні риси: термінологія поняття – чиста вартість реалізації; методи оцінки запасів під час вибуття; методи оцінки запасів на дату балансу.

2. Діючим П(С)БО 9 «Запаси» залишаються неврегульованими окремі питання щодо обліку запасів (бухгалтерський облік тари, безоплатно отриманих запасів, що не використовуються, тощо), вирішення яких є предметом подальших досліджень.


**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Безверхий К.В. Особливості бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами: порівняльний аспект / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 2. – С. 8–13.
2. Семенов Г.А. Гармонізація обліку та фінансової звітності промислового підприємства щодо міжнародних стандартів / Г.А. Семенов, О.М. Панченко, Л.А. Птицина // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 195–199.
3. Дріга О.П. Проблеми обліку виробничих запасів підприємств України / О.П. Дріга // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – С. 123–129.
4. Єрмоленко Г.С. Організація обліку виробничих запасів, недоліки обліку та шляхи його удосконалення / Г.С. Єрмоленко, Б.О. Шумляєв // Проблеми економіки транспорту. – 2012. – № 3. – С. 29–33.
5. Майданевич П.Н. Особенности учета производственных запасов по международным стандартам финансовой отчетности / П.Н. Майданевич, М.С. Емцова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1(17). – С. 177–180.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 № 415 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06.


УДК 336.276


**Костюнік О.В.**
*кандидат економічних наук,*
*доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту*
*Національного авіаційного університету*

**Наконечна А.А.**
*студентка*
*Національного авіаційного університету*


# ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ


У статті розглянуто сучасні уявлення до трактування економічного змісту поняття «основні засоби» та їх класифікацію. Для уникнення виявлених розбіжностей та суперечностей у розумінні поняття «основні засоби» запропоновано авторське визначення цієї категорії з позицій обліку. На основі проведених досліджень надано змогу оптимізувати структуру основних засобів.



**Ключові слова:** підприємство, основні засоби, класифікація основних засобів, бухгалтерський облік, податковий облік, групи основних засобів.



**Костюник Е.В., Наконечна А.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

В статье рассмотрены современные трактовки экономического содержания понятия «основные средства» и их классификация. Во избежание выявленных расхождений и противоречий в понимании понятия «основные средства» предложено авторское определение этой категории с позиций учета. На основе проведенных исследований предоставлена возможность оптимизировать структуру основных средств.



**Ключевые слова:** предприятие, основные средства, классификация основных средств, бухгалтерский учет, налоговый учет, группы основных средств.



**Kostiunik O.V., Nakonechna A.A. ECONOMIC AND CONTENTS CLASSIFICATION OF FIXED ASSETS**

The article deals with modern ideas to the interpretation of the economic meaning of «fixed assets» and their classification. In order to avoid the identified discrepancies and contradictions in the understanding of the term «fixed assets», the author proposed definition of this category of position keeping. On the basis of the studies provided to optimize the structure of assets.



**Keywords:** enterprise, fixed assets, classification of fixed assets, accounting, tax accounting, groups of assets.


**Постановка проблеми.** Без нагромадження багатства та виробництва матеріальних цінностей, які забезпечують відповідним чином рівень достатку населення, неможливі існування та процвітання людського суспільства. На фундаменті органічного поєднання таких факторів, як земля, засоби праці,

трудові ресурси і предмети праці, виконується виробництво продукції.

Функціонування будь-якого підприємства розпочинається з організації матеріально-технічної бази, в якій головним елементом виступають основні засоби. Від стану основних засобів залежать техніко-технологічний рівень виробництва, продуктивність праці, якість товарів та послуг, прибутковість підприємства, у зв'язку з чим зростають роль і значення обліку, аналізу та аудиту, руху та використання основних засобів підприємства. Проте наявна система обліку основних засобів не здатна повною мірою задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління. Часті та непослідовні зміни в законодавчих і нормативно-правових актах України, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському і податковому обліку інформації про основні засоби, призвели до різного й неоднозначного тлумачення їхньої сутності, що потребує систематизації та узагальнення. Вищенаведене зумовлює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові дослідження даної проблематики знаходять відображення у працях таких учених, як: Цебень Р.Л., Бутинець Т.А., Баранік О.О., Бондар М.І., Довгалюк Н.В. та ін. Однак донині низка принципових питань щодо сутності та класифікації основних засобів залишаються дискусійними та потребують уточнення.

**Мета статті** полягає у дослідженні економічної сутності основних засобів підприємства та їх класифікації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Доцільним буде дати чітке визначення цій економічній категорії. Економічна природа поняття «основні засоби праці» визначається тими конкретними умовами, в яких вироблені, придбані, отримані за лізингом, безоплатно або орендовані і в яких їх експлуатують. Економічною в них є втілена праця і визнані споживчі якості, тобто здатність бути використаними.

Якщо «засоби праці знаходяться в приватній власності, то вони виступають як «основний капітал», так уважалося спочатку. У вітчизняних і західних науковців не було єдиного підходу до поняття «основний капітал». Із усіх наявних визначень можна зробити загальний висновок, що «основний капітал» є виробленими засобами виробництва: придбані здібності робітників до праці, безумовно «вироблені» під час використання речових ресурсів. Таким чином, до їх складу можна віднести не лише будівлі і засоби праці, але й людську працю.

Суто радянський винахід – поняття «основні засоби» – офіційно виникло в 1930 р. У нашій країні до цього вважали говорити «будівлі», «споруди», «устаткування». Термін «основні фонди» в економічній літературі широко використовується донині.

У грошовій оцінці основні засоби прийнято називати основними фондами [1–3].

«Основні засоби» – це сукупність матеріально-речових цінностей, а «основні фонди» – це джерела формування «основні засоби», їх значення відображаються у різних частинах балансу: «основні засоби» – в активі, «основні фонди» – у пасиві.

Деякі науковці сучасності [4; 5] від даного терміну пропонують відмовитися у зв'язку з тим, що це є лише вартісна категорія і не має ніякого практичного значення.

Проте Цебень Р.Л. наголошує на тому, що вирішальне значення під час трактування понять «основні фонди» та «основні засоби» має не сама назва терміну, а його економічна сутність [6]. Беручи до уваги це, доцільно зупинитися саме на понятті основних засобів.

Дослідження даного питання доцільно провести у двох напрямах: згідно з вимогами нормативно-правової бази; за науковим підходом, який розглядає основні засоби з позиції обліку, аналізу, аудиту та управління.

Основні нормативні акти, що регулюють облік основних засобів в українському законодавстві: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [7], Податковий кодекс України [8] та МСБО 16 «Основні засоби» [9] (табл. 1).

Можливість віднесення об'єкта до складу основних засобів залежить від правильного трактування поняття «основні засоби». Виникають різні погляди на дану категорію, оскільки на законодавчому рівні не врегульовано дане питання, тому для усунення помилок під час ведення даної ділянки обліку необхідно привести у відповідність норми основних нормативних документів.

На економічних теренах постійно триває дискусія стосовно тлумачення терміну «основні засоби», оскільки воно має широку базу трактувань та визначень (табл. 2).

Проаналізувавши наукову літературу з питань обліку основних засобів, можна зробити висновок, що більшість науковців під «основними засобами» розуміють матеріальні активи підприємства. Всі джерела вказують на те, що основні засоби повинні використовуватися тривалий час. Вартісний критерій, за яким об'єкти можуть бути віднесені до складу осно-

Таблиця 1

**Сутність поняття «основні засоби» згідно з нормативно-правовими актами**

| Нормативний документ | Визначення основних засобів |
|---|---|
| П(С) БО 7 «Основні засоби» [7, с. 57] | Матеріальні активи, які підприємство/установа утримує для використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) |
| Податковий кодекс України [8, с. 31] | Матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (окрім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) |
| М(С) БО 16 «Основні засоби» [9] | Матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей та використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного звітного періоду |

Таблиця 2

**Визначення терміну «основні засоби» окремими науковцями**

| Автор, джерело | Визначення основних засобів |
|---|---|
| Бутинець Т.А. [10, с. 12] | Основні засоби розглядаються як вкладений капітал і, відповідно, повинні обліковуватися за собівартістю, їх можна прирівняти до витрат майбутніх періодів (динамічний баланс); основні засоби розуміються як ресурс, що знаходиться на підприємстві (статичний баланс) |
| Баранік О.О. [11, с. 40] | Засоби праці виробничого та невиробничого призначення |
| Бондар М.І. [12, с. 24] | Сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово приймають участь у процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами |
| Довгалюк Н.В. [13, с. 20] | Основні засоби – матеріальні активи підприємства будь-якої форми власності, що неодноразово здійснюються у виробництві для впливу на предмети праці і їх перетворення в придатні до споживання продукти |

Таблиця 3

**Класифікація бухгалтерського обліку основних засобів**

| Основні засоби (рахунок 10) | | Інші необоротні матеріальні активи (рахунок 11) | |
|---|---|---|---|
| Найменування показника | Рахунок бухгалтерського обліку | Найменування показника | Рахунок бухгалтерського обліку |
| земельні ділянки | 101 | бібліотечні фонди | 111 |
| капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом | 102 | малоцінні необоротні матеріальні активи | 112 |
| будівлі, споруди та передавальні пристрої | 103 | тимчасові (нетитульні) споруди | 113 |
| машини та обладнання | 104 | природні ресурси | 114 |
| транспортні засоби | 105 | інвентарна тара | 115 |
| інструменти, прилади, інвентар | 106 | предмети прокату | 116 |
| Тварини | 107 | інші необоротні матеріальні активи | 117 |
| багаторічні насадження | 108 | | |
| інші основні засоби | 109 | | |

вних засобів, виділений лише Податковим кодексом України.

Під «основними засобами» розуміють засоби праці, які мають матеріально-речову форму і використовуються для ведення діяльності підприємством. Основні засоби є одними з найважливіших об'єктів, які використовуються всіма суб'єктами господарювання для здійснення їх діяльності.

Основні засоби визначають виробничу міць підприємств, характеризують їх технічну оснащеність, безпосередньо пов'язані з продуктивністю праці, механізацією, автоматизацією виробництва, собівартістю продукції, прибутком та вищим рівнем рентабельності.

Для чіткого обліку основних засобів необхідно насамперед їх правильно класифікувати. Класифікація основних засобів – угрупування основних засобів по тих або інших ознаках. Згідно з діючою типовою класифікацією, основні засоби групуються за їх галузями, функціональним призначенням, за використанням і належністю, натурально-речовим складом [14, с. 115].

За характером участі в процесі виробництва основні засоби поділяються на виробничі і невиробничі [15, с. 154]. Вони поділяються на такі класи: виробничі – основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню, що діють у сфері матеріального виробництва; невиробничі основні засоби, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва й призначені переважно для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб трудящих, які використовуються у невиробничій сфері.

Згідно зі спеціальною класифікацією основні засоби поділяються за галузями народного господарства. Більша частина основних засобів належить до галузі «промисловість». Вона безпосередньо пов'язана з процесом виробництва продукції. Але наявність інших видів господарської діяльності зумовлює необхідність обліку основних засобів, що належать до інших галузей господарства, які перебувають на балансі промислового підприємства, належать до галузі «будівництво», підсобного сільського господарства – до галузі «сільське господарство» тощо.

У зв'язку із цим у бухгалтерському обліку основні засоби промислових підприємств поділяються на промислово-виробничі, виробничі основні засоби інших галузей народного господарства та невиробничі (непромислові).

За натурально-речовими ознаками основні засоби поділяють на окремі види: земля, будови, споруди, передавальне обладнання, машини й устаткування, які, своєю чергою, поділяються на силові машини, робочі машини й устаткування, прилади та лабораторне устаткування, тварини і т. ін.

До кожної із цих груп належать основні засоби різних найменувань [14, с. 118].

За використанням основні засоби поділяють на діючі, недіючі, запасні.

Власні основні засоби є безпосередньо власністю підприємства. Основні засоби, які використовуються на підприємстві, але не є його власністю, називаються орендованими [14, с. 124].

Відповідно до П(С)БО 7, для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами (табл. 3).

Окремо за кожним об'єктом основних засобів ведеться бухгалтерський облік. На практиці такий перелік основних засобів не дає вичерпної інформації для безпомилкового віднесення основного засобу до певної групи, і більш докладних інструкцій із цього приводу законодавство не надає.

Відповідно до Податкового кодексу України, передбачається поділ основних засобів на групи: група 1 – земельні ділянки; група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої; група 4 – машини та обладнання; група 5 – транспортні засоби; група 6 – інструменти, прилади, інвентар; група 7 – тварини; група 8 – багаторічні насадження; група 9 – інші основні засоби; група 10 – бібліотечні фонди; група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи; група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди; група 13 – природні ресурси; група 14 – інвентарна тара; група 15 – предмети прокату; група 16 – довгострокові біологічні активи.

Класифікація, зазначена в Податковому кодексі України, має наближений характер до класифікації основних засобів у П(С)БО 7 «Основні засоби». У Податковому кодексі виділено дев'ять груп основних засобів та сім груп інших необоротних активів.

Слід зазначити, що наведена класифікація основних засобів та інших необоротних активів майже повністю повторює класифікацію основних засобів, наведену в п. 5 П(С)БО 7 «Основні засоби», та назви субрахунків синтетичних рахунків 10 «Основні засоби» та 11 «Інші необоротні матеріальні активи» згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженим Наказом Мінфіну від 30.11.1999 № 291.

**Висновки.** Із наведеного дослідження випливає, що основними критеріями визнання основних засобів є: матеріальність; призначення; строк корисного використання тощо.

Основні засоби можна розглядати з точки зору бухгалтерського обліку, обліку для оподаткування, з точки зору економіки, фінансів та інших економічних наук, але ознайомившись із різними трактуваннями основних засобів, можна дійти висновку, що основні засоби – це складова частина виробничих ресурсів, які використовуються в процесі господарської діяльності в незмінній натуральній формі тривалий період часу та розподіляють свою вартість на витрати підприємства.

Класифікація основних засобів призначена для використовування в автоматизованих системах управління під час вирішення таких завдань: організації систематичного обліку і звітності в частині основних засобів; визначення норм амортизації основних засобів і віднесення амортизаційних відрахувань на витрати виробництва; проведення робіт із перепису, оцінки і переоцінки об'ємів складу і стану основних засобів; реалізації комплексу облікових функцій по основних засобах у рамках робіт за державною статистикою; здійснення міжнародних зіставлень по структурі і стану основних засобів; визначення розрахунків похідних економічних показників, включаючи фондомісткість, фондовіддачу і т. д., а також рекомендованих нормативів проведення капітальних ремонтів основних засобів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996 XIV.
2. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Мінфіна від 07.02.2013 № 73.
3. Інструкція «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій», затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок та зміни у фінансових звітах», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137.
6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2. rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf.
10. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2(23). – С. 22–36.
11. Бараннік О. Проблемні питання податкового обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів / О. Бараннік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_2_2012_12_11_12/problemni_pitannja_podatkovogo_obliku_vitrat_na_remont_ta_polipshennja_osnovnikh_zasobiv/12-1-0-268.
12. Бондар М.І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області) [Текст] : автореф. дис. … канд. ек. наук : спец. 08.06.04 / М.І. Бондар. – Київ, 2011. – 23 с.
13. Житна І.П., Нескреба А.М. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств / І.П. Житна, А.М. Нескреба. – К. : Вища школа, 2009.
14. Бухгалтерський облік та аудит підприємницької діяльності : [навч. посіб.] / А.Г. Загородиш, Б.Ф. Усач, Р.Л. Хом'як. – Львів, 2008. – 208 с.
15. Бухгалтерський облік в Україні : [навч. посіб.] / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішевського ; 6-е вид., доп. і перероб. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 1200 с.

УДК 657.421.3(083.71)(045)

**Проскуріна Н.М.**
*доктор економічних наук, професор,*
*професор кафедри обліку та оподаткування*
*Запорізького національного університету*

**Дядюн О.О.**

# ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО РОЗМЕЖУВАННЯ ДЕФІНІЦІЙ

У статті здійснено критичний аналіз сутності та структури облікових категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал». Установлено взаємозв'язок між інтелектуальним капіталом, нематеріальними активами та інтелектуальною власністю в бухгалтерському обліку. Досліджено проблематику обліково-методичного інструментарію відображення інтелектуального капіталу.
**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, інтелектуальна власність, людський капітал, облік.

**Проскурина Н.Н., Дядюн Е.А. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОДХОДЫ К РАЗГРАНИЧЕНИЮ ДЕФИНИЦИЙ**
В статье осуществлен критический анализ сущности и структуры учетных категорий «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал». Установлена взаимосвязь между интеллектуальным капиталом, нематериальными активами и интеллектуальной собственностью в бухгалтерском учете. Исследована проблематика учетно-методического инструментария отображения интеллектуального капитала.
**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, нематериальные активы, интеллектуальная собственность, человеческий капитал, учет.

**Proskurina N.M., Dyadyun O.O. INTELLECTUAL CAPITAL AND INTANGIBLE ASSETS OF THE ENTERPRISE: THE APPROACHES TO DELIMITATION DEFINITIONS.**
The article carries out the critical analysis to the essence and the structure such account categories as intellectual capital and intangible assets. The interrelation between intellectual capital, intangible assets and intellectual property is established in accounting. The problems of accounting and methodological tools display of intellectual capital are studied.
**Keywords:** intellectual capital, intangible assets, intellectual property, human capital, accounting.

**Постановка проблеми.** Стратегічним напрямом розвитку сучасних економічних відносин є концентрація уваги на підвищенні значимості процесів інтелектуалізації господарської діяльності. Володіючи унікальними властивостями, інтелектуальні ресурси починають відігравати вирішальну роль на шляху підприємств до високоефективної діяльності та досягнення конкурентних переваг, результатом чого є збільшення прибутків. У цьому контексті для потреб управління необхідною стає інформація не лише про матеріальні та фінансові ресурси, якими оперує підприємство, а й про якість та ступінь використання інтелектуального капіталу. Відповідно, для системи бухгалтерського обліку виникає завдання – вчасно реагувати на нові реалії економічного поступу через якісну репрезентацію інформації про діяльність підприємства з урахуванням інтелектуальних ресурсів.

Актуальність дослідження полягає у необхідності чіткого розмежування основних обліково-економічних категорій, що використовуються для опису інтелектуальних цінностей підприємства для полегшення їх ідентифікації в системі бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню економічної сутності інтелектуального капіталу значна увага приділялася в працях таких зарубіжних учених як Е. Брукінг, Л. Едвінсон, К. Свейбі, Т. Стюарт та ін. Серед українських науковців проблематику інтелектуального капіталу та його облікового відображення досліджують М.О. Воронова, Н.М. Головай, В.М. Диба, О.В. Кендюхов, К.В. Ковтуненко, С.Ф. Легенчук, М.С. Пушкар, С.В. Хомич, А.А. Чухно. Питання відмінностей у трактуванні нематеріальних активів та інтелектуального капіталу вивчали І.А. Дерун, І.В. Жураковська, Н.І. Єсінова, О.В. Кудирко.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значний внесок зарубіжних і вітчизняних науковців, залишаються недостатньо розкритими питання, пов'язані з визначенням сутності інтелектуального капіталу в процесі його розмежування з нематеріальними активами як об'єктами бухгалтерського обліку. Своєю чергою, встановлення чіткого взаємозв'язку між нематеріальними активами та інтелектуальним капіталом може стати передумовою побудови системи обліку інтелектуального капіталу як комплексного поняття з якісним відображенням інформації про нього у звітності суб'єктів господарювання.

**Мета статті** полягає в установленні взаємозв'язку між категоріями «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи» у площині бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поруч із відносно усталеним у межах нормативних актів терміном «нематеріальні активи» все більшого поширення в економічних колах набуває достатньо нове для вітчизняної облікової системи поняття інтелектуального капіталу. На нашу думку, наявні підходи до співвідношення дефініцій «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи» можна представити у вигляді чотирьох груп (рис. 1).

Окремі науковці досить ґрунтовно пояснюють свою прихильність до того чи іншого підходу. Так, О.В. Кудирко вважає, що ототожнення та визнання категорії «інтелектуальний капітал» як першочергової є недоцільним та невиправданим. «Нематеріальні активи» є більш широким поняттям, якому притаманні всі аспекти невідчутних активів, воно включає в себе інтелектуальні складники. Своєю чергою, під інтелектуальним капіталом слід розуміти переважно розумові та пов'язані з персоналом складники [1, с. 34].

І.А. Дерун стверджує, що найприйнятнішим є другий підхід, оскільки інтелектуальний капітал включає в себе більш широке коло ресурсів, ніж нематеріальні активи, які є правами власності чи користування, оцінку яких можна достовірно виміряти. Прикладами ресурсів, що можуть бути включені до інтелектуального капіталу (крім нематеріальних активів, які відображають у бухгалтерському обліку), є: кваліфікація та досвід працівників, база даних клієнтів, організаційна структура підприємства, ділова репутація тощо. Ці ресурси достовірно виміряти у грошовій формі досить складно, тому для їх розрахунку використовують натуральні вимірники, коефіцієнти, якісні характеристики [2, с. 104].

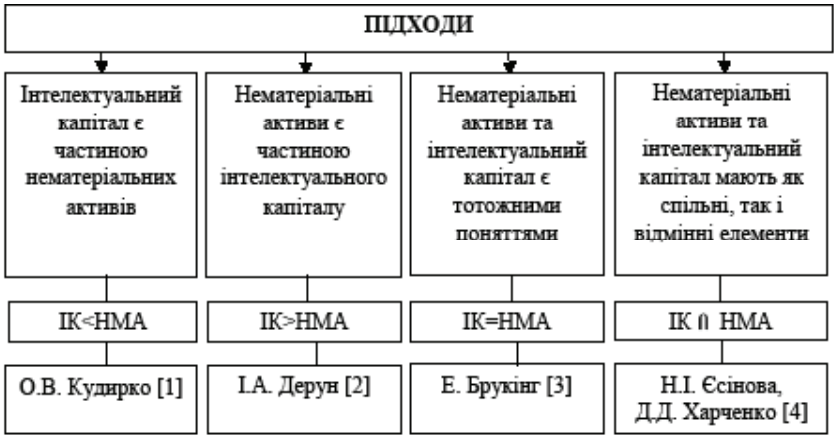



**Рис. 1. Підходи до співвідношення понять «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»**

*Джерело: розроблено авторами на основі [1–4]*

Таблиця 1

**Сутність нематеріальних активів**

| Джерело | Визначення |
|---|---|
| Податковий кодекс України [5] | Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами |
| ПСБО 8 «Нематеріальні активи» [6] | Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований |
| МСБО 38 «Нематеріальні активи» [7] | Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований |
| Економічний словник [8, с. 9] | Активи нематеріальні – частина майна підприємства, наданого через належні йому патенти, ліцензії та інші права на інтелектуальну власність, права користування землею, водою та іншими ресурсами, будинками, спорудами й обладнанням, інші майнові права, товарні знаки, придбані або орендовані брокерські місця, програми для роботи на ЕОМ та ін. |

*Джерело: узагальнено авторами*

Таблиця 2

**Трактування поняття «інтелектуальний капітал»**

| Автор, джерело | Визначення | Підхід |
|---|---|---|
| М.О. Воронова [9, с. 46] | Інтелектуальний капітал – це та частина невловимих активів, яка пояснює причини зростання справедливої (ринкової) вартості підприємства | Функціональний (вплив на ринкову вартість) |
| С.Ф. Легенчук [10, с. 5] | Інтелектуальний капітал – це сукупність наявних інтелектуальних активів (людський, структурний, клієнтський капітал) підприємства, які забезпечують йому конкурентні переваги на ринку | Змістовно-функціональний (досягнення конкурентних переваг) |
| Я.О. Топільницька [11, с. 25] | Інтелектуальний капітал – це сукупність різноманітних інтелектуальних цінностей, які в процесі свого обігу та кругообігу забезпечують додаткову вартість, а також конкурентні переваги особі , підприємству чи державі | Функціональний (забезпечення додаткової вартості, конкурентних переваг) |
| І.А. Дерун [2, с. 107] | Інтелектуальний капітал – це сукупність активів та інших інтелектуальних ресурсів, що не мають фізичної форми, на які суб'єкт господарювання має право власності або користування, термін корисного використання яких становить більше року (операційного циклу) або їхня вартість є більшою 2 500 грн. (якщо термін використання менше одного року), а їх використання призведе до збільшення ринкової вартості підприємства у майбутньому | Змістовно-функціональний (вплив на ринкову вартість) |
| С.В. Філіппова К.В. Ковтуненко [12, с. 228] | Інтелектуальний капітал – це сукупність активів інтелектуальної власності, а також ринкових і нематеріальних активів підприємства, здібностей і навичок працівників підприємства (інтелектуальні ресурси), що формуються як наслідок реалізації його інтелектуального потенціалу в ході здійснення підприємством господарської діяльності та його функціонування як управлінської системи | Змістовний |
| А.А. Чухно [13, с. 62] | Інтелектуальний капітал – це капітал, що акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі – все те, що визначає імідж фірми та зміст її бізнесу | Змістовний |

*Джерело: узагальнено авторами*

Стосовно третього підходу, то показовим є визначення Е. Брукінг [3, с. 30]: «Інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія тепер не може існувати». Автор не розмежовує ці поняття і повністю відносить нематеріальні активи до інтелектуального капіталу.

Н.І. Єсінова та Д.Д. Харченко зазначають, що існують нематеріальні активи, які не створюються інтелектуальними зусиллями. Отже, інтелектуальними активами можуть називатися лише активи, пов'язані зі знаннями, втіленими в результатах розумової діяльності [4, с. 171]. Відповідно, у цьому разі частина нематеріальних активів не є інтелектуальним капіталом, тобто інтелектуальний капітал та нематеріальні активи об'єднані окремими спільними елементами, проте не є тотожними.

Для того щоб сформувати власну позицію, проведемо дослідження сутності нематеріальних активів та інтелектуального капіталу підприємств, а також визначимо їх структуру. Поняття «нематеріальні активи» є законодавчо визначеним (табл. 1). Наголошуємо, що в Податковому кодексі України та Економічному словнику для глибшого розуміння сутності поняття подане більш ґрунтовне тлумачення дефініції порівняно з обліковими стандартами в контексті складових елементів.

На відміну від нематеріальних активів поняття інтелектуального капіталу законодавчо не регламентоване, проте в наукових колах запропоновано багато варіантів щодо тлумачення даної категорії з різних позицій (табл. 2).

У змістовному підході можна побачити основні елементи інтелектуального капіталу, у тому числі інтелектуальну власність. Відповідно до Цивільного кодексу України [14], право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений Цивільним кодексом та іншим законом.

Проте дослідження основних складників нематеріальних активів у бухгалтерському обліку (табл. 3) свідчить, що до їх складу входять не тільки права на об'єкти інтелектуальної власності. Відповідно, дискусійним є питання, чи вважати інтелектуальним капіталом права користування природними ресурсами та права користування майном.

Спираючись на результати проведеного дослідження, маємо можливість уточнити дефініцію «інтелектуальний капітал». Під інтелектуальним капіталом розуміємо сукупність неявних активів, які підприємство повністю або частково контролює і використовує в процесі своєї діяльності для досягнення поставлених цілей та забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Таблиця 3

**Групи нематеріальних активів у бухгалтерському обліку**

| Групи | Відношення до інтелектуальних ресурсів |
|---|---|
| *Група 1* – права користування природними ресурсами | Права на матеріальні ресурси |
| *Група 2* – права користування майном | |
| *Група 3* – права на комерційні позначення | Права на об'єкти інтелектуальної власності |
| *Група 4* – права на об'єкти промислової власності | |
| *Група 5* – авторське право та суміжні з ним права | |
| *Група 6* – інші нематеріальні активи | |

*Джерело: узагальнено авторами за [5; 6]*

Запропоноване визначення генерує три ключові характеристики інтелектуального капіталу:

– неявний характер активів (активи, що належать до категорії «інтелектуального капіталу», не мають матеріальної форми та окремі з них украй важко ідентифікувати);

– неможливість повного контролю над окремими складниками (ці активи не є майном підприємства в класичному розумінні правової науки та бухгалтерського обліку);

– ефективне використання інтелектуального капіталу сприяє цілеорієнтованій діяльності підприємства, спрямованої на зростання конкурентоспроможності на ринку.

Вважаємо, що структурно інтелектуальний капітал складається з трьох основних складників: людського, внутрішньорганізаційного та ринкового (табл. 4).

Дані табл. 4 містять і наш підхід до структуризації інтелектуального капіталу за ознакою можливості його відображення в бухгалтерському обліку. Вивчення внутрішнього устрою інтелектуального капіталу в зазначеному напрямі є необхідною умовою побудови системи ефективного управління ним, а також установлення взаємозв'язку між категоріями «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи» для достовірної організації їх обліку.

На нашу думку, ототожнення нематеріальних активів (у розумінні діючої системи бухгалтерського обліку) та інтелектуального капіталу є недоцільним, адже це різні поняття. Аналізуючи бухгалтерський

Таблиця 4

**Групи нематеріальних активів у бухгалтерському обліку**

| Людський | Внутрішньоорганізаційний | Ринковий |
|---|---|---|
| 1. *Індивідуальний складник*: освіта, знання, навички, професіоналізм, досвід конкретного працівника.<br>2. *Загальний складник*: інформаційно-комунікаційні зв'язки між співробітниками, соціально-психологічний клімат у колективі тощо. | 1. *Інтелектуальна власність у складі нематеріальних активів*: об'єкти промислової власності, об'єкти авторського права, ноу-хау, ліцензії, винаходи.<br>2. *Інформаційно-управлінський складник*: бази даних, технічні комунікаційні засоби, методи управління, організаційна структура, етичні принципи бізнесу. | 1. *Клієнтський капітал*: ділові зв'язки з клієнтами, постачальниками, інфор-маційна база про клієнтів та постачальників, канали розподілу.<br>2. *Іміджевий капітал*: імідж, ділова репутація тощо. |
| Інтелектуальний капітал для цілей бухгалтерського обліку | | |
| Стандартно-обліковий | Нестандартно-обліковий | |
| відповідає умовам визнання активу, оцінюється і відображається у бухгалтерському обліку (НМА) | не є власністю підприємства у класичному розумінні (людський, ринковий складники). Потребує особливих підходів до відображення у бухгалтерському обліку. | |

*Джерело: узагальнено авторами за [15, с. 111–112]*

підхід до нематеріальних активів, розуміємо, що фактично вони є правами на об'єкти інтелектуальної власності, природні ресурси та майно, а отже, не включають у себе якісних характеристик працівників підприємства, корпоративну культуру, портфель замовлень тощо. Своєю чергою, зазначені елементи є обов'язковими складниками інтелектуального капіталу. Натомість ототожнювати інтелектуальний капітал лише з досвідом, знаннями та кваліфікацією працівників та не включати до нього об'єкти інтелектуальної власності також не є виправданим, оскільки у цьому разі ми отримаємо поняття людського капіталу. З огляду на це, найдоцільнішим уважаємо підхід, за якого нематеріальні активи в частині прав на об'єкти інтелектуальної власності вважаються складниками інтелектуального капіталу підприємства (рис. 2).

**Рис. 2. Взаємозв'язок між поняттями «інтелектуальний капітал», «нематеріальні активи» та «об'єкти інтелектуальної власності»**

*Джерело: згруповано авторами*

Нематеріальні активи є стандартно-обліковою частиною інтелектуального капіталу і, відповідно, єдиним складником, який знаходить відображення у системі бухгалтерського обліку. Аналіз Балансу (Звіту про фінансовий стан, ф. № 1) п'яти вітчизняних підприємств свідчить, що частка нематеріальних активів в активах обраних суб'єктів господарювання не досягає навіть 1% і здебільшого ще й має тенденцію до зниження (табл. 5).

Це підтверджує, що інтелектуальний капітал підприємства не обмежується самими лише нематеріальними активами у бухгалтерському трактуванні цього поняття і, відповідно, не знаходить повного відображення у системі обліку та звітності.

Щодо облікового забезпечення таких складових елементів інтелектуального капіталу, як людські та ринкові активи, то і в національних, і в міжнародних стандартах підкреслюється, що вони не відповідають критеріям визнання активу і не підлягають відображенню у звітності. Таким чином, необхідним є пошук методів їх оцінки для введення до системи обліку та звітності.

**Висновки.** Таким чином, інтелектуальний капітал є найціннішим стратегічним ресурсом і основною конкурентною перевагою сучасного підприємства. Від того, наскільки ефективно буде побудована

Таблиця 5

**Частка нематеріальних активів у сукупних активах промислових підприємств**

| Підприємство | Дата складання фінансової звітності | | |
|---|---|---|---|
| | 31.12. 2013 | 31.12. 2014 | 31.12. 2015 |
| ПАТ «Дніпроспецсталь» | 0,7089 | 0,3940 | 0,2563 |
| ПАТ «Запоріжкокс» | 0,1538 | 0,0757 | 0,2297 |
| ПАТ «Запоріжтрансформатор» | 0,1840 | 0,1564 | 0,1253 |
| ПАТ «Запоріжсталь» | 0,0679 | 0,0247 | 0,0082 |
| ПАТ «Мотор Січ» | 0,0087 | 0,0118 | 0,0091 |

*Джерело: розраховано авторами за [16]*

система обліку та управління ним, залежить наявність у підприємства конкурентних переваг, тенденції до стійкого економічного зростання та досягнення поставлених цілей.

Діюча система бухгалтерського обліку не відображає у своєму складі інтелектуальний капітал як комплексне поняття. На нашу думку, передумовою вирішення зазначеної проблеми є чітке тлумачення самої категорії інтелектуального капіталу. Під інтелектуальним капіталом запропоновано розуміти сукупність неявних активів, які підприємство повністю чи частково контролює і використовує в процесі своєї діяльності для досягнення поставлених цілей. Уважаємо, що інтелектуальний капітал є поняттям ширшим за нематеріальні активи. Таким чином, нематеріальні активи в частині прав на об'єкти інтелектуальної власності є стандартно-обліковим складником інтелектуального капіталу.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є питання введення в облік нестандартно-облікової частини інтелектуального капіталу підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кудирко О.В. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал: порівняльний аналіз економічних категорій / О.В. Кудирко // Академічний огляд. – 2013. – № 2. – С. 30–35.
2. Дерун І.А. Проблеми оцінювання інтелектуального капіталу та його відображення у фінансовій звітності / І.А. Дерун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 6(144). – С. 103–113.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
4. Єсінова Н.І. Інтелектуальний капітал: новий погляд на нематеріальні активи / Н.І. Єсінова, Д.Д. Харченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 2. – С. 167–173.
5. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 20.11.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
6. Нематеріальні активи : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 18.10.99 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99.
7. Нематеріальні активи : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
8. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
9. Воронова М.О. Проблеми обліку інтелектуального капіталу / М.О. Воронова // Незалежний аудитор. – 2013. – № 6. – С. 45–51.
10. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське відображення інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / С.Ф. Легенчук ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 21 с.
11. Топільницька Я.О. Інтелектуальний капітал: суть та методика вимірювання / Я.О. Топільницька // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 2(71). – С. 25–28.

12. Філіппова С.В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С.В. Філіппова, К.В. Ковтуненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 227–232.
13. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку / А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 61–67.
14. Цивільний кодекс України : Закон від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
15. Дядюн О. Структуризація інтелектуального капіталу для цілей бухгалтерського обліку / О. Дядюн, Н. Проскуріна // Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 (м. Львів). – Тернопіль : Крок, 2014. – С. 110–113.
16. Smida: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://smida.gov.ua.

УДК 657.1

**Юхименко-Назарук І.А.**
*кандидат економічних наук, доцент,*
*декан факультету документальних комунікацій та менеджменту*
*Рівненського державного гуманітарного університету*

# ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОФЕСІЙНОГО СУДЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Стаття присвячена аналізу матричної моделі реалізації професійного судження в його широкому розумінні. Проведено аналіз можливості застосування в якості обмежень формальних (морально-етичні цінності) та неформальних інституційних правил (принципи обліку та якісні характеристики облікової інформації) щодо виділених видів професійного судження в бухгалтерському обліку. Обґрунтовано порядок реалізації кожного із чотирьох виділених видів професійних суджень.
**Ключові слова:** професійне судження, облікова політика, неоінституційна економічна теорія.

**Юхименко-Назарук И.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**
Статья посвящена анализу матричной модели реализации профессионального суждения в его широком понимании. Проведен анализ возможности применения в качестве ограничений формальных (морально-этические ценности) и неформальных институциональных правил (принципы учета и качественные характеристики учетной информации) относительно выделенных видов профессионального суждения в бухгалтерском учете. Обоснован порядок реализации каждого из четырех выделенных видов профессиональных суждений.
**Ключевые слова:** профессиональное суждение, учетная политика, неоинституциональная экономическая теория.

**Yukhimenko-Nazaruk I.A. INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION OF PROFESSIONAL JUDGEMENT IN ACCOUNTING**
This article analyzes the implementation of the matrix model of professional judgment in its broadest sense. The possibility of applying restrictions as formal (ethical values) and informal institutional rules (accounting principles and qualitative characteristics of accounting information) with respect to the selected types of professional judgment in accounting have been analyzed. Procedure for the implementation of each of the four selected types of professional judgments has been grounded.
**Keywords:** professional judgment, accounting policy, neo-institutional economic theory.

**Постановка проблеми.** Трансформація національної системи бухгалтерського обліку під впливом тенденцій гармонізації та стандартизації протягом останніх двох десятиліть призвела до появи нових методологічних інструментів, щодо яких відсутні глибокі теоретичні напрацювання у вітчизняній науковій літературі. Одним із таких інструментів є професійне судження, яке може здійснювати відповідний уповноважений на підприємстві суб'єкт (бухгалтер, менеджер тощо).

Відсутність обґрунтованої теорії реалізації професійного судження в бухгалтерському обліку не дозволяє сформулювати адекватні рекомендації, які б дозволили уникнути негативних наслідків від його застосування в практиці вітчизняних підприємств. Для вирішення вищенаведеної проблеми необхідним є проведення аналізу впливу інституційних обмежень на процес здійснення професійного судження з урахуванням особливостей розвитку системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці застосування субінституту професійного судження в бухгалтерському обліку присвячували увагу Н.В. Генералова, С.Ф. Голов, І.В. Євстратова, П.Є. Житний, О.В. Казаннікова, С.О. Левицька, М.Є. Ліанський, Є.В. Лімошина, С.П. Лозовицький, В.М. Метелиця, С.А. Ніколаєва, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, А.В. Рабошук, Т.М. Сторожук, М.Т. Щирба та ін.

**Постановка завдання.** Основним завданням дослідження є аналіз впливу формальних та неформальних правил на процес реалізації різних видів професійних суджень в бухгалтерському обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З метою обґрунтування особливостей застосування формальних та неформальних правил, яких слід дотримуватись в процесі здійснення професійного судження, виходячи із положень інституційної теорії, слід визначити види професійних суджень, застосовуючи більш широке розуміння сутності даного поняття. При цьому також слід враховувати, що на побудову класифікації професійних суджень впливає існуючий рівень нормативного регулювання бухгалтерського обліку, оскільки від нього залежить характеристика об'єкта, щодо якого здійснюється професійне судження. Розгляд поняття «профе-

сійне судження» в широкому розумінні передбачає необхідність врахування всіх можливих видів його здійснення, як за наявності можливості здійснення вибору із набору обмежених або необмежених варіантів, так і за їх відсутності.

В табл. 1 наведена інституційна матрична модель реалізації професійного судження в широкому розумінні, яка дозволяє встановити особливості впливу формальних та неформальних правил на процес здійснення різних видів професійних суджень в широкому розумінні.

*I. За відсутності нормативного регулювання бухгалтерського обліку.* В умовах динамічного розвитку діяльності підприємств та різних видів ринків (фінансових, товарних, ринку послуг та ін.) в останні роки досить часто виникають нові види господарських операцій або об'єктів, які повинні бути відображені в обліковій системі підприємства, однак існуючі документи з регулювання бухгалтерського обліку ще не враховують їх існування і не надають жодних рекомендацій щодо порядку їх відображення в бухгалтерському обліку та звітності.

У таких випадках професійне судження пропонується здійснювати на основі використання методу аналогії, що передбачає необхідність дотримання наступних кроків: 1) ідентифікація та аналіз типу (активи, капітал, зобов'язання) або виду об'єкту (більш детальні характеристики типів); 2) пошук аналогічного або подібного об'єкту у складі чинної системи бухгалтерського обліку; 3) використання методів або способів ведення обліку, що застосовувались до аналогічного або подібного об'єкту при реалізації професійного судження. Прикладами таких об'єктів є нові види фінансових інструментів (конвертовані акції, облігації з іпотечним покриттям та ін.), та нових видів операцій, що супроводжуються виникненням нових об'єктів, – венчурне інвестування, інвестування в людські та клієнтські активи, сек'юритизація фінансових та нефінансових активів тощо.

При відображенні таких нових об'єктів та операцій в бухгалтерському обліку слід дотримуватись загальносуспільних морально-етичних принципів та використовувати принципи та якісні характеристики облікової інформації, що використовувались при відображенні аналогічних або подібних об'єктів та операцій.

*II. За наявності нормативного регулювання бухгалтерського обліку* можна виділити три види професійних суджень, що здійснюються суб'єктами його ведення.

*1.1. Суцільна регламентація* бухгалтерського обліку передбачає відсутність можливих альтернативних варіантів облікового відображення конкретного об'єкта або операції, серед яких суб'єкт ведення обліку може здійснити власний та обґрунтований вибір. Відповідно, згідно облікових стандартів один і той же порядок облікового відображення застосовується незалежно від обставин, які стосуються конкретного об'єкта або операції.

Першою формою суцільної регламентації є встановлені в облікових стандартах правила, яких суб'єкти ведення обліку повинні дотримуватись в неухильному порядку. На сьогодні в системі національних П(С)БО такі правила є основним інструментом облікового регулювання, складаючи переважну частку в структурі всіх інструментів.

Другою формою суцільної регламентації є необхідність дотримання встановленого в облікових стандартах порядку дій. Хоча в такому випадку суб'єкт ведення обліку і здійснює певний вибір, однак його процедура є чітко описаною. Наприклад, згідно п. 24 П(С)БО 9 запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації [6]. Тобто, суть професійного судження бухгалтера в даному випадку полягає в розрахунку вартості запасу та вибору з двох варіантів тієї оцінки, яка є найменшою. При цьому результат здійснення професійного судження не впливає на показники звітності, оскільки в стандартах встановлені вартісні обмеження здійснення такого вибору.

Морально-етичні цінності як правила здійснення професійного судження в даному випадку використовуються не на рівні підприємства, а розробниками системи облікових стандартів, тобто на рівні формування системи облікової регламентації. Відповідно, в конкретні правила, що розкриваються в системі облікових стандартів, закладаються морально-етичні цінності певного територіального утворення або спільноти, які приймаються всіма їх членами. Типовим прикладом подібної ситуації є вплив релігійних факторів на формування системи бухгалтерського обліку в країні, коли в силу існування певних релігійних особливостей національна облікова система в країні значно відрізняється від систем в країнах іншого релігійного світу. Хоча на сьогодні такі дослідження є досить рідкісними, однак вони відіграють велике значення в поясненні причин існування відмінностей в національних системах обліку та обґрунтуванні перепон суцільній міжнародній гармонізації обліку.

Таблиця 1

**Матрична модель реалізації професійного судження в його широкому розумінні**

| Формальні та неформальні правила | I. За відсутності нормативного регулювання бухгалтерського обліку | II. За наявності нормативного регулювання бухгалтерського обліку | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 1.1. Суцільна регламентація | 1.2. Несуцільна регламентація з визначеними обставинами | 1.3. Несуцільна регламентація з невизначеними обставинами |
| | Здійснення суджень за аналогією | Дотримання чітко встановлених правил | Змішана процедура здійснення судження | Обмежена процедура здійснення судження |
| | РП | РРС | РП, РРС | РП |
| Морально-етичні цінності | Загальносуспільні морально-етичні цінності | Морально-етичні цінності закладені в основу системи регламентації | Морально-етичні цінності щодо відповідності обставинам та обмеженням | Морально-етичні цінності щодо здійснення вибору із альтернатив |
| Принципи обліку, якісні характеристики облікової інформації | Принципи та якісні характеристики облікової інформації, що використовувались при відображенні аналогічних об'єктів | Принципи та якісні характеристики облікової інформації закладені в основу системи регламентації | Принципи та якісні характеристики облікової інформації закладені в основу системи регламентації | Принципи та якісні характеристики облікової інформації обмежують здійснення вибору із альтернатив |

Примітка: 1) РРС – рівень розробників стандартів; 2) РП – рівень підприємства.

Як відмічає Д.О. Грицишен, ісламська модель бухгалтерського обліку характеризується особливостями об'єктів бухгалтерського обліку та виникнення нових, які пов'язанні з побудовою безвідсоткової економіки (мудараба, мушарака, мурабаха та ін.), та визначає особливості методики бухгалтерського обліку (оцінка за ринковою вартістю, неприйнятність принципу консерватизму, орієнтація на баланс, обов'язковість розкриття в звітності інформації про розподіл доданої вартості та результати соціальної і екологічної відповідальності) [1, с. 38]. Таким чином, виходячи із морально-етичних цінностей, що визначаються в країнах зони поширення ісламу релігійними особливостями, в облікових стандартах таких країн відсутні об'єкти обліку, які суперечать релігійним нормам. Наприклад, всі об'єкти, пов'язані із нарахуванням відсотків (облігації, векселі), замінені на інвестиційні (безвідсоткові) фінансові інструменти.

Подібну роль за умови суцільної регламентації відіграють й принципи бухгалтерського обліку та якісні характеристики облікової інформації, які використовуються в процесі розробки системи облікових стандартах. Значна кількість способів і прийомів відображення фактів господарського життя, реалізована в національних П(С)БО, ґрунтується на принципі обачності, окрім цього, також застосовуються й інші принципи (історичної собівартості, превалювання сутності над формою, нарахування та відповідності доходів і витрат та ін.). Наприклад, згідно з п. 5 П(С)БО 14 "Оренда" орендар відображає отриманий у фінансовий лізинг об'єкт одночасно і як актив, і як зобов'язання за найнижчою на початок строку лізингу оцінкою: або за справедливою вартістю об'єкта; або за нинішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів [7]. Даний приклад є свідченням одночасного застосування двох принципів обліку. Необхідність визнання в обліку активом отриманого в фінансовий лізинг об'єкту, на якого немає прав власності, є прикладом застосування принципу превалювання сутності над формою, а необхідність обрання найнижчої із двох запропонованих варіантів оцінки отриманого в фінансовий лізинг об'єкту є прикладом застосування принципу обачності.

Враховуючи існуючу значимість якісних характеристик під час формування системи облікової регламентації, можна припустити, що в процесі побудови системи облікових стандартів її розробники намагались сформувати таку систему, яка б дозволяла формувати дохідливу, зрозумілу, доречну, своєчасну та достовірну облікову інформацію для прийняття користувачами на її основі економічних рішень.

*1.2. Несуцільна регламентація з визначеними обставинами* передбачає, що в процесі здійснення професійного судження суб'єкт ведення бухгалтерського обліку має можливість здійснювати вибір, однак процес його здійснення є досить формалізованим в облікових стандартах. Зокрема, регулятором визначені обставини, які мають враховуватись в процесі здійснення такого вибору, однак всі інші обставини, які можуть виникати, ігноруються.

Наприклад, в п. 7 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи" зазначається, що нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умови, якщо підприємство має: намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигід від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу [5]. Таким чином, згідно облікових стандартів існують два альтернативних варіанти відображення витрат на дослідження та розробку нематеріальних активів, щодо яких може бути реалізоване професійне судження: 1) визнавати активом; 2) відображати як витрати. При цьому в п. 7 П(С)БО 8 визначається перелік умов, які мають бути дотримані для того, щоб існувала можливість обрати другий альтернативний варіант, а в п. 9 П(С) БО 8 наводиться перелік витрат, які не можуть бути включені до складу собівартості внутрішньостворeного активу. Відповідно, в облікових стандартах вже прописані економічні обставини, які мають враховуватись при здійсненні професійного судження та набір встановлених регулятором обмежень щодо капіталізації внутрішньостворених нематеріальних активів.

Ще одним прикладом існування несуцільної регламентації з визначеними обставинами в облікових стандартах є порядок капіталізації фінансових витрат, яка згідно п.10 П(С)БО 31 "Фінансові витрати" [3] починається за умови наявності ряду відповідних умов.

Сутність професійного судження стосовно випадків несуцільної регламентації з визначеними обставинами полягає в необхідності здійснення двох видів процедур: 1) встановлення відповідності реальних характеристик або економічних обставин конкретного об'єкта або господарської операції визначеним в стандартах обставинам; 2) врахування обмежень, якщо вони були визначені в облікових стандартах. Саме при здійсненні двох видів процедур в процесі реалізації професійного судження мають враховуватись морально-етичні цінності бухгалтерської професії, що спрямовані на формування достовірної інформації. Зокрема, при встановленні відповідності визначеним обставинам та врахуванні обмежень суб'єкти ведення обліку повинні діяти відверто та чесно, бути справедливим та уникати упередженості в своїх діях, дотримуючись суспільних інтересів.

Принципи обліку та якісні характеристики облікової інформації при несуцільній регламентації з визначеними обставинами вже впроваджені в систему облікових стандартів її розробниками, що дозволяє сформувати передумови для здійснення таких професійних суджень, що забезпечуватимуть формування якісної облікової інформації, корисної і зрозумілої зацікавленим користувачам.

*1.3. Несуцільна регламентація з невизначеними обставинами* передбачає, що в процесі реалізації професійного судження суб'єкт ведення бухгалтерського обліку має можливість здійснювати вибір із наведених в стандартах альтернатив.

Розробники стандартів дозволяють суб'єктам реалізації професійного судження на рівні підприємства обрати той варіант облікового відображення об'єкта або операції, який на їх думку найкраще відповідає існуючим економічним умовам. Тобто, можливі обставини, від яких залежить процедура вибору, мають враховуватись суб'єктом ведення обліку самостійно. Наприклад, згідно п. 26. ПСБО 7 «Основні засоби» амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) нараховується із застосуванням п'яти основних методів. А в п. 28 даного положення відмічається, що метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання [4]. Тому на рівні підприємства суб'єкти ведення бухгалтерського обліку

мають право здійснення вибору із існуючих альтернативних варіантів із урахуванням застережень, що можуть наводитись стосовно конкретного об'єкта або операції.

У процесі здійснення професійного судження у випадках несуцільної регламентації обліку з невизначеними обставинами слід застосовувати як існуючі морально-етичні цінності, сформовані в певній соціально-культурній спільноті, так і принципи обліку та якісні характеристики облікової інформації в якості критерію, що дозволяє вибрати із тих альтернативних методів і способів, що наведені в системі облікових стандартів.

Оскільки на сьогодні в Україні в нормативних документах з регулювання облікової практики відсутня єдина модель взаємозв'язку принципів обліку та якісних характеристик облікової інформації, які в окремих випадках вступають в суперечність між собою, пропонуємо при реалізації професійного судження у випадку несуцільної регламентації обліку з невизначеними обставинами використовувати структуру якісних характеристик корисної фінансової інформації, що наводиться в Концептуальній основі МСФЗ. Запропонована в даному документі модель якісних характеристик одним із своїх призначень має допомогу в здійсненні процедур складання та подання фінансових звітів, зокрема, і в частині реалізації професійних суджень. Зокрема, в п. М11 Концептуальної основи фінансової звітності зазначається, що оскільки великою мірою фінансові звіти базуються на оцінках, судженнях та моделях, а не на точних описах, то даний документ встановлює концепції, що лежать в основі таких оцінок, суджень та моделей [2]. Використання даної моделі якісних характеристик при реалізації професійного судження сприятиме формуванню доречної та правдивої інформації, що є свідченням про її корисність для різних груп користувачів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведений аналіз існуючих варіантів реалізації професійного судження в його широкому розумінні із урахуванням відсутності/наявності нормативного регулювання бухгалтерського обліку в контексті застосування формальних та неформальних правил, що виступають засобами його обмеження, дозволив встановити, яку роль останні займають в процедурі здійснення кожного з чотирьох виділених видів професійного судження.

Морально-етичні цінності та принципи обліку і якісні характеристики облікової інформації, як засоби, що обмежують процес реалізації професійного судження, можуть бути запроваджені як на рівні розробників системи облікових стандартів, так і на рівні конкретного підприємства.

Перспективами подальших наукових досліджень в контексті виділених інституційних правил реалізації професійного судження є обґрунтування особливостей їх застосування в контексті інструментів креативного обліку та загальний аналіз їх впливу на функціонування даної системи.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Грицишен Д.О. Ісламська модель бухгалтерського обліку в умовах глобалізації / Д.О. Грицишен // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 2. – С. 31-40.
2. Концептуальна основа фінансової звітності // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_009
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 "Фінансові витрати" (із змінами, внесеними згідно з Наказом № 754 (z0883-14) від 14.07.2014). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06?test=4/UMfPEGznhh4cx.ZiFzWr09HI4QEs80msh8Ie6
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (N 573 (z0789-15) від 18.06.2015) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00?test=4/UMfPEGznhh4cx.ZiFzWr09HI4QEs80msh8Ie6
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (із змінами, внесеними згідно з Наказом № 627 (z1242-13) від 27.06.2013) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0750-99
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» (із змінами, внесеними згідно з Наказу Мінфіну № 1591 (z1556-11) від 09.12.2011) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99
7. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» (із змінами, внесеними згідно з Наказом № 627 (z1242-13) від 27.06.2013) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00

# СЕКЦІЯ 8. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 351.82

**Головко О.П.**
*аспірант*
*Класичного приватного університету*

## СУЧАСНИЙ СТАН РЕФОРМУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В статті висвітлено питання, які пов'язані з розвитком будівельної галузі України. Зроблено аналіз змін щодо державного регулювання галузі будівництва. Простежено основні тенденції розвитку будівельного законодавства в сучасний період. Надана оцінка щодо подальшого розвитку галузі.
**Ключові слова:** будівництво, будівельна галузь, будівельна діяльність, будівельні норми, державне управління, регулювання.

**Головко О.П. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ**
В статье рассмотрены вопросы, связанные с развитием строительной отрасли Украины. Сделан анализ изменений по государственному регулированию строительной отрасли. Проанализированы основные тенденции развития строительного законодательства в современный период. Дана оценка по дальнейшему развитию отрасли.
**Ключевые слова:** строительство, строительная отрасль, строительная деятельность, строительные нормы, государственное управления, регулирования.

**Holovko O.P. THE MODERN STATE OF REFORMATION OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE**
The article deals with issues related to the development of the construction industry in Ukraine. The analysis of changes in the state regulation of the construction industry is made. The main tendencies of development of building legislation in the modern period are traced. An assessment is provided on the further development of the industry.
**Keywords:** construction, construction industry, construction activity, construction norms, state administration, regulation.

**Постановка проблеми.** Галузь будівництва – це одна із найважливіших галузей економіки, яка забезпечує економічне зростання та розвиток суміжних виробництв. Сфера будівництва є важливою складовою модернізації та структурної перебудови економіки. З огляду на важливість розвитку галузі будівництва необхідно задіяти відповідні державні механізми регулювання цією сферою. Проте, останніми роками будівельна галузь, як і економіка в цілому, переживала дуже непрості часи. Тому, необхідність пошуків шляхів удосконалення державного регулювання в будівництві підтверджує актуальність та своєчасність цього дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню функціонування та регулювання галузі будівництва присвячено численні наукові роботи О. Сичової, Ю. Суркової, Ю. Орловської, О. Козича, Ю. Казанського, Н. Прямухіна, В. Полякова, які внесли суттєвий вклад у дослідження проблематики галузі. Однак подальшої уваги потребує аналіз кращих практик в Україні з метою стимулювання розвитку галузі.

**Метою статті** є аналіз тенденцій розвитку будівельної галузі України для виявлення основних чинників, що впливають на подальший ефективний розвиток будівництва.

**Виклад основного матеріалу.** Не зважаючи на тенденції відновлення світової економіки, а також позитивні прогнози, будівельний ринок, як і ринок нерухомості, залишаються у стані стагнації. Призупинилося нове промислове та комерційне будівництво, а строки введення багатьох розпочатих об'єктів перенесені на кращі часи. Мляве відновлення попиту на житлову нерухомість негативно відображується на розвитку банківського сектора, погіршуючи якість активів і економічних показників фінансових закладів, обмежуючи іпотечне кредитування та інвестиції в будівельний сектор. Все це впливає на кон'юнктуру ринку [1].

Однією з суттєвих причин системної економічної кризи в будівельному секторі економіки є недооцінка ролі ринкових інституцій в управлінні ним. Саме в контексті подолання стагнації будівельної галузі реформування взаємовідносин органів державного управління з будівельним бізнесом набувають стратегічного значення [2].

Згідно з показниками індексу світової конкурентоспроможності Світового економічного форуму (за 2016 рік) Україна посідає: 130-е місце (серед 140 країн) у категорії «ефективність уряду», 98-е місце в категорії «прозорість формування політики», 87-е місце в категорії «тягар державного регулювання», 83-е місце (серед 189) в рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу» у 2016 році.

За підрахунками експертів WorldBank [3] один пункт у рейтингу DoingBusiness приносить країні до 600 млн. дол. США інвестицій. Одним з результатів неефективної системи державного управління в Україні є найнижчий в Європі показник ВВП на душу населення.

Наприклад, можна розглянути показники України та Сінгапуру щодо одержання дозволів на будівництво (табл. 1).

Таблиця 1

**Одержання дозволів на будівництво**

| **Україна** поточний стан – 140 місце | **СІНГАПУР** Країна-лідер |
|---|---|
| **10** процедур | **10** процедур |
| 67 днів | **26** днів |
| **15,2%** вартості будівництва | **0,3%** вартості будівництва |

Сфера безпосередньої відповідальності в Мінрегіоні – будівельний блок, а головними пріоритетами є: поліпшення інвестиційного клімату і підняття позицій України в рейтингу DOING BUSINESS, боротьба з корупцією, дерегуляція в будівельній галузі

Погодимося з висновками експертів WorldBank [3], що «...головними гальмами будівельної галузі є: корупція, застарілі ДБН – неможливість вибору оптимальних проектних рішень та застосування нових будівельних технологій, надмірна зарегульованість, відсутність ефективного діалогу «бізнес-влада».

Можна зробити висновок про необхідність переходу до нових, більш сучасних принципів роботи, які прийняті в бізнесі.

З вищевикладеного можна перелічити фактори, що впливають на розвиток будівельного ринку, а саме:

1. Високий ступінь залежності розвитку національної економіки від динаміки світових цін на сировинних і продовольчих ринках.

2. Низька насиченість економіки грошима.

3. Перехід реального сектора від виробництва товарів з високою доданою вартістю до виробництва товарів з низькою доданою вартістю.

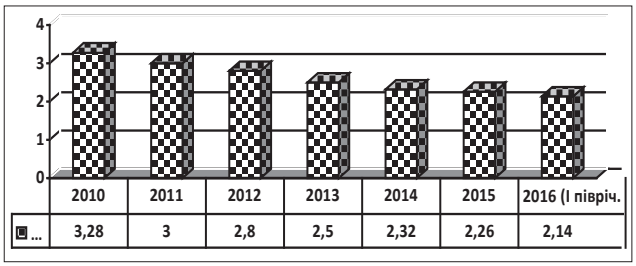



**Рис. 1. Питома вага будівництва в ВВП,% [4]**

Також проаналізуємо системний перегляд регуляторного поля як елемент Концепції ефективного регулювання (табл. 2).

Згідно таблиці можна зробити висновки, що регуляторна проблематика галузі – це:

1. Питання бізнес-планування до початку здійснення проектів:

- відсутність прозорості в прогнозуванні витрат на приєднання до зовнішніх інженерних мереж;
- відсутність містобудівної документації (генплан, детальний план території).

2. Відсутність інтеграції будівельних норм в систему міжнародних і європейських стандартів.

3. Питання, пов'язані з відведенням та інфраструктурним забезпеченням земельної ділянки під будівництво.

4. Управлінням інвестиціями в будівництво: необхідність слідувати застарілим будівельним нормам і стандартам (включаючи вимоги по енергоефективності), відсутність механізму державно-приватного партнерства для інфраструктурних об'єктів, комплексної реконструкції старих кварталів житлової забудови, висока вартість пайової участі у розвитку інфраструктури.

Українська влада з 2016 року всерйоз взялася за будівельні норми. Багато експертів [7] вже відмітили, що «... частина змінюється та доповнюється, а також вводяться нові». На сьогоднішній день в Україні є чинними 182 ДБН (будівельні норми), з них 60 діючих ще з часів СРСР. Деякі будівельні норми були прийняті ще до вступу в силу Закону України «Про будівельні норми» і містять пункти, які не відповідають чинному законодавству України.

На думку [7] «... це не тільки не дає можливості розвиватися галузі, застосовуючи нові технології при проектуванні, а є й підґрунтям для виникнення корупції».

У 2016 році, за даними міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства [8] «... скасували 13% норм або 55 документів, 44% або 184 будівельні норми перевели до категорії добровільних. Всі ці зміни можна оцінити тільки позитивно, адже це нові можливості в застосуванні сучасних технологій для проектувальників і забудовників. При цьому сьогодні обов'язково потрібно керуватися чинними ДБНами, що визначено Законом «Про будівельні норми». У разі їх порушення настає адміністративна відповідальність».

В кінці 2016 року при міністерстві регіонального будівництва була створена робоча група щодо приведення будівельних норм у відповідність з міжнародно-визнаними принципами нормування. За словами фахівців [9] «...разом з представниками центральних органів виконавчої влади, наукових установ, Міжнародної організації з розвитку права IDLO, Офісу ефективного регулювання BRDO, ВГО «Асоціація експертів будівельної галузі», Стратегічної групи радників по підтримці реформ в Україні, Академії будівництва України, Офісу по залученню

Таблиця 2

**Будівельна галузь України та країн ЄС [5; 6]**

| Показники | Україна | Німеччина | Польща | Великобританія | Франція |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2015 рік | 2013 рік | | | |
| Населення, млн. осіб* | 42,8 | 82,1 | 38,0 | 64,1 | 66,0 |
| Будівництво, всього, млрд. євро | 1,86 | 220,8 | 35,9 | 115,7 | 166,0 |
| Будівлі, млн. євро | 934 | 188380 | 2470 | 98054 | 126518 |
| житлові, млн. євро | 453 | 129510 | 8900 | 54197 | 76004 |
| нежитлові, млн. євро | 481 | 58870 | 15800 | 43857 | 50514 |
| % будівництва у ВВП | 2,3 | 7,8 | 9,0 | 5,6 | 7,8 |
| Витрати на будівництво за рік (Євро на 1 громадянина) | 43,62 | 2687,64 | 943,74 | 1803,42 | 2516,17 |
| Вартість дозвільних процедур, % (методика DoingBusiness)** | 15,2 | 1,1 | 0,3 | 1,1 | 0,9 |
| Місце в рейтингу Doing Business 2017 за критерієм «Отримання дозволів на будівництво» | 140 | 12 | 46 | 17 | 20 |

** За даними Світового Банку*

** DoingBusiness-2017 -

і підтримки інвестицій, Конфедерації будівельників України, експертами розпочали публічний перегляд 27 ДБНів, які вимагають першочергового аналізу».

Позитивно оцінюють перегляд будівельних норм і проектувальники, а саме Ганна Іскіердо, директор проектної компанії «АИММ-Груп» [9], яка стверджує, що «... перегляд державних будівельних норм – процес перманентний, адже наука не стоїть на місці, з'являються нові матеріали і технології будівництва, підвищуються вимоги до енергоефективності, екологічності тощо. Україна досі використовує більшість норм з радянських часів. Все це, безумовно, ускладнює роботу проектувальників. Норми не повинні наздоганяти, а зобов'язані працювати на випередження існуючих технологій і допомагати проектувальникам використовувати інноваційні методи і будівельні матеріали. Тільки в такому випадку, будівництво отримає нове дихання, адже, архітектори і конструктори не будуть скутими старими та абсурдними правилами, які давно втратили зв'язок з дійсністю, але, так і залишилися в наших нормативних документах». Треба зауважити, що процес перегляду норм будівельного законодавства тільки почався, не варто чекати від нього швидкого ефекту.

В 2017 році готуються до затвердження 6 нових редакцій ДБН по дошкільним та загальноосвітнім навчальним закладам, житловим будівлям, вулицях і дорогах населених пунктів, системі стандартизації та нормування в будівництві і установам охорони здоров'я. Всі вони враховують досвід країн ЄС, які адаптовані до європейських вимог та передбачають використання передових технологій, в тому числі, пов'язаних з енергоефективністю будівель і безбар'єрний простір.

Наприклад, як стверджує Лев Парцхаладзе [9], «... в нову редакцію ДБН «Житлові будинки» внесені умови, при виконанні яких можливо проектувати господарські комори і підвали житлових будинків вище 5-ти поверхів. Також передбачена можливість зв'язку підземного паркінгу з будь-яким поверхом житлового будинку і розширена можливість розміщення вбудованих і прибудованих приміщень громадського призначення у 1-3-й поверхи. Цей ДБН доповнений новими розділами по механічному опору і стійкості, безпеки та доступності у використанні, довговічності і ремонтопридатності, а розділи з опалення, вентиляції та енергоефективності значно розширені. Одночасно видалена надлишкова деталізація окремих вимог, що стримувало проектувальників при розробці проектів багатоквартирних житлових будинків».

Також, 1 березня 2017 року Кабінет міністрів України [7] прийняв рішення, згідно з яким в два рази скорочуються процедури розробки і затвердження ДБН. Раніше узгодження проекту ДБН центральним органом влади становило 30 днів, тепер – 15, а термін підготовки розробником пропозицій щодо затвердження проекту, після якого він подає їх суб'єкту нормування, скоротився з 45 до 15 днів. Також міністерством розроблений законопроект про внесення змін до Закону України «Про будівельні норми», який пропонує віддавати перевагу параметричного методу при формуванні вимог БУДНОРМА – більш прогресивному і часто застосовується в інших країнах. Він передбачає установку параметрів, які визначають безпеку, функціональність і якість об'єктів нормування, а не жорсткі приписи. Законопроект найближчим часом буде направлений на розгляд Кабміну.

Відтак, згідно даних [10] уряд прийняв важливу для будівельної галузі постанову: терміни розробки, погодження та затвердження БУДНОРМА скоротилися мінімум в 2 рази.

За даними [11] «... в Україні плата за отримання дозволу на будівництво житла більше не буде входити у вартість самих будівель. Відповідне рішення було прийнято під час засідання кабінету міністрів України 10 березня 2017 року». Саме за отримання дозвільних документів раніше доводилося доплачувати. У вартості житла українці змушені були платити і певну націнку за складність процедур. Як результат, Україна займає ганебне 140-е місце в рейтингу (Doing Business, - ред.) В цій сфері.

Також уряд скасував норму про те, що потрібно погоджувати вихідні дані по будовах ДержЧС. Тепер всі обмеження повинні бути у відкритій архітектурної базі населеного пункту [11].

В 2017 році введена електронна реєстрація побудованих об'єктів, за словами глави ДАБІ Олексія Кудрявцева [12] «...відтепер об'єкти I-III категорії складності зможуть в онлайн-режимі отримувати декларації про готовність об'єкта до експлуатації. Таким чином, весь дозвільний процес, який супроводжує будівництво таких об'єктів, можна буде проходити повністю віддалено. Декларація про готовність об'єкта до експлуатації стала сьомою послугою ДАБІ, яка надається в електронному режимі. Таким чином, для об'єктів I-III категорії складності «коло замкнулося» - їх можна буде побудувати, ні разу не відвідавши центр надання адмінпослуг, всі дії можна буде здійснювати в онлайн-режимі».

Раніше ДАБІ запустило такі електронні послуги: повідомлення про початок виконання підготовчих робіт, декларація про початок підготовчих робіт, повідомлення про початок будівельних робіт, декларація про початок будівельних робіт, подача документів для отримання ліцензії на ведення господарської діяльності з будівництва, внесення змін до переліку видів робіт ведення господарчої діяльності з будівництва.

Також уряд скоротив терміни затвердження будівельних норм. За словами керівника Держагентства з питань електронного урядування України Олександр Риженко [12] «... все сім онлайн-послуг будуть надаватися безкоштовно, а автоматизація суттєво прискорить дозвільні процеси».

Згідно даних [1], «...починаючи з 10 червня вступає в силу новий закон № 1817 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення містобудівної діяльності», всі вищевказані онлайн-опції стосуватимуться вже не об'єктів I-III категорії складності, а об'єктів класу СС1 (незначними наслідками). Що стосується об'єктів IV-V категорії складності (в подальшому – класів СС2 і СС3), то там дозвільні процедури складніші, тому особливих можливостей для застосування Є-управління немає».

За словами Олексія Кудрявцева [12] «... там, де мова йде вже не про декларації, а про дозволи на будівництво, занадто великий обсяг документації, який неможливо обробити в електронному форматі». Тому, треба знаходити можливість щодо спрощення введення об'єктів в експлуатацію, а можливо і впровадити тут таку онлайн-послугу.

**Висновки з проведеного дослідження.** На сьогодні Кабмін скасував 367 незаконних та застарілих актів. У середньостроковій перспективі можна очікувати:

1. Подальше відновлення будівельного ринку за умови входження всієї економіки України в стійку фазу розвитку.

2. Сегмент торгівлі та сільського господарства залишаться ключовими замовниками будівництва.

3. Попит промислового сектора на будівельні роботи не буде істотно зростати, так як буде стриманий нерозвиненістю грошово-кредитного ринку України.

4. В умовах поточної високий ступінь зношеності основних фондів попит на будівельні роботи з реконструкції та розширення буде зростати.

5. При стійких ознаках відновлення економіки стрімке відновлення припинених або заморожених об'єктів будівництва.

6. Посилений приплив інвестицій в житлове будівництво в умовах нерозвиненості фондового і валютного ринку України.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**


1. Сичова О.Є. Маркетинг-аудит ринку реалізації продукції житлового будівництва та розробка методології формування моделі будівельного кластеру / О. Сичова // вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. –№45. – С. 196-203.
2. Суркова Ю. Самоврядні організації як модель державно-суспільного партнерства на будівельному ринку України / Ю. Суркова // Вісник КНТЕУ (Держава та економіка). – 2009. – № 1. – С. 25-35.
3. Вызовы и барьеры развития строительной отрасли. V национальная конференция участников рынка стального строительства. – 2016. – 10 с.
4. Анализ ситуации на строительном рынке Украины за 2010-2016 годы. V национальная конференция участников рынка стального строительства. – 2016. – 14 с.
5. Офіційний сайт Світового Банку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine/overview
6. DoingBusiness-2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf
7. Главный строительный портал Украины. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budport.com.ua/
8. Офіційний сайт Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.minregion.gov.ua/
9. Устаревшие строительные нормы тормозят развитие рынка и рост комфортности жилья. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budport.com.ua/news/5172-ustarevshie-stroitelnye-normy-tormozyat-razvitie-rynka-i-rost-komfortnosti-zhilya
10. Правительство сократило сроки утверждения строительных норм. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budport.com.ua/news/4941-pravitelstvo-sokratilo-sroki-utverzhdeniya-stroitelnyh-norm
11. Кабмин отменил плату за разрешение на строительство жилья. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budport.com.ua/news/4997-kabmin-otmenil-platu-za-razreshenie-na-stroitelstvo-zhilya
12. Введена электронная регистрация построенных объектов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budport.com.ua/news/5040-vvedena-elektronnaya-registraciya-postroennyh-obektov

**НОТАТКИ**

Наукове періодичне видання

# НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

## Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**Випуск 21**

**Частина 1**

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60х84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 22,09.
Підписано до друку 29.12.2016.
Замов. № 32/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.