

ISSN 2304-0920

**ODESA ВІСНИК**  
**NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**  
**HERALD УНІВЕРСИТЕТУ**  
Volume 21. Issue 3. 2016 Том 21. Випуск 3. 2016  
**SERIES СЕРІЯ**  
**ECONOMY ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
Odesa I. I. Mechnikov National University

# ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

*Series: Economy*

Scientific journal  
Published twelve times a year  
Series founded in July, 2006

**Volume 21. Issue 3. 2016**

Odesa  
2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

# ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

*Серія: Економіка*

Науковий журнал  
Виходить 12 разів на рік  
Серія заснована у липні 2006 р.

**Том 21. Випуск 3. 2016**

Одеса  
2016

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

**І. М. Коваль**, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

**О. В. Горняк**, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

**I. M. Koval**, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

**O. V. Gornyak**, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

## ЗМІСТ

### РОЗДІЛ 1

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ВОРОШИЛОВА Г. О. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ.....	8
ОХРИМЕНКО О. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ.....	12
СТАДНИК О. І. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ.....	16
СТАКАНОВ Р. Д. ГЛОБАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	21

### РОЗДІЛ 2

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ВОЛЧЕЦЬКИЙ Р. В. СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТУ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	25
КЛИМЧУК О. В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНЕ ВИРОБНИЦТВО БІОПАЛИВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЗРОСТАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29
ГУРОВА В. О., КОРЕПАНОВА А. В. ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАГНАЦІЇ.....	33
ПІЛЯВЕЦЬ В. М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	38
ПЛОТНИКОВА М. Ф. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	42

### РОЗДІЛ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БРАТЮК В. П. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ.....	48
ІЛЬЄНКО О. В., МОРОЗ Н. К. ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ВПРОВАДЖЕННЯ МОБІЛЬНОГО ІНТЕРНЕТУ НОВОГО ПОКОЛІННЯ В УКРАЇНІ.....	51
КОЛОСОК А. М., ПЕТРУК О. М. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ.....	55
КОСТИНЕЦЬ Ю. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	59
МОКЛЯК М. В., ЧОРНОМУРОВА В. Ю., СЕРГІЄНКО А. Г. МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	63
ОБОДОВСЬКИЙ Ю. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ.....	67
ПЕДЬКО І. А. РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПРОГНОЗУВАННЯ МІСТКОСТІ РИНКУ БЕТОНУ.....	71
ПІСКОВЕЦЬ О. В. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕНСИВНОГО ВЕДЕННЯ ВИРОБНИЦТВА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ.....	76
САБЕЦЬКА Т. І., ГРИГОРІВ С. Ф., ЮРЧИШИН І. Я. РОЗВИТОК АМЕРИКАНСЬКОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ.....	81
САВЧИН І. З. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	86
САВЧУК А. М. ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВАЛІ.....	91

САГАЛАКОВА Н. О. ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ТА ПРОЦЕСНИЙ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНИ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ.....	96
СИДОРЕНКО Т. М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	101
<b>РОЗДІЛ 4</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
СІМКІВ А. Є. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	105
<b>РОЗДІЛ 5</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
ГНАТЕНКО І. А., РУБЕЖАНСЬКА В. О. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИ РИНКИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....	109
КАЛЕНЮК І. С., КОТЕНКО Т. М. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СФЕРИ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ.....	113
ЛИТОВЧЕНКО І. В., ЄРМОЛЕНКО О. О. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	118
ПОМІНЧУК С. Г. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ УЧНІВ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....	122
<b>РОЗДІЛ 6</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
БУКРИНА К. А. АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	127
ГАВРИЛКО П. П. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	131
ДУНАС Н. В. ОСОБЛИВОСТІ АУТСОРСИНГУ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	134
ЕРАСТОВ В. І. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВИРОБНИЧІЙ, ЗБУТОВІЙ ТА СТРАХОВІЙ СФЕРАХ ДІЯЛЬНОСТІ.....	139
КИЯК А. Т. ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	143
ЛАНОВСЬКА Г. І., БОДАРЕВА Т. І. ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ.....	148
МАЦЕЛЮХ Н. П. ФОРМУВАННЯ ЦІНОВИХ АНОМАЛІЙ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....	152
ОСАДЧИЙ Є. С., РЯБИЙ Р. А. РОЛЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ.....	156
ПАСЛАВСЬКА Р. Ю. ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	160
ПРИМОСТКА О. О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ СОЦІАЛЬНОГО БАНКІНГУ.....	165
ПРОСКУРА К. П., СУШКОВА О. Є. ОСНОВНІ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	168
СЕМЕНЧУК І. А. ПРОБЛЕМА ШАХРАЙСТВА У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ.....	176
СІЛАКОВА Г. В., ГЕНИК С. Я. ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА».....	179

## РОЗДІЛ 7

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ДРАЧУК В. Ю.

РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ ЗА ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ  
ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ.....185

ЛЕБЕДЕЄВА А. М.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА.....189

НОВАК У. П., ПАДЮКА М. В., ПИЛИПЕНКО С. М.

ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ  
ТА ОБЛІКУ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....193

ПЛАХТІЙ Т. Ф.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «ЯКІСТЬ» В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....197

РЯБЕНКО Л. М.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ СЕРВІС СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ .....202

СТЕПАНЕНКО О. І.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ  
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 206

## РОЗДІЛ 8

### МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

СРІБНА Є. В.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ..... 213

НАШІ АВТОРИ.....218

# РОЗДІЛ 1

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.48

Ворошилова Г. О.

Київський національний університет культури і мистецтв

#### ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Розглянуто актуальні проблеми державного регулювання розвитку міжнародного ринку туристичних послуг у світі. Проведено комплексний аналіз світових тенденцій розвитку міжнародного туризму в провідних країнах – лідерах із надання туристичних послуг. Досліджено системи органів державного управління туристичною індустрією у Франції; виявлено основні напрями адміністративного та економічного впливу на розвиток міжнародного туризму, що забезпечують стійкий розвиток міжнародного туризму в даній країні.

**Ключові слова:** міжнародний туризм, державне регулювання, туристична послуга, туристична індустрія, міжнародні туристичні прибуття, країни – лідери з надання туристичних послуг, Франція.

**Постановка проблеми.** Аналіз закордонного досвіду показує необхідність посилення ролі держави у формуванні та розвитку туристичної галузі з метою підвищення ефективності її функціонування. Розвиток туристичної індустрії стимулює зростання суміжних галузей, у першу чергу будівництва і роздрібною торгівлі. Приплив іноземних туристів підвищує попит на послуги з високою доданою вартістю і сприяє розвитку малого та середнього бізнесу.

Туристичні послуги, які спрямовані на задоволення певних людських потреб, мають споживчу вартість, яка відображає одночасно і процес виробництва цих послуг, а також їхнє споживання. Туризм є вагомим складовим суспільного багатства, і це саме та галузь, яка реально здатна збільшувати валовий національний продукт держави.

Зараз у зв'язку із глобалізацією та транснаціоналізацією туристичної індустрії зростає роль державної політики, спрямованої на забезпечення макроекономічних пропорцій, стабільного темпу і збалансованості розвитку. Держава може розробляти регулятивні механізми функціонування міжнародного туризму країни, визначати межі, у рамках яких туристичний ринок самоорганізовується, а також відстоювати інтереси національних виробників шляхом їхнього лобювання на міжнародних туристичних ринках.

Цей факт викликає значний професійний інтерес учених щодо дослідження важелів впливу на розвиток туристичної галузі тієї чи іншої країни світу, адже це може сприяти формуванню конкурентоздатного туристичного комплексу окремих країн та регіонів. Саме тому ми зосередимо увагу на аналізі адміністративних та економічних важелів впливу на розвиток міжнародного туризму у провідних країнах світу (на прикладі Франції) з міжнародних туристичних прибуттів.

Актуальність досліджень визначається тим, що результати можуть слугувати підґрунтям для побудови ефективних систем регулювання галузі в інших країнах світу, які мають всі можливості та передумови розвитку індустрії туризму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження проблем розвитку міжнародного ринку туристичних послуг зроби-

ли такі відомі закордонні та українські учені, як: А. Бхатія [1], Дж. Вокер, Ф. Котлер [2], О.П. Дурович, Р. Ланкар, І.Т. Балабанов, В.Г. Гуляєв, М.О. Жукова, І.В. Зорін, Д.К. Ісмаєв, В.О. Квартальнов, Г.А. Папірян, Є.П. Пузакова, В.С. Сенін, В.А. Честнікова, Т.М. Циганкова та ін. У роботах зазначених авторів висвітлюються питання становлення та розвитку ринку туристичних послуг, його ролі у системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, на нашу думку, питання дослідження сучасних тенденцій щодо системи органів державного управління в країнах – лідерах з надання туристичних послуг залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні особливостей сучасних аспектів державного регулювання розвитку міжнародного ринку туристичних послуг у провідних країнах – лідерах із надання туристичних послуг (на прикладі Франції).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У час глобалізаційних процесів, динамічних подій та тенденцій, які дуже швидко змінюються на світових ринках, питання запобігання кризовим явищам у тих або інших сферах економіки є особливо актуальними. Так, подолання негативних тенденцій та кризових періодів, а також створення комплексних передумов для розвитку міжнародного туризму у країнах – лідерах із надання туристичних послуг є важливою складовою у вирішенні багатьох соціальних та економічних питань держави в цілому.

Дослідження ЮНВТО дають можливість стверджувати, що, незважаючи на кризові явища, які відбувалися у світі з 2008 р. та викликали спад в індустрії міжнародного туризму, тенденції відновлення міжнародного туризму будуть зберігатися [9, с. 4]. Статистичні дані та показники прогнозу, наведені в табл. 1, указують на тривале стійке зростання міжнародного туризму.

У період до 2020 р. прогнозується збільшення міжнародних туристичних прибуттів на 200%, і



передбачається наступний розподіл показників у сфері в'їзного туризму за регіонами світу (табл. 1).

Таблиця 1  
Прогноз розподілу обсягів в'їзного туризму за регіонами світу (міжнародні туристичні прибуття)

Регіони	Статистичні дані (млн. ос.)			Прогноз (млн. ос.)	Середньорічний приріст (%)
	1995 рік	2010 рік	2014 рік	2020 рік	1995–2020 роки
Європа	336	474,7	581,8	717	3,1
Азія та Тихоокеанський регіон	85	204,4	263,3	416	6,5
Америка	110	149,7	181,0	282	3,8
Африка	20	49,7	55,7	77	5,5
Ближній Схід	14	60,4	51,0	69	6,7
Світ у цілому	565	939	1,133	1561	4,1

Джерело: за даними [9, с. 4; 10]

Згідно з даними табл. 1, туристична галузь не дуже постраждала в період глобальної економічної кризи 2008–2010 рр. і досить швидко відновлюється. У 2010–2011 рр. на багатьох ринках відзначається стійкий попит на міжнародний туризм, навіть незважаючи на нерівномірний процес відновлення економіки. Це має особливо важливе значення для країн, що стикаються із фінансовими труднощами і мають слабе внутрішнє споживання, де міжнародний туризм – ключова експортна і трудовитка галузь діяльності, яка набуває все більш важливого стратегічного значення для вирівнювання зовнішньоторговельного дефіциту і стимулювання зайнятості.

Регіональний розподіл міжнародних туристичних прибуттів відображає як економічні особливості світового господарства, так і становлення та розвиток індустрії туризму даної території. Зародження та подальший інтенсивний розвиток міжнародного туризму історично відбулись у Західній Європі, лідером цей регіон залишається й дотепер. У 2014 р. на нього припадало 581,8 млн. міжнародних туристичних прибуттів – показник, що становить більше половини всіх міжнародних туристичних прибуттів у світі.

Доцільно дослідити досвід однієї з провідних країн – лідерів із надання туристичних послуг для іноземних туристів з метою дослідження організації державного регулювання туристичної галузі на національному та міжнародному рівнях, виявлення адміністративних та економічних важелів впливу на розвиток міжнародного туризму.

Серед країн – лідерів із надання туристичних послуг, що відзначаються високим рівнем стабільності кількості міжнародних туристичних прибуттів протягом останніх років, треба відмітити Францію, США, Китай, Іспанію та Італію [9, с. 8–10] (табл. 2).

Виходячи з даних табл. 2 у 2014 р. Франція продовжує очолювати рейтинг найбільш відвідуваних країн за кількістю прибуттів міжнародних туристів серед інших країн світу з показником у 84 млн. ос. Розглянемо більш детально систему органів державного управління у Франції та роль держави в розвитку міжнародного туризму.

Головну мету при проведенні туристичної політики держава бачить у формуванні високоефективного і конкурентоздатного туристичного

комплексу. Перед країною, зацікавленою в розвитку міжнародного туризму, стоїть завдання підвищення привабливості національного туристичного ринку для іноземних туристів. В'їзний туризм є більш важливим з економічної точки зору: як експортна галузь він є джерелом надходжень до бюджету країни і залежить від сприйняття (реального та створеного) привабливості країни та від конкурентоспроможності національного туристичного продукту. В'їзний туризм у Франції, так само як і в будь-якій іншій країні, безпосередньо підпорядкований до ВВП та доходів населення.

Таблиця 2  
Міжнародні туристичні прибуття в країні – лідери з надання туристичних послуг

Позиція	Країна	Кількість, млн. ос.			Зміни (%)		
		2012 рік	2013 рік	2014 рік	12/11	13/12	14/13
1	Франція	81,9	83,6	83,7	1,8	2,0	0,1
2	Сполучені Штати Америки	66,6	69,9	74,7	6,1	5,0	6,8
3	Іспанія	57,4	60,6	64,9	2,3	5,6	7,1
4	Китай	57,7	55,6	55,6	0,3	-3,5	-0,1
5	Італія	46,3	47,7	48,5	0,5	2,9	1,8
6	Туреччина	35,6	37,7	39,8	3,0	5,9	5,3
7	Німеччина	30,4	31,5	33,0	7,3	3,7	4,6
8	Великобританія	29,3	31,1	32,6	-0,1	6,1	5,0
9	Росія	25,7	28,4	29,8	13,5	10,2	5,3
10	Мексика	23,4	24,2	29,1	0,1	3,2	20,5

Джерело: за даними [9, с. 8–10]

Передумовою для розвитку міжнародного туризму у Франції є ефективна організація державного регулювання індустрії туризму, досконалість нормативно-правової бази.

Як свідчить зарубіжний досвід, ефективне функціонування системи міжнародного туризму неможливе без планування, регулювання, координації і контролю з боку структур, відповідальних за його розвиток. Це обумовлює необхідність розробки туристичної політики, яка формується і реалізується на різних рівнях: державному, регіональному та діяльності туристичного підприємства. Туристична політика Франції будується виходячи з її внутрішніх специфічних умов, зовнішніх чинників і розглядається як складова частина загальної політики держави.

Індустрія туризму у Франції складає близько 6,3% ВВП, загальна кількість осіб, задіяних у ній, налічує понад 1,8 млн. Кількість міжнародних туристичних прибуттів за період 2010–2014 рр. збільшилась майже на 10%. Надходження від міжнародного туризму у 2014 р. досягли 55,4 млрд. дол. [9, с. 8].

Відповідно до статистичних даних ЮНВТО (табл. 3), Франція також входить до топ-10 країн, резиденти міжнародного туризму якої витрачають найбільше, перебуваючи за кордоном. Французькі туристи витратили понад 47 млрд. дол., перебуваючи за кордоном у 2014 р., що на 11,3% більше порівняно з 2013 р. [9, с. 13].

Однак, згідно з прогнозами ЮНВТО та міжнародними тенденціями в плані зростання об'ємів туристичних прибуттів за межами Європи, поява нових конкурентоспроможних місць призначень у майбутньому може негативно позначитися на туристичній індустрії Франції, яка починаючи з

1985 р. стабільно займає позицію лідера в рейтингу найбільш відвідуваних країн світу [1; 10].

Таблиця 3  
Країни-лідери за кількістю витрат населення за кордоном в сфері міжнародного туризму

Позиція	Витрати (млрд. дол.)		Зміни (%)		Частка ринку (%)	Населення (млн. ос.)
	2013	2014	2013/2012	2014/2013		
1. Китай	128,6	164,9	23,8	27,1	13,2	1,368
2. Сполучені Штати Америки	104,1	110,8	3,8	6,4	8,9	319
3. Німеччина	91,4	92,2	5,7	0,9	7,4	81
4. Великобританія	52,7	57,6	3,5	3,8	4,6	65
5. Росія	53,5	50,4	28,9	13,7	4,0	144
6. Франція	42,9	47,8	3,9	11,3	3,8	64
7. Канада	35,2	33,8	3,2	3,3	2,7	35
8. Італія	27,0	28,8	-1,0	6,9	2,3	60
9. Австралія	28,6	26,3	9,4	-1,7	2,1	24
10. Бразилія	25,0	25,6	24,1	11,7	2,1	203

Джерело: за даними [9, с. 13]

Центральний уряд Франції визначає і реалізує національну політику туризму. Він регулює, схвалює і класифікує інфраструктуру туризму, діяльність підлеглих йому департаментів, гарантує просування французького національного туристичного продукту на міжнародному ринку, встановлює і здійснює політику зовнішньої співпраці з міжнародними організаціями.

Розглянемо систему державного управління у Франції та її роль у розвитку міжнародного туризму країни. Міністерство економіки, промисловості та зайнятості є органом, відповідальним за туристичну діяльність в країні. Наступні центральні урядові органи беруть участь в здійсненні цієї національної політики у структурі даного міністерства:

- Дирекція з туризму (Sous-Direction du Tourisme), створена 12 січня 2009 р., є одним із департаментів, який входить до Генеральної дирекції з конкурентоспроможності, промисловості та послуг Міністерства економіки, промисловості та зайнятості;

- економічне угруповання «Французька агенція з розвитку туризму» (groupement d'intérêt économique Atout France), утворене поглинанням Maison de la France та ODIT France (Observation, développement et ingénierie touristiques), яке є дійсним підрозділом центрального уряду у сфері туризму з травня 2009 р. Це угруповання відповідає за французькі зусилля із просування туризму, забезпечення взаємозв'язку між фізичними особами та приватними туристичними компаніями в галузі розвитку і планування та реалізує завдання, що вказані в Постанові з розвитку і модернізації туристичних послуг від 22 липня 2009 р., у громадських інтересах. До 2009 р. просуванням образу Франції як туристичного центру на міжнародному ринку займалась асоціація Maison de la France, яка виникла в 1987 р. у результаті угоди про партнерство між місцевими адміністраціями, туристичними фірмами, готелями, адміністраціями об'єктів екскурсійного обслуговування [5];

- Національна агенція путівок, (Agence Nationale pour les Chèques-Vacances) яка відпові-

дає за розподіл національних путівок і допомагає вирішувати пов'язані з туризмом соціальні питання у державі [6, с. 157].

Ці центральні урядові органи здійснюють керівництво з питань управління і регулювання галузі, інвестування і міжнародних відносин у сфері туризму. На регіональному рівні діють представники центральної виконавчої влади. Діяльність цих представників спрямована на координацію місцевих і національних ініціатив, оскільки повноваження місцевої влади в галузі туризму досить великі [11]. До таких представництв відносяться:

- регіональні ради (Regional Councils), які встановлюють середньострокові цілі розвитку туризму у структурі регіонального плану (просування туризму, надання інформації);

- генеральні ради (General Councils), що діють згідно з політикою, визначеною в регіональному плані;

- муніципальні ради (City Councils), які утворюють туристичні офіси для надання інформації туристам та гостям міст, займаються просуванням місцевого туризму;

- згідно зі ст. 74 Конституції Франції, урядом французьких підлеглих територій (Collectivités de l'outre-mer) надано повну відповідальність за туристичну діяльність (Французька Полінезія, Нова Каледонія, Сен-Бартельмі і Сен-Мартен) [6, с. 158].

У 2008 р. був розроблений Стратегічний план щодо розвитку французького туризму, який визначив ряд стратегічних альтернатив на 2009 та наступні роки. Головні задачі роботи уряду в галузі туризму полягали у наступному:

- завоювання сегментів зростання туристичних потоків міжнародного туристичного ринку таких країн, як Китай, Індія, Бразилія та Мексика; прагнення залучити іноземців зі Східної Європи і Росії, які є потенційними країнами, що направляють туристів;

- збільшення витрат на душу населення завдяки розвитку якісних аспектів туризму, розвитку ділового туризму через лояльність споживачів до національного туристичного продукту Франції, а також розвиваючи якісно орієнтовані ініціативи;

- розвиток життєздатного туризму країни, шануючи культурне та природне надбання, національні особливості Франції. Турист воліє подорожувати в ритмі життєздатного і конкурентоспроможного туризму, тому Франція має забезпечити відповідну інфраструктуру і стабільну діяльність її об'єктів протягом чотирьох сезонів у національному масштабі. Це надасть можливість країні зберегти багато природних активів і спадщину, розвиваючи туризм гармонійно;

- здійснення соціальних ініціатив із метою надання певним сегментам населення можливості здійснити подорож (наприклад, похилий вік, уразливі верстви населення, малозабезпечені сім'ї) спільно з Національною агенцією путівок у ролі головного туристичного оператора;

- зробити туризм пріоритетом для кожного туриста. Туризм, який об'єднує широкий спектр залучених до нього різних галузей, потребує підтримки та належного рівня сервісу послуг, що надаються кожним відповідним суб'єктом туристичної інфраструктури.

Усі задачі уряду в галузі туризму в межах даного Стратегічного плану включають просування національного туристичного продукту Франції на міжнародному рівні, доступність, туристичну допомогу та інформаційну підтримку іноземним туристам, які прибувають до Франції.

Узагальнюючи структури державного управління туристичною діяльністю у розглянутій вище країні – лідері з надання туристичних послуг, можна визначити основні напрями адміністративного та економічного впливу на розвиток міжнародного туризму, які забезпечують стійкий розвиток туризму, а саме: нормативно-правове забезпечення, державне регулювання галузі через відповідні урядові органи, кадрова підготовка завдяки спеціалізованим профільним державним інститутам, інформаційна підтримка туристичної галузі як на національному, так і на міжнародному рівнях, підтримка та стимулювання розвитку через економічні важелі

впливу туристичної інфраструктури, забезпечення безпечного по відношенню до культурної та природної спадщини розвитку міжнародного туризму в країні.

**Висновки.** У провідних країнах світу туризм розвинувся до систем, які через економічні та нормативно-правові методи регулювання туристичної галузі створюють надходження до державного бюджету. Також маркетингове просування національного туристичного продукту, що здійснюється спеціалізованими державними органами на міжнародній арені, є надзвичайно дієвим засобом підтримки міжнародної конкурентоспроможності туристичного продукту даної країни.

#### Список літератури:

1. Bhatia A.K. Tourism Development: Principles and Practices / A.K. Bhatia. – New Delhi: Srerling Publishers Pritate Ltd, 2002. – 413 p.
2. Kotler P. R. Marketing for Hospitality and Tourism / Kotler P. R., Bowen J. T., Makens J. C. – 5th edition. – Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2010. – 720 p.
3. UNWTO Annual Report 2011. – Madrid: UNWTO Publications, 2012. – 46 p.
4. UNWTO. Tourism Towards, 2030. Global Overview / Advance edition presented at UNWTO 19-th General Assembly, 10 October 2011. – Madrid, Spain: UNWTO Publications, 2011. – 49 p.
5. Maison de la France / Le ministere d'ilyguy au Tourisme [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourisme.gouv.fr/>.
6. OECD Tourism Trends and Polices, 2010. – Paris: OECD Publishing, 2010. – 348 p.
7. Yearbook of Tourism Statistics. Data 2005-2009, 2011 Edition. – Madrid: UNWTO, 2011. – 800 p.
8. Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unesco.org/>.
9. UNWTO Tourism Highlights. 2015 Edition. – Madrid: UNWTO Publications Department, 2015. – 15 p.
10. UNWTO World Tourism Barometer. – Madrid: UNWTO Publications, 2016. – Vol. 14, January 2016. – Statistical Annex. – 5 p.
11. Государственное регулирование туризма: как у них? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourvest.ru/>.

#### Ворошилова А. А.

Киевский национальный университет культуры и искусств

### ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ МИРА

#### Резюме

Рассмотрены актуальные проблемы государственного регулирования развития международного рынка туристических услуг в мире. Проведен комплексный анализ мировых тенденций развития международного туризма в ведущих странах – лидерах по предоставлению туристических услуг. Исследованы системы органов государственного управления туристической индустрией во Франции; выявлены основные направления административного и экономического влияния на развитие международного туризма, обеспечивающие устойчивое развитие международного туризма в данной стране.

**Ключевые слова:** международный туризм, государственное регулирование, туристическая услуга, туристическая индустрия, международные туристические прибытия, страны – лидеры по предоставлению туристических услуг, Франция.

#### Voroshylova A. A.

Kiev National University of Culture and Art

### FEATURES OF GOVERNMENT CONTROL OF INTERNATIONAL MARKET OF TOURIST SERVICES IN LEADING COUNTRIES OF THE WORLD

#### Summary

The issues of the day of the government control of international market development of tourist services in the world are examined in the article. The author has conducted the complex analysis of world trends of international tourism progress in leading countries-leaders from the grant of tourist services. The systems of organs of state administration in tourist industry have been investigated in such country, as France; basic directions of administrative and economic influence on development of international tourism have been revealed, that provide steady development of international tourism in the marked country.

**Keywords:** international tourism, government control, tourist service, tourist industry, international tourist arrival, countries-leaders from the grant of tourist services, France.

УДК 334.012.61-022.56:[334.752:339.9](045)

Охріменко О. В.

Національний авіаційний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

Статтю присвячено узагальненню теоретичних питань дослідження стратегічних альянсів компаній. Здійснено аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «стратегічний альянс». Визначено основні ознаки стратегічних альянсів. Установлено межі поняття шляхом відокремлення від інших форм співробітництва компаній.

**Ключові слова:** стратегічні альянси, компанії, співробітництво, ТНК, сутність, ознаки.

**Постановка проблеми.** Конкуренція та співпраця протягом багатьох століть тісно перепліталися у системі взаємозв'язків бізнес-одиниць. Але монополізація капіталу та становлення великих бізнес-структур вивели співробітництво на якісно новий рівень, що призвело до виокремлення нового різновиду співпраці компаній – стратегічних альянсів.

Стратегічні альянси як окреме явище, що потребує ретельного вивчення, зацікавили науковий світ у 80–90-х роках ХХ ст., саме тоді й було покладено початок численним ґрунтовним дослідженням їхніх сутності, проявів та ознак.

Однак емність понять «стратегічний» та «альянс» зумовлює віднесення багатьма експертами до числа стратегічних альянсів усього спектра співробітництва компаній від квазіринків до квазіінтеграції, ототожнення альянсів зі злиттями та поглинаннями чи разовими контрактними угодами. Таким чином, суперечливі тлумачення поняття «стратегічний альянс» зумовлюють актуальність його подальших досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначенню економічної сутності та природи стратегічних альянсів, переваг та недоліків членства, умов ефективного функціонування і т.д. присвячено праці низки іноземних науковців, а саме М.А. Бобіної та М.В. Грачова [1], Б. Гомес-Касереса [2; 18], Т. Даса, Б. Тенга, Л. Уїлкокса та К. Чої [3], Т. Кобіанчі [4], М. Портера та М. Фуллера [5], Г. Хемела, К. Прахалада, Г. Томаса та Д. О'Ніла [6], Ф. Фіцроя, З. Екса та Д. Герловскі [7], Д. Джоллі [20].

Протягом останнього десятиліття значно зросли здобутки українських науковців у сфері дослідження стратегічних альянсів, серед яких можна виокремити праці А. М. Магомедової, яка розглядає стратегічні альянси як спосіб розвитку партнерських відносин [9]; присвячену всебічному аналізу особливостей міжнародних стратегічних альянсів монографію В.В. Македона [10];

К.М. Станіви, де висвітлено специфіку формування стратегічних альянсів у міжнародному економічному просторі [11]; О.В. Гончарової з аналізу альянських форм управління в глобальному середовищі [15]; дослідження транскордонних стратегічних альянсів ТНК Т.В. Каленської [16].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак урахувавши неточності, які виникають при співставленні тлумачень сутності поняття «стратегічний альянс» у роботах різних науковців і постійні видозміни самих стратегічних альянсів відповідно до трансформацій зовнішнього середовища та задач, що постають перед компаніями в ХХІ ст., необхідним є чітке визначення сутності та меж поняття «стратегічний альянс».

**Мета статті** полягає в узагальненні підходів до визначення сутності, виокремленні основних ознак та меж співпраці, яка відповідає змісту поняття «стратегічний альянс».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Теоретичні аспекти формування, функціонування та розвитку стратегічних альянсів усебічно висвітлені в теоріях кооперації: транзакційних витрат, промислової організації, ресурсній, теорії мережі та ігор. Але кожна з теорій тільки частково розкриває сутність стратегічних альянсів (рис. 1).

Відсутність єдиного підходу до розуміння явища стратегічних альянсів зумовлює необхідність виокремлення основних ознак, від яких відштовхуються науковці при визначенні сутності поняття. Наприклад, М. Бобіна та М. Грачов основні підходи до тлумачення економічного змісту поняття «стратегічний альянс» поділяють за трьома напрямками: за місцем стратегічних альянсів у системі міжфірмових відносин; у залежності від стратегічних цілей формування альянсів та націленості на ресурси партнерів; як міжфірмові структури управління та контролю [1, с. 40].

Наукові підходи до розуміння феномену стратегічних альянсів зародилися та розвивалися в іноземних наукових колах (табл. 1).

Із кінця ХХ – початку ХХІ ст. даний напрям досліджень привернув увагу й українських науковців (табл. 2).

Поряд із тим актуальність подальшого наукового узагальнення функціонування стратегічних альянсів та взаємодії компаній у їхніх межах визначається як наявністю суперечливих тлумачень сутності поняття (табл. 3), так і багатогранністю самого явища.

Таким чином, можна виокремити низку ознак, відштовхуючись від яких науковці схильні відносити співробітництво компаній до різновиду стратегічних альянсів:

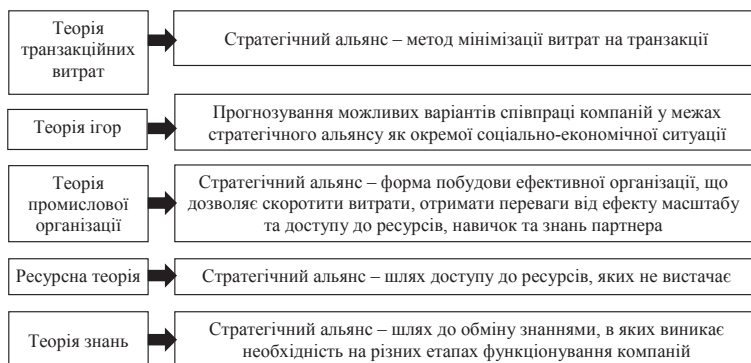


Рис. 1. Стратегічні альянси в теоріях кооперації

Джерело: складено автором

- орієнтація на досягнення синергетичних ефектів;
- реалізація співпраці на довгостроковій основі;
- фрагментарність зв'язків;
- збереження незалежності та автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу;
- тимчасовий характер;
- організаційна гнучкість об'єднання;
- наявність стратегічної складової.

Таблиця 1

**Економічна сутність поняття «стратегічний альянс» у працях іноземних науковців**

Науковець	Тлумачення сутності поняття «стратегічний альянс»
Б. Гомес-Кассерес	Міжфірмові структури управління та контролю, установлені на основі неповних контрактів, коли кожен із самостійних учасників має тільки обмежений контроль над діяльністю альянсу.
Т. Дас, Б. Тенг, Л. Уїлкоккс, К. Чої	Добровільні спільні міжфірмові угоди, орієнтовані на забезпечення конкурентних переваг і передбачають створення спільної вартості чи оптимізацію наявної.
Т. Кобіанчі	Співпраця між національною та/чи іноземною компанією, за якої спільні зусилля створюють синергізм ресурсів для отримання більшої вигоди, ніж у випадку індивідуальної дії.
М. Портер, М. Фуллер	«Коаліція» як засіб здійснення компанією своєї діяльності при поєднанні зусиль з іншими компаніями замість одноосібного виконання; реалізується в межах міжнародної стратегії ТНК.
Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Ніл	Альянс, що має вирішальне значення для реалізації стратегії фірми: забезпечує розвиток ключової компетенції одного чи всіх стратегічних партнерів, є основою створення та/чи досягнення довгострокової стратегічної переваги.
Ф. Фіцрой, З. Екс, Д. Герловскі	Міжфірмове співробітництво, що дає можливість кожній із компаній покластися на сильні унікальні сторони інших учасників альянсу, коли ключові компетенції партнерів доповнюють одна одну і ні в кого з партнерів не виникає бажання чи можливості захопити (поглинути) унікальні переваги партнера.

Джерело: складено автором за [2–7]

Таблиця 2

**Економічна сутність поняття «стратегічний альянс» у працях українських науковців**

Науковець	Тлумачення сутності поняття «стратегічний альянс»
В.М. Ємельянов	Угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм для досягнення певних комерційних цілей, одержання синергетичного ефекту через об'єднання та взаємодоповнення стратегічних ресурсів компаній.
А.М. Магомедова	Форма партнерських відносин, яка передбачає довгострокове об'єднання підприємств як на конкурентній основі, так і без неї, створення спільної ресурсної бази, яка використовується учасниками для досягнення загальних стратегічних цілей та на умовах збереження їхньої повної автономності.
В.В. Македон	Довірчі довгострокові взаємовигідні стосунки між компаніями, що дозволяють кожному з партнерів ефективніше досягати стратегічних цілей за допомогою отримання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів.
К.М. Станіва	Угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм для досягнення певної комерційної мети та отримання синергії об'єднаних і таких, що взаємодоповнюють один одного, стратегічних ресурсів.

Джерело: складено автором за [8–11]

Таблиця 3

**Суперечливі тлумачення сутності поняття «стратегічний альянс»**

Науковець	Тлумачення сутності поняття «стратегічний альянс»
Ю. Маліч	Глобальні корпорації, що домінують на ринках і володіють новітніми продуктивними та технологічними розробками.
М. Рудик	Співпраця між компаніями з метою встановлення довгострокових ділових, фінансових, посередницьких і т.д. відносин, яка передбачає взаємне володіння акціями.
М. Кизим	Міжорганізаційні угоди учасників з інтеграції різних форм капіталу без створення нової організації й участі в активах на правах власності з метою досягнення загальних тактичних цілей партнерів за рахунок взаємної компенсації їхніх слабких сторін або створення конкурентних переваг партнерів.

Джерело: складено автором за [12–14]

Підходи до визначення сутності поняття «стратегічний альянс» та риси альянсів, які для цього використовували науковці, змінювалися відповідно до трансформації характеру взаємодії між компаніями в рамках утворених ними стратегічних альянсів. Зокрема, довгостроковий період існування та гнучкість утворення стали притаманними рисами стратегічних альянсів тільки з кінця 90-х років ХХ ст.

На початку ХХІ ст. визначальною рисою стратегічних альянсів більшість науковців називають отримання синергетичних ефектів, розглядаючи їх як показник ефективності співробітництва компаній у рамках альянсного утворення та цільності створення альянсу в цілому. Зокрема, обов'язковість виникнення синергетичного ефекту підкреслює О.В. Гончарова: «Стратегічний альянс – угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм для досягнення певних комерційних цілей, одержання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих ресурсів компаній [15, с. 45]».

Виявити синергетичні ефекти стратегічних альянсів можна за напрямками виникнення переваг компаній від утворення альянсу. Такими перевагами можуть бути: доступ до каналів збуту партнерів та їхньої частки світового ринку; доступ до технологій, продукції та інтелектуальної власності; доступ до капіталу; відкриття нових ринків для товарів та послуг чи нової продукції для споживачів; зростання упізнаваності та популярності бренду за рахунок використання інформаційних каналів партнерів; скорочення часу розробки продукту та його виведення на ринок; зменшення ризиків та витрат на проведення дослідно-конструкторських робіт; доступ до навичок управління проектами чи управлінського досвіду тощо.

Такі науковці, як Т.В. Каленська [16], В.Г. Грінін [17], Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас та Д. О'Ніл [6], відносять співпрацю компаній до різновиду стратегічних альянсів, якщо вона не тільки повністю відповідає вищезазначеним ознакам стратегічних альянсів, але й здійснюється в межах міжнародної стратегії ТНК та має вирішальне значення для реалізації стратегії корпорації в цілому, що фактично означає виокремлення ТНК як основоутворюючого суб'єкта стратегічних альянсів.

Деякі науковці для позначення стратегічних альянсів рівня ТНК схильні використовувати поняття «міжнародний стратегічний альянс» (наприклад, [10]). А.Б. Гомес-Кассерес [18] окремо розглядає стратегічні альянси між представниками малого бізнесу. Тобто дискусійним залишається

ся питання щодо рівня співробітництва та розмірів компаній, які є достатніми для забезпечення стратегічної складової альянсу.

Аналіз співробітництва на рівні малого та середнього бізнесу в більшості випадків указує на відсутність не тільки стратегічної складової співпраці (часто представлена як збільшення розміру ринкової частки, покращання ринкової позиції, формування конкурентної переваги чи ключової компетенції), але й повноцінної стратегії компаній.

Хоча Т.В. Каленська [16] як стратегічну складову альянсу для малого та середнього бізнесу виокремлює перспективу стратегічного розвитку компанії чи високу цінність співробітництва для поточної діяльності (наприклад, велика частка спільного виробництва з партнером по альянсу в загальному випуску продукції). Досягнення таких умов у більшості випадків можливо тільки при співпраці з ТНК чи великою бізнес-структурою, що буде мати стратегічне значення тільки для представників малого та середнього бізнесу, а не вирішальне значення для реалізації стратегії великої компанії. Тобто такий варіант співробітництва не можна розглядати як повноцінний стратегічний альянс, що підтверджує думку про те, що тільки ТНК та великі бізнес-структури є основоутворюючими суб'єктами стратегічних альянсів, так як тільки співпраця рівнозначних чи наближених за потенціалом партнерів кожною стороною буде розглядатися як стратегічно важлива.

У загальному розумінні «стратегія» – довгостроковий план (програма) досягнення цілей бізнес-одиниці, що може переглядатися час від часу. Однак, на думку М. Портера [5; 19], повноцінна стратегія компанії – не окрема дія чи мета діяльності, а обране позиціонування, яке забезпечує довгострокову наявність конкурентної переваги та захист від п'яти сил конкуренції, що знижують прибуток [19, с. 113]; оптимальна конкурентоздатна стратегія, завдяки якій компанія досягає стабільної максимальної ефективності діяльності [19, с. 31–32]; свідомий вибір особливого комплексу дій для створення унікальної вартості [19, с. 116]. Таким чином, на думку науковця, більшість компаній мають виключно недалекоглядну стратегію конкуренції за право лідерства на ринку чи в галузі, а не повноцінну стратегію, яка забезпечує унікальність компанії та довгострокову конкурентоспроможність.

Відповідно до розуміння стратегії М. Портером, стратегічний альянс – інструмент, який надає компанії можливість обрати шлях розвитку, відмінний від шляху конкурентів, що й забезпечує досягнення унікальності компанії. Таким чином, утворюючими елементами стратегічних альянсів є ТНК та великі бізнес-структури, оскільки саме їм може бути притаманна наявність повноцінної стратегії та конкурентних переваг.

Отже, усебічний аналіз співробітництва, яке прийнято відносити до числа стратегічних альянсів, а також підхід М. Портера до розуміння стратегії компанії приводять до висновку, що слід відокремлювати повноцінні стратегічні альянси, яким притаманні усі вищезазначені ознаки стратегічних альянсів і учасниками яких є ТНК та великі бізнес-структури, і співробітництво компаній, якому притаманні більшість ознак стратегічних альянсів, тобто коли учасниками такої співпраці виступають представники малого та середнього бізнесу.

Дискусійним залишається питання меж стратегічних альянсів: відокремлення від звичайних ринкових транзакцій, злиттів та поглинань.

Стратегічні альянси слід відокремлювати від звичайних ринкових транзакцій. Відмінними рисами є:

- короткостроковий разовий характер та відсутність стратегічної складової звичайних контрактів;
- вибір на користь звичайних контрактів у випадку низьких транзакційних витрат та не унікальності об'єкту контрактної угоди;
- більш тісний та довгостроковий характер взаємозв'язку партнерів при створенні стратегічного альянсу.

Таким чином, стратегічний альянс компанії доцільно формувати, якщо вона отримує доступ до унікальних ресурсів, якщо ж ресурс є не унікальним, то більш доцільними є звичайні разові ринкові транзакції.

Для розкриття тісноти взаємозв'язків партнерів при утворенні стратегічного альянсу пропонуємо використовувати такі критерії, як делегування частини відповідальності/повноважень та встановлення залежності компанії від дій партнера по альянсу.

Д. Джоллі [20] наголошує на тому, що співробітництво в рамках стратегічних альянсів зумовлює втрату частини автономії компаній у сфері створення альянсу. Однак більш доцільно розглядати стратегічні альянси з точки зору делегування частини відповідальності за здійснення певної діяльності, а не з точки зору втрати автономії, так як створення альянсу – добровільне рішення, тобто компанія погоджується на делегування частини своїх функцій іншій компанії, а не здійснення їх самостійно, і в будь-який момент може вийти з альянсу, змінити пріоритети/акценти співпраці тощо, тоді як поняття «утрата частини автономії» передбачає меншу гнучкість співпраці та варіативність дій, ніж закладені у поняття «делегування».

Добровільне делегування частини відповідальності за здійснення певної діяльності зумовлює встановлення залежності компанії від дій партнера.

Прикладом делегування частини повноважень та встановлення залежності є створення стратегічного альянсу у формі спільного підприємства Transfreight між Mitsui Trading Company, яка належить Toyota, та TNT Logistics. Toyota делегувала TNT Logistics проміжне зберігання запчастин та їхнє транспортування на заводи Toyota у Північній Америці. А залежність Toyota від дій TNT Logistics полягала в тому, що виробнича система Toyota передбачає високий ступінь залежності заводів від вчасного постачання запчастин, оскільки Toyota слідує принципу мінімізації матеріальних запасів, тому несвоєчасність постачання призводить до зупинки виробничих ліній [21, с. 268–269].

Тісний характер зв'язку між партнерами у стратегічному альянсі зумовлює ототожнення окремими науковцями [22] стратегічних альянсів з японськими кейрецу. Але ці два різновиди співпраці компаній є відмінними. Зокрема, М. Бобіна та М. Грачов підкреслюють той факт, що взаємодія між членами корпоративної сім'ї (кейрецу, чеболя) ґрунтується більшою мірою на традиціях ведення бізнесу (багатівікова внутрішньогрупова лояльність), а не на раціональній економічній поведінці [1, с. 25]. Відповідно, орієнтація на партнерів у стратегічних альянсах відбувається тільки в рамках попередньо досягнутих угод і може бути порушена опортуністичною поведінкою будь-

якого учасника в будь-який момент, тоді як у кейрецу – прерогативою здійснення будь-яких дій, уникнення якої не передбачається можливим.

Ступінь залежності, що виникає між партнерами в рамках стратегічного альянсу, є меншим, ніж між компаніями – членами корпоративної сім'ї. Так, Toyota та Nippon Denso (Japan Electronics) входять до складу одного кейрецу. Nippon Denso протягом тривалого часу здійснювала постачання електричних та електронних комплектуючих для Toyota. При цьому співробітництво було глибшим за передбачене традиційним стратегічним альянсом, оскільки Nippon Denso фактично функціонувала як підрозділ Toyota, а не як окрема компанія, так як була повністю орієнтованою на першочергове забезпечення потреб Toyota [21, с. 272]. Тобто співробітництво між компаніями одного кейрецу часто порушує принцип збереження автономності діяльності, що є обов'язковою ознакою стратегічних альянсів.

Стратегічні альянси – різновид співробітництва, який набуває різноманітних форм, але простягається виключно до початку повноцінного злиття чи поглинання компаній, або поглинання одним із партнерів спільного підприємства. Наприклад, завершення стратегічного альянсу між TNT Logistics та Mitsui Trading Company відбулося у 2002 р. шляхом викупу Mitsui Trading Company частки TNT Logistics у Transfreight.

Вибір на користь створення стратегічних альянсів, а не на користь повноцінного злиття та поглинання компаній зумовлений низкою чинників:

- компанії мають межі зростання – укрупнення бізнесу призводить до зменшення гнучкості нової великої бізнес-одиниці та збільшення внутрішньокорпоративної бюрократії. Прикладом є хвиля злиттів та поглинань у фармацевтичній галузі у другій половині 1990-х років, яка, за оцінками експертів, не принесла очікуваних переваг від укрупнення бізнесу [1, с. 151–152];

- незмінною залишається структура власності компаній – учасників альянсу, відповідно, не розгортається довгостроковий та громіздкий процес створення нової ефективної структури;



Рис. 2. Межі стратегічних альянсів

Джерело: розроблено автором

- можливістю співпрацювати виключно за обраними напрямками;

- транзакційні витрати знаходяться на середньому рівні та недостатньо високі для повноцінної вертикальної інтеграції;

- наявністю зовнішніх обмежень, які перешкоджають консолідації активів (наприклад, антимонопольне законодавство).

**Висновки.** Стратегічний альянс – різновид співробітництва, за якого учасники альянсу делегують один одному частину відповідальності/повноважень і отримують доступ до унікальних ресурсів партнерів, що супроводжується встановленням залежності компаній від дій партнерів; здійснюється на довгостроковій основі, орієнтоване на досягнення цілей у рамках реалізації стратегії компаній, які співпадають за окремими напрямками та протягом певного проміжку часу, та отримання синергетичних ефектів; притаманними ознаками співпраці є фрагментарність зв'язків, збереження незалежності та автономна діяльність компаній-партнерів поза межами альянсу та організаційна гнучкість об'єднання.

Стратегічні альянси охоплюють широкий спектр взаємовідносин між компаніями від традиційних контрактних угод до повноцінної інтеграції шляхом злиття та поглинання, але передбачають установлення менш тісних зв'язків, ніж між членами однієї корпоративної сім'ї (рис. 2).

### Список літератури:

1. Бобина М.А. Международный бизнес: стратегия альянсов / М.А. Бобина, М.В. Грачев. – М.: Дело, 2006. – 240 с.
2. Gomes-Casseres B. The Alliance Revolution: The New Shape of Business Rivalry (Summary of chapters) / B. Gomes-Casseres. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alliancestrategy.net/PDFs/BGC%20ARcontents%20HUP.pdf>.
3. Das T.K. A resource-based theory of strategic alliances / T.K. Das, B.S. Teng // Journal of Management. – 2000. – № 1. – Vol. 26. – P. 31–61.
4. Cobiانchi T.T. Relationships among strategic alliance factors and strategic alliance success: unpublished doctoral dissertation / T.T. Cobiانchi. – U.S. International University, 1994. – 228 p.
5. Porter M.E. Coalitions and global strategy / M.E. Porter, M.B. Fuller // In M. E. Porter (ed) Competition in global industries. – Boston: Harvard Business School Press, 1986. – 321 p.
6. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. – СПб.: Питер, 2005. – 386 с.
7. FitzRoy F. Management and Economics of Organization / F. FitzRoy, Z. Acs, D. Gerlowski. – London: Prentice Hall, 1998. – 734 p.
8. Ємельянов В.М. Роль держави у формуванні та підтримці кластерного підходу до обґрунтування стратегій економічної політики й підвищення конкурентоспроможності регіонів / В.М. Ємельянов // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 16. – С. 106–109.
9. Магомедова А.М. Утворення стратегічних альянсів як спосіб розвитку партнерських відносин / А.М. Магомедова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 19. – С. 47–49.
10. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: [монографія] / В.В. Македон. – Д.: ДУЕП, 2010. – 304 с.
11. Станіва К.М. Формування стратегічних альянсів у міжнародному економічному просторі / К.М. Станіва // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2009. – № 3. – С. 175–179.
12. Маліч Ю. Маркетингові альянси у стратегіях інноваційного розвитку підприємств / Ю. Маліч // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 46–52.

13. Рудык Н. Схемы развития бизнеса / Н. Рудык // Менеджмент і менеджер. – 2009. – № 1. – С. 12–16.
14. Кизим Н.А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем / Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 108 с.
15. Гончарова О.В. Альянсні форми управління у глобальному середовищі / О.В. Гончарова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 14. – С. 43–49.
16. Каленська Т.В. Транскордонні стратегічні альянси ТНК: [монографія] / Т.В. Каленська. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2010. – 150 с.
17. Грінін В.Г. Використання досвіду транснаціональних альянсів і союзів євро регіонів / В.Г. Грінін // Вісник Східно-українського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – № 2. – Ч. 1. – С. 53–58.
18. Gomes-Casseres B. Alliance Strategies of Small Firms / B. Gomes-Casseres // Small Business Economics. – 1997. – № 9. – Р. 33–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.alliancestrategy.com/PDFs/BGC%20SmallFirmAlliances%20SBE97.pdf>.
19. Маргетта Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии / Дж. Маргетта; пер. с англ. А. Калинина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.
20. Jolly D. Alliance strategy: linking motives with benefits / D. Jolly // European Business Forum. – 2002. – № 9. – Р. 47–50.
21. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 400 с.
22. Каїра З.С. Стратегічні альянси: [навч. посіб.] / З.С. Каїра, А.І. Омелянчук, О.В. Иванова. – Д.: Юго-Восток, Лтд, 2006. – 204 с.

**Охрименко Е. В.**

Национальный авиационный университет

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЛЯНСОВ

**Резюме**

Статья посвящена обобщению теоретических аспектов исследования стратегических альянсов компаний. Осуществлен анализ научных подходов к определению сущности понятия «стратегический альянс». Определены основные черты стратегических альянсов. Путем отделения от иных форм сотрудничества компаний установлены границы понятия.

**Ключевые слова:** стратегические альянсы, компании, сотрудничество, ТНК, сущность, черты.

**Okhrimenko O. V.**

National Aviation University

### THEORETICAL APPROACHES TO THE STRATEGIC ALLIANCES ANALYSIS

**Summary**

The article deals with theoretical aspects of companies strategic alliances. The analysis of scientific approaches to defining an essence of strategic alliances concept is done. The main features of strategic alliances are identified. The scope of the concept is determined by separating strategic alliances from other forms of companies' cooperation.

**Keywords:** strategic alliances, companies, cooperation, TNC, essence, features.

УДК 339.166.5

**Стадник О. І.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

### ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

У статті викладено результати досліджень щодо поняття та ознак інтелектуальної власності, доведено, що на сучасному етапі розвитку пріоритетним ресурсом є знання, котрі є визначальним чинником міжнародної конкурентоспроможності в глобальному середовищі.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, майнові та немайнові права, економічний розвиток.

**Постановка проблеми.** Власність є категорією, яка визначає основу системи господарських відносин. Враховуючи останні тенденції, пріоритетним стає аналіз поняття та ознак інтелектуальної власності, оскільки саме інтелектуальна власність, законодавчо легітимізована, дає змогу отримати прибуток, розширити доступ на нові ринки, змінити конкурентоздатність господарюючого суб'єкта.

Найбільшу цінність як для держави в цілому, так і для компанії зокрема відіграє творча (креативна) праця, відповідно, формування умов для її ефективної організації є важливим завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних аспектів інтелектуальної власності присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців: О. Бутнік-Сіверського, М. Пала-



дія, О. Святоцького, П. Цибульова, В. Чеботарьова, П. Крайнева, В. Зінова, А. Козирева, О. Новосельцева, В. Базилевича. Інновації та їхня роль в економічному зростанні досліджували фахівці міжнародних організацій, зокрема, Організації економічного співробітництва і розвитку (Organization for Economic Cooperation and Development) та університетських наукових центрів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Повільні, але стійкі світові процеси і тенденції, що спостерігаються у суспільстві, підказують нам, що людство із стану переважно біологічної природи поступово переходить у свою нову характеристику – в переважно інтелектуальну природу, де є свої, більш складні закони і закономірності. Розуміння і використання даних законів та закономірностей дає наростаючий мультиплікативний і синергетичний ефекти. Інтелектуалізація законодавства і нормотворчості, судової системи та великих корпорацій у всіх світових суспільних процесах найбільш інтенсивно проявляється там, де інтелектуальна еліта дані тенденції бачить, розуміє та підтримує.

Використання інтелектуальної власності в якості одного з головних ресурсів економіки – єдиний шлях для підтримки лідируючого положення у світовій економіці для країни, яка відчуває нестачу у природних ресурсах.

**Метою статті** є розкриття сутності інтелектуальної власності як економічної категорії; історичне становлення інтелектуальних активів; висвітлення форм та ознак, огляд майнових та немайнових прав, що пов'язані з інтелектуальною власністю; аналіз наслідків використання об'єктів права інтелектуальної власності для підприємств.

**Основні результати дослідження.** Нові знання продукуються і розповсюджуються нерівномірно. Швидкість цього процесу і ступінь його ефективності залежить від створених умов зі сторони держави і політики окремих господарюючих суб'єктів, від сприйняття творчої праці і ставлення до її результатів. Визначну, з точки зору кінцевої ефективності процесу, роль в становленні інтелектуальної власності відіграє довгострокова науково-промислова політика держави, інституційне оформлення і вдосконалення законодавчої бази в області інтелектуальної власності. Це особливо чітко спостерігається через процедуру патентування та охорони авторського права. Світовий досвід говорить про те, що держава повинна брати участь у фінансуванні науки та нових технологій.

**Виклад основного матеріалу.** Інтелектуальна власність є важливим елементом інноваційного розвитку країни, умовою модернізації її господарської діяльності. Роль інтелектуальної власності в економічному розвитку зростає в усьому світі, випереджаючи значущість засобів виробництва та природних ресурсів. Сьогодні матеріальні цінності створюються за рахунок запровадження нових технологій, тобто використання творчих знань у виробництві товарів та послуг.

Римському праву був відомий поділ речей на «тілесні» та «безтілесні», який зустрічається в Інституціях Гая. В якості ілюстрації того, що потрібно розуміти під безтілесними речами Гай наводить право спадкування, право узурфукта і зобов'язальне право. Порівнюючи дані приклади Гая з теперішнім розвитком науки потрібно визнати, що, розділяючи речі на тілесні та безтілесні, Гай розумів під останніми не речі у вигляді предметів зовнішнього світу, а саме права. При спробі застосувати режим власності до інтелектуальних прав має місце пара-

докс «право на право», «безтілесні речі» Римського права не можуть повністю служити ефективним інструментом регулювання відносин інтелектуальної власності. Раціональна логіка західного мислення (логіка послідовної рецепції) і ще більш розгорнута логіка економічного розвитку підказали необхідність розповсюдження режиму власності також і на нематеріальні об'єкти.

Вперше термін «інтелектуальна власність» вжив у 1845 році Чарльз Вудбарі (*Charles Woodbury*), суддя Окружного суду штату Массачусетс в рішенні по справі *DAVOLL et al. v. BROWN* [1]. В Європі вперше цей термін вжив Альфред Ніон (*Alfred Nion*) у своєму трактаті «*Droits civils des auteurs, artistes et inventeurs*» (перек. «*Цивільні права авторів, артистів та винахідників*»), що був вперше опублікований у 1846 році.

Справжня історія терміну почалася у 1967 році. Зокрема, тоді офіційно вперше запроваджено у міжнародному праві термін «інтелектуальна власність» Стокгольмською конвенцією про утворення Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ). Згадана міжнародна інституція доклала багато зусиль для світового визнання для закріплення терміну, який є ключовою складовою частиною її назви.

У 1974 році ВОІВ отримала статус однієї з 16-ти спеціалізованих організацій ООН. Нині членами ВОІВ є 188 держав, зокрема і Україна, яка, до речі, стала однією із засновників ВОІВ. На засіданнях організації статус спостерігача отримали близько 250 міжнародних неурядових організацій.

Як зазначає В.Д. Базилевич, нині інтелектуальна власність характеризується досить тривалою історією розвитку, зумовленою поглибленням поділу праці та виокремленням інтелектуальної праці в особливий вид ринкової діяльності, а також специфічними економічними умовами і правовими традиціями конкретних країн [2, с. 131].

На думку сучасних дослідників, еволюція відносин інтелектуальної власності нерозривно пов'язана з еволюцією господарської життєдіяльності людства та включає такі етапи:

- доіндустріальний (існування системи привілеїв на використання технологій, товарних знаків, авторських прав, що надавалися державою);
- індустріальний (прийняття національних законів та законів про авторське право; розвиток міжнародної торгівлі патентами, ноу-хау, товарними знаками, об'єктами авторського права та укладання важливих міжнародних угод у цій галузі);
- постіндустріальний (формування та розвиток глобального ринку об'єктів інтелектуальної власності, інтенсивний розвиток внутрішньофірмової міжнародної торгівлі ліцензіями в межах ТНК, створення Світової організації інтелектуальної власності (1967), впливових регіональних організацій у цій сфері тощо).

На відміну від фізичної праці, результатом якої завжди є речі, інтелектуальна діяльність є розумовою творчою працею людини у галузі літератури, мистецтва, науки і техніки. Свідомо діють усі люди, що виконують ті чи інші трудові операції.

На думку Каміла Ідріса, інтелектуальна власність – це термін, що описує ідеї, винаходи, технології, твори мистецтва, які є нематеріальними при їхньому створенні, але потім стають цінностями в матеріальній формі, як і кожен інший продукт. Інтелектуальна власність є комерційним застосуванням творчої думки для розв'язання технічного або художнього завдання. Вона не є продуктом сама по собі, а являє собою особливу ідею,

що стоїть за цим продуктом, або спосіб, яким ця ідея виражена, або ж відмітний характер того, як цей продукт названий або описаний [3].

У правовому розумінні інтелектуальною є не виробничо-матеріальна, а духовна діяльність. Об'єктами інтелектуальної власності є результати інтелектуальної діяльності та прирівнені до них з точки зору способів захисту засоби індивідуалізації юридичної особи, продукції та послуг. Головним критерієм при віднесенні таких об'єктів до об'єктів інтелектуальної власності – наявність правової охорони, що означає визнання виключних прав правовласника на такий об'єкт [4].

Із врахуванням різних теоретико-методологічних підходів, сформованих представниками провідних наукових шкіл та напрямів економічних шкіл, трактування терміна «інтелектуальна власність» можна розглянути крізь призму таких підходів.

Етико-економічний підхід виокремлює відносини інтелектуальної власності як дійсне буття особистості, оскільки людина здатна відчувувати лише те, що не є її субстанціональною сутністю. Тому розум, здібності, моральні та релігійні переконання окремих індивідів характеризуються ознакою невідчужуваності, а ступінь розвитку особистості, її свобода визначають повноту розвитку відносин власності того чи іншого суспільства.

У рамках соціально-економічного підходу інтелектуальну власність розглядають як історично сформовані суспільні відносини, що складаються між суб'єктами господарювання з приводу привласнення результатів їх інтелектуальної діяльності. Основний акцент зміщується на майнові суспільні відносини, пов'язані із створенням та використанням інтелектуальних продуктів як специфічного об'єкта товарно-грошових відносин.

Економіко-правовий підхід розглядає інтелектуальну власність, характеризуючи її крізь призму двоїстого економіко-правового характеру, що розкривається через єдність економічних та юридичних відносин.

Прихильники інституціонального підходу здійснюють відповідні дослідження завдяки поєднанню трьох основних теорій: прав власності, трансакційних витрат та економіки права. Інтелектуальна власність трактується як санкціоновані поведінкові відносини, що виникають у зв'язку з існуванням благ і стосуються їхнього використання.

Згідно з класифікацією ВОІВ, інтелектуальна власність означає творіння людського розуму: винахідництво, літературні і художні твори, символіка, назви, винаходи і взірці, що використовуються в торгівлі. Інтелектуальна власність поділяється на дві категорії: *промислова власність*, яка включає винаходи (патенти), товарні знаки, промислові зразки і географічні показники його виходу; і *авторське право*, яке включає літературні і художні твори, такі як романи, вірші і п'єси, фільми, музичні твори; і творча культура, така як рисунки, картини, фотографії і скульптури, а також архітектурні споруди. *Суміжні права* включають права артистів-виконавців на їх виконання, права виробників фонограм на їх запис і права інформаційних організацій на їх радіо- і телевізійні програми.

Закономірний розвиток суспільства (під розвитком розуміються будь-які події або дії, що приводять до певної зміни у історичному плані або у сфері свідомості) призводить до появи нових інноваційних виробництв, послуг, які мають в основі набагато більше простого відокремлення товарів від товарів конкурентів.

Відомо [5], що життєві блага у суспільстві здійснюються за допомогою їх створення у галузі матеріального та суспільного виробництва або за допомогою володіння уже створеними об'єктами. У першому випадку присвоєння здійснюється у науково-технічній, виробничій сфері, де зароджуються матеріальні та нематеріальні результати людської праці. У другому присвоєння виражається у можливості суб'єкта на власний розсуд використовувати життєві блага, які йому належать.

Так, в економічній теорії розрізняють такі види власності [5; 6]:

- матеріальна (речова) власність;
- інтелектуальна власність.

Об'єктом речової власності є матеріальний субстрат, що має обмеженість у просторі і використовується визначеною кількістю осіб. Об'єктом інтелектуальної власності може виступати ідеальний субстрат, що існує в зречевленій формі на матеріальному носії. Через нематеріальні властивості, об'єкти інтелектуальної власності одночасно можуть бути використані необмеженою кількістю осіб, одночасно в декількох місцях.

Охороноздатність є одним із головних критеріїв при віднесенні результатів інтелектуальної діяльності та засобів індивідуалізації до інтелектуальної власності.

Наявність музичного твору, захищеного авторським правом, спричиняє виникнення прав на виконання, обробку твору, тощо. Здійснення наукового відкриття (теорії) дає поштовх для дослідно-конструкторських робіт, результатом яких є промислові зразки, винаходи, тощо. Вперше в міжнародній практиці об'єкти права інтелектуальної власності були визначені у ст. 2 Конвенції, що засновує Всесвітню організацію інтелектуальної власності.

В Україні до об'єктів права інтелектуальної власності, згідно зі ст. 420 Цивільного Кодексу України [7], належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організації мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці.

В економічній та правовій літературі використовуються різні види класифікацій об'єктів права інтелектуальної власності. Найдавнішим є розподіл цих об'єктів на об'єкти авторського та суміжних прав та об'єкти права промислової власності. Найбільш сучасною та визнаною більшістю науковців є класифікація об'єктів права інтелектуальної власності за такими інститутами цього права:

1. Об'єкти авторського та суміжних прав.
2. Результати науково-технічної творчості.
3. Комерційні позначення (засоби індивідуалізації господарюючих суб'єктів).

За даними МВФ, кількість країн, що обмінюються технологіями, з 1960 р. збільшилася з 22 до 84, розширився обсяг щорічних ліцензійних операцій. Цей факт свідчить про те, що економічна роль такої форми права власності та ефект від його реалізації на світовому ринку набагато вищий, ніж експорт звичайних товарів.

У багатьох країнах сьогодні кожний відсоток росту ВВП приходить за рахунок впровадження нових прогресивних технологій, винаходів і матеріалів. На ці цілі США виділяє 3% від ВВП, Японія –

ще більше. Якщо виділяти менше 2% на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, науково-технічний потенціал країни відчутно знижується і країна переходить в розряд економічно відсталих. Україну до цього спонукає недостатнє фінансування сфери освіти. Із закладених в бюджет шести відсотків від ВВП на освіту 1990-х роках виділялося лише два відсотки. На нашу думку, така ситуація спостерігається нині. Зокрема, Президентом України підписано новий Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність». Проте прийнятий Бюджет на 2016 рік фактично не враховує потреб на його впровадження. Всього на видатки, пов'язані з дослідженнями, у 2016 році виділять 5,3 млрд грн, що у порівнянні з минулим роком, є зменшенням фінансування. Водночас планується збільшення витрат на дослідження у системі МОН (власне дослідження плюс внесок за участь у програмі Горизонт 2020), а також для Державного космічного агентства (223 млн грн).

У цілому світове нагромадження знань в останні роки відбувалося достатньо швидко. Важливими показниками рівня розвитку інноваційного потенціалу будь-якої країни є масштаб патентування. У 2014 р. найбільшу кількість міжнародних патентних заявок через ВОІВ було подано трьома телекомунікаційними гігантами з Китаю та США. У цілому на Китай на США за 2014 р. припадає 87% загальної кількості заявок, поданих згідно з Договором про патентну кооперацію (РСТ), це близько 215 000 заявок, що на 4,5% більше, ніж в попередньому році.

Китайська компанія Huawei Technologies Co., Ltd випередила японську компанію Panasonic Corp., записавши у свій актив 3 442 опублікованих заявок РСТ. На друге місце за кількістю поданих заявок у 2014 р. вийшла компанія Qualcomm Inc., що базується у США, яка має 2 409 опублікованих заявок, тоді як на третє місце вийшла китайська компанія ZTE Corp. з 2 179 заявками РСТ.

Три провідні заявники мають схожі структури заявок – переважна більшість складають заявники в галузі цифрового зв'язку. Далі йшли заявники і галузі комп'ютерної техніки та телекомунікації.

Серед 10 провідних галузей найбільш високі темпи росту відзначаються у сфері комп'ютерної технології (+19,4%), за якою слідує галузі медичної технології (+17,1%) та цифрового зв'язку (+14,5%).

У 2014 р. основною країною походження заявок за процедурою РСТ були США: число заявок склало 61492 і збільшилося на 7,1%. На другому місці була Японія з 42 459 заявками, що на 3% менше, ніж у 2013 р. Заявники з Китаю подали 25539 заявок: за рік їх кількість збільшилася на 18,7% [8].

Для того щоб науково-технічні розробки, технології, торгові марки отримали високу оцінку від споживачів, необхідний певний час. Крім того, значні інвестиції повинні бути спрямовані на створення продукту, який має специфічні характеристики, а також на інформування споживачів про специфічні риси товару за допомогою сигналів якості. Разом із тим значні витрати та тривалість процесу формування репутації дає змогу розглядати інноваційні процеси як потенційну перешкоду входу на ринок. У той же час технології, торгові марки, які зміцнені рекламою, збільшують обсяг інформації, що надходить до споживача, тим самим зменшуючи витрати пошуку та розширюючи набір існуючих альтернатив (що аналогічно збільшенню еластичності попиту, який має позитивний

вплив на конкурентний процес). Використання рекламних кампаній спрямовано на сегментацію ринку та збільшення ринкової частки фірми. Головне призначення інтелектуальної власності полягає у забезпеченні взаємодії, в основі якої знаходиться специфічний актив – бренд-капітал.

Ще у 1997 році компанія «Interbrand» опублікувала аналіз найдорожчих торгових марок «The World's Greatest Brands» (New York University, 1997), який вміщує 350 марок за чотирма категоріями: вага торгової марки (її вплив у межах своєї категорії ринку), «довжина» марки (розширення її поза межами своєї категорії ринку), «ширина» марки (її вплив на різні вікові групи, типи споживачів, регіональні ринки) та «глибина» марки (її здатність створювати споживчі переваги). На основі цих критеріїв компанією «Interbrand» були виділені 10 найкращих марок світу.

У 2015 році Бренд-консалтингове агентство Interbrand опублікувало шістнадцятий щорічний рейтинг 100 найдорожчих брендів світу Best Global Brands. Втретє поспіль рейтинг очолив бренд Apple з оцінкою вартістю 170,276 млрд дол. США, що на 43% більше, ніж торік. Другу сходинку займає компанія Google, яку експерти оцінили в 120,3 млрд дол. США, а третю – Coca-Cola з вартістю в 78,423 млрд дол. США.

До 2013 року виробник безалкогольних напоїв 13 років стабільно очолював рейтинг, але останнім часом демонструє не найкращі показники – лише за останній рік компанія подешевшала на 4%.

Примітно, що в першу десятку, окрім Apple і Google, входять ще чотири високотехнологічних компаній. Серед них такі IT-гіганти: Microsoft (67,67 млрд дол. США, 4-е місце), IBM (65,095 млрд дол. США, 5-е місце), Samsung (45,297 млрд дол. США, 7-е місце) і Amazon (37,948 млрд дол. США, 10-е місце). Facebook (22,029 млрд дол. США) поки відстає від лідерів ринку, але показує вражаючі результати зростання. Лише за останній рік компанія Марка Цукерберга додала у вартості 54%, що є найбільшим результатом в списку. Бренд найпопулярнішої соціальної мережі світу тепер займає 23-е місце.

Інші представники топової десятки: Toyota (49,048 млрд дол. США, 6-е місце), GE (42,267 млрд дол. США, 8-е місце), McDonald's (39,809 млрд дол. США, 9-е місце). Найбільше подешевшав люксовий бренд Gucci – на 14%, до 8,882 млрд дол. США (50-е місце).

У 2015 році в топ-100 увійшли п'ять новачків: Lego (5,362 млрд дол. США, 88-е місце), PayPal (4,251 млрд дол. США, 97-е місце), Mini (4,243 млрд дол. США, 98-е місце), Moet & Chandon (4,131 млрд дол. США, 99-е місце) і Lenovo (4,114 млрд дол. США, 100-е місце).

У рейтинг Best Global Brands потрапляють лише публічні компанії. Методологія враховує ступінь впливу торговельної марки на вибір покупця, частку прибутку бренду в нематеріальних активах компанії, силу бренду і ризики, що з ним пов'язані.

Для розкриття змісту власності використовуються наступні економічні категорії: «володіння», «користування» та «розпорядження». Володіння означає господарську владу власника над річчю. Користування означає виділення з речі корисних властивостей шляхом виробничого чи власного споживання. Розпорядження – це здійснення щодо блага активу, що визначають його долю. Розпорядження проявляється у різних формах відчуження майна від його власника у формі продажу, здачі в оренду, обміну тощо [9].

Право інтелектуальної власності складається з майнових та немайнових прав. До майнових відносять: право володіти, право користуватися та право розпоряджатися; до немайнових прав – право на авторство, право на недоторканність твору, тощо [10; 11].

З володінням інтелектуальною власністю пов'язана низка майнових інтересів:

1. Втрата майна за рахунок втрати чи пошкодження інформації, недоліків в патентуванні, тощо.

2. збитки та/або недоотримання прибутків. Це може відбутися за рахунок нелегального виробництва, поява аналогічної продукції, виробництво якої базується на інших об'єктах права інтелектуальної власності.

3. Відповідальність перед третіми особами (професійна відповідальність патентних повірених).

**Висновки.** Підсумовуючи, можна зазначити, що трактування інтелектуальної власності в сучасній науці характеризується плюралізмом підходів та ідей. Проведений аналіз дав змогу встановити найбільш значущі наслідки для економіки підприємства, що використовує об'єкти права інтелектуальної власності. Серед цих наслідків можна відокремити позитивні, що сприяють зростанню прибутків (як за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції компанії, так і за рахунок отримання додаткових доходів від ліцензування), стимулюють розвиток інновацій, забезпечують тимчасове монополістичне становище підприємства на ринку. Проте використання об'єктів права інтелектуальної власності призводить до збільшення витрат, пов'язаних з процедурою патентування, реєстрацією торгового знаку.

#### Список літератури:

1. Circuit Court, D. Massachusetts. DAVOLL et al. v. BROWN. Oct. Term, 1845. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rychlicki.net/inne/3\\_West.L.J.151.pdf](http://rychlicki.net/inne/3_West.L.J.151.pdf)
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: підручник / В.Д. Базилевич. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2014. – 671 с.
3. Ідріс К. Інтелектуальна власність – потужний інструмент економічного зростання [Текст]: [пер. з англ.] / К. Ідріс. – К.: Укрпатент, 2006. – 372 с.
4. Аблезгова О.В. Коммерческое использование интеллектуальной собственности в России и зарубежных странах [Текст] / О.В. Аблезгова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 300 с.
5. Іноземцев В.Л. Собственность в постиндустриальном обществе и исторической ретроспективе [Текст] / В.Л. Іноземцев // Вопросы философии. – 2000. – № 2. – С. 6.
6. Круш П.В., Депутат В.І., Тульчинська С.О. Основи економічної теорії: навчальний посібник / За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинської [Текст] / П.В. Круш, В.І. Депутат, С.О. Тульчинська. – К.: Каравела, 2008. – 448 с.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (за станом на 05.02.2016 р.) // Відомості Верховної Ради України від 03.10.2003 р. – 2003 р., № 40.
8. Торговые марки и Патенты в Украине, ЕС и СНГ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://patentresult.ua/ua/news/naybilsha-kilkist-mizhnarodnyh-patentnyhzaavok-rst-podano-telekomunikacijunymy-firmamy.html>
9. Круш П.В., Депутат В.І., Тульчинська С.О. Основи економічної теорії: навчальний посібник / За заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинської [Текст] / П.В. Круш, В.І. Депутат, С.О. Тульчинська. – К.: Каравела, 2008. – 448 с.
10. Підпригора О.А., Підпригора О.О. Право інтелектуальної власності України: навчальний посібник [Текст] / О.А. Підпригора, О.О. Підпригора. – К.: Юрінком Інтер, 1998. – 336 с.
11. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю / за ред. П.М. Цибульова: монографія [Текст] / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суїні. – К.: «К.І.С.», 2005. – 448 с.

#### Стадник О. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

#### Резюме

В статье изложены результаты исследований относительно понятия и признаков интеллектуальной собственности, доказано, что на современном этапе развития приоритетным ресурсом являются знания, которые становятся новой актуальной основой конкурентоспособности деятельности экономических субъектов в современном глобальном хозяйстве.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, понятие и признаки интеллектуальной собственности, имущественные и неимущественные права, экономическое развитие.

#### Stadnyk O. I.

Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

### THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF INTELLECTUAL PROPERTY AS ECONOMIC CATEGORY

#### Summary

The article presents the results of research on the concepts and features of intellectual property, it is proved that at the present stage of development, a priority resource is knowledge that are relevant basis for new economic competitiveness of businesses in today's global economy.

**Keywords:** intellectual property, concepts and features of intellectual property, property and non-property rights, economic development.

УДК 339.91

Стаканов Р. Д.

Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## ГЛОБАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаття присвячена аналізу поточного стану та перспектив глобального регулювання міграційних процесів. Досліджується три виміри глобального регулювання: регулювання в рамках міжнародних організацій, регіональний вимір регулювання, а також ініціативи, що не є обов'язковими для виконання урядами країн. Визначається потенційна роль Угода щодо торгівлі послугами у контексті глобального менеджменту міграційних процесів.

**Ключові слова:** міжнародна трудова міграція, міграційна політика, міграційне регулювання.

**Актуальність теми дослідження.** Міжнародна трудова міграція відіграє важливу роль у міжнародних економічних відносинах, впливає на добробут як країн призначення та походження міграції, а також на самих мігрантів, їхні сім'ї, та місцеве населення в країнах призначення. Також міжнародне трудове переміщення має вагомий вплив на динаміку розвитку глобальної економіки, спрямовуючи трудові ресурси та, опосередковано, капітал у ті регіони світу, де в них потреба є найбільш відчутною. Водночас, незважаючи на значення даної форми МЄВ, на відміну від інших форм, наприклад, міжнародної торгівлі товарами та послугами, трудова міграція не має повноцінного регулювання на глобальному рівні, а контроль та міграційний менеджмент відбувається переважно на національному рівні. З огляду на вищесказане, актуальним видається дослідження питання поточного стану глобального регулювання міграційних процесів, а також подальших перспектив його розвитку.

**Аналіз останніх публікацій.** Взаємозв'язок міжнародної трудової міграції та функціонування ринків праці як у країні-експортері, так і в країні – імпортері робочої сили, а також міграційна політика як на локальному, так і на глобальному рівнях тривалий час вагомим предметом дослідження для науковців та експертів низки міжнародних організацій. Зокрема, міжнародна трудова міграція та міграційна політика досліджувалися низкою українських та зарубіжних вчених, серед яких у першу чергу варто виділити Дж. Борхаса, В. Будкіна, А. Вінтерса, М. Відякіну, А. Гайдучього, Р. Доббса, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О. Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, Р. Чамі.

**Постановка проблеми.** Глобальний менеджмент міграційних процесів, у першу чергу міжнародної трудової міграції, не знаходить достатнього відображення в науковій літературі і переважно концентрується на дотриманні прав трудових мігрантів і меншою мірою визначається загальними потребами глобалізованої економіки, яка несе втрати від обмежуючої або ж неефективної міграційної політики ряду країн та регіонів. У цій науковій праці буде досліджуватися стан глобального регулювання міграційних процесів на сучасному етапі у контексті ефективності використання глобального трудового потенціалу світової економіки, який і надалі залишається ключовим фактором міжнародного виробництва.

**Мета статті.** Метою статті є висвітлити роль міжнародних інституцій, як на національному, регіональному, так і глобальному рівнях, у регулюванні потоків міжнародної трудової міграції, а

також окреслити перспективи подальшої глобалізації такого регулювання.

**Результати дослідження автора.** На ефективність глобального регулювання міграційних процесів впливає низка факторів. Серед них можна виділити кон'юнктуру співвідношення глобального попиту та пропозиції робочої сили, структуру та динаміку міграційних процесів, а також слабкість глобальних інституцій, які відповідальні за контроль за міграційними процесами.

Кількість міжнародних мігрантів більш ніж подвоїлася за період з 1980 по 2010 р., збільшившись з 103 до 220 млн. У 2013 р. даний показник сягнув 2013 млн осіб, і за прогнозами даний показник повинен збільшитися ще майже вдвічі до понад 400 млн мігрантів у 2050 р. [1]. За даними Міжнародної організації міграції (МОМ) [2], загальна кількість трудових мігрантів в світі становила 105 млн. працівників. Також необхідно пам'ятати про значні масштаби внутрішньої міграції, які вже в 2009 р. сягнули 740 млн. осіб [3]. До суттєво заниження показників міжнародної міграції веде саме визначення мігранта, як особи, що знаходиться поза межами країни свого народження не менше одного року, таким чином значна кількість тимчасових мігрантів не підпадає під дану категорію. Іншим важливим джерелом заниження статистичних даних щодо міжнародного переміщення осіб виступає значний обсяг нелегальної міжнародної міграції [1].

Близько 60% від загальної кількості мігрантів направляються до 30 промислово розвинених країн світу, при чому дана величина лише зростала у 1990-2010 р. (в 1990 р. даний показник не перевищував 53%). При цьому в структурі мігрантів віком від 20 до 64 років частка імміграції в розвинуті країни становить не менше 62% [4]. У структурі міжнародної міграції поступово відбуваються обмежені зміни, що виокремлюють нові регіональні тенденції міграційних процесів. Досягнувши свого максимуму кількість мігрантів і надалі продовжуватиме зростати, що обумовлюється демографічними та економічними нерівномірностями між країнами, значним прогресом у сфері транспорту та зв'язку, що спрощує можливість для міжнародної міграції [1].

Кожен із континентів світу має свої унікальні характеристики міграційного процесу:

– Значна кількість нелегальних мігрантів у США.

– Непрогнозований розподіл гостьових робітників в Європі.

– Висока частка іноземних робітників у приватному секторі країн-експортерів нафти.

– Африка має одну з найбільших часток біженців у структурі міжнародної міграції.

Управління міграційними процесами стає все більш складним процесом, ключова роль в якому і надалі належить регіональному та національному рівню, чому сприяє загальна переважна направленість міграції, у тому числі і трудової, у першу чергу до розвинених країн світу. Глобальне управління у сфері міжнародної трудової міграції нині відбувається у трьох вимірах: регулювання в рамках міжнародних організацій, регіональний вимір регулювання, а також ініціативи, що не є обов'язковими для виконання урядами країн. Можна виділити три основні правові інструменти, які встановлюють правила в проведенні захисту прав мігрантів: міжнародне право у галузі прав людини, стандарти праці Міжнародної організації праці, а також Конвенції ООН про трудових мігрантів. У рамках угоди ГАТС діє Спосіб 4 надання послуг, який передбачає сприяння мобільності надавачам послуг. Однак, вагомим викликом для даного положення є той факт, що існують практичні проблеми вільного застосування даного правила. Причиною цього є застереження в Договорі ГАТС про те, що Спосіб 4 не позбавляє країни-члени права застосовувати обмеження на в'їзд або ж термін перебування фізичних осіб в країні призначення.

За останні десять років низка країн суттєво переглянули свої міграційне законодавство зважаючи на зміну міграційної кон'юнктури в світі. Останнім часом вагомою метою міграційної політики в приймаючих країнах стало спрямування міграційної політики на більш широкі інтереси ринку праці, а також демографічну ситуацію в країнах-реципієнтах. Низка країн, такі як Польща, Словаччина, Болгарія, Литва, а також Мексика, запровадили спеціальні міграційні органи, покликані впровадити цілі, що були визначені міграційними стратегіями в даних країнах.

Окремі елементи по контролю за міграційними процесами має Міжнародна організація міграції. Так, Департамент міграційного менеджменту МОМ [5] є відповідальним за розвиток політики управління міграцією, формулювання глобальних стратегій, встановлення стандартів та якісний контроль, аналізом інформації пов'язаної з ключовими видами міграції, включно з трудовою міграцією, прикордонним контролем та загальним потенціалом управління міграційними потоками. Також Департамент керує Фондом Розвитку МОМ і є відповідальним за управління мультирегіональними та регіональними проектами. В складі департаменту функціонує Управління трудової міграції та людського розвитку. Дане Управління несе відповідальність за забезпечення політики і оперативне керівництво в розробці програм та технічної підтримки трудової міграції та розвитку, сприяння впровадженню ініціатив у сфері міграції. Також Управління підтримує розробку і реалізацію проектів для підвищення ефективності зв'язків між міграцією та розвитком, допомагаючи реалізувати потенціал стійкого розвитку і скорочення бідності в інтересах мігрантів, їх родин та громад, а також країн походження і призначення міграції. Також до компетенції Управління відносяться консультації з урядами країн призначення і походження, забезпечення мігрантам необхідного рівня підготовки, яка дозволить їм швидко адаптуватися в нових країнах проживання.

Для Міжнародної організації праці (МОП), міграція є по суті питанням ринку праці. У рамках своєї діяльності МОП проводить окремі заходи, регулярні програми та проекти технічної коопе-

рації. До них можна віднести такі програми та напрями діяльності:

- Міграція та інтеграція заради розвитку.
- Налагодження або зміцнення політики та інститутів в галузі трудової міграції.
- Навчальні модулі з питань політики трудової міграції та управління.
- Програма дій з міграції працівників охорони здоров'я.
- Розробка національних статистичних потужностей аналізу трудової міграції.
- Багатосторонні основи МОП з трудової міграції [6].

Переважаюча частина діяльності МОП сконцентрована на освітній, аналітичній роботі, забезпечення прав трудових мігрантів в країнах призначення, а також висвітлені глобальних проблем, пов'язаних з трудовою міграцією, таких як питання еміграції працівників охорони здоров'я з країн, що розвиваються. Активні зусилля також прикладаються для забезпечення сталого взаємозв'язку між трудовою міграцією та перспективою економічного розвитку в низці регіонів Африки, причому більшого успіху вдається досягнути при участі в такій кооперації також країн ЄС, для яких міграція з країн Північної Африки є вагомим питанням порядку денного. Водночас, як і у випадку з МОМ, МОП жодними чином не має можливості впливати на міграційну політику розвинених країн світу, які, власне, і є ключовими країнами призначення міграції, а отже, саме від їхніх рішень в міграційному менеджменті залежить динаміка та структура міграційних потоків.

Окремі прояви глобального міграційного менеджменту можна спостерігати також і в діяльності інших міжнародних організацій, таких як ЮНКТАД, Департамент з економічних і соціальних питань ООН, ПРООН, Фонд Організації Об'єднаних Націй в області народонаселення, а також Світовий Банк. В діяльності ЮНКТАД прикладом проектів сприяння міграції та розвитку можуть слугувати забезпечення сприятливої бази для політичного діалогу за допомогою дискусій з питань міграції та розвитком нормативної бази, а також питаннями доступу до ринків. З цією метою ЮНКТАД проводить експертні зустрічі для обміну думками щодо торгівлі послугами, в тому числі і відповідно до Способу 4 ГАТС. Ключовими точками в даному разі виступають надання транскордонних послуг, а також тимчасовий рух закордон постачальників послуг у таких сегментах, як туризм, сфера охорони здоров'я, будівництво, фінанси, логістичні послуги тощо [6].

На щорічних зустрічах Комісії ЮНКТАД з торгівлі товарами, послугами та сировиною відбувається діалог з питань тимчасової міграції. У довідковому документі від 2007 р. Комісією було особливо відзначено важливість регіональних торгових угод (РТУ) для просування руху працівників усіх кваліфікаційних рівнів, особливо з огляду на той факт, що існуючі зобов'язання в СОТ відповідно до Способу 4 є досить обмеженими [6]. Натомість у рамках РТУ існує широкий спектр можливостей для забезпечення вільного руху робітників, або, принаймні, сприяння міграції окремих категорій робітників.

ЮНКТАД сприяє підвищенню спроможності країн, що розвиваються визначити та просувати свої національні інтереси через проведення тренінгів на національному та регіональному рівнях щодо питань пов'язаних з тимчасовою трудовою міграцією, а також наданням послуг мігрантами

відповідно до Способу 4 ГАТС. Серед країн-бенефіціарів такої допомоги можна виділити країни таких регіональних угруповань як Загальний ринок Східної та Південної Африки (COMESA) та Співтовариство розвитку Півдня Африки (SADC), МЕРКОСУР та інші.

Світовий Банк свою діяльність пов'язану з міжнародною трудовою міграцією здійснює в рамках окремих проектів та загальної операційної діяльності по міграції, а також проводить численні дослідження та публікує звіти щодо грошових переказів мігрантів, як на глобальному, так і на регіональному та національному рівнях. Прикладом такої діяльності може слугувати проект під назвою «Розробка базису для африканських діаспор в Європі» («D-MADE»). Даний проект спрямований на підтримку підприємницької діяльності діаспор і покращення надання соціальних послуг, в першу чергу в галузі охорони здоров'я та освіти, а також створення робочих місць для бідних в країнах Африки на південь від Сахари.

Одним із можливих елементів регулювання глобального ринку праці може стати Угода щодо торгівлі послугами (TiSA), що наразі є найбільш перспективною можливістю для поліпшення і розширення глобальної торгівлі послугами, яка була започаткована Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) у 1995 році. З ініціативи США та Австралії щодо TiSA нині ведуться перемовини в Женеві, Швейцарія, до яких залучені 50 країн-учасників, які представляють 70 відсотків світової торгівлі послугами [7].

TiSA може встановити нові зобов'язання щодо доступу на ринок, а також універсальні правила, які відображають торгівлю 21-го століття. Що стосується мобільності людей, то TiSA спрямована на підвищення здатності використовувати навички та компетенції фахівців, де вони необхідні. Це означає полегшення руху кваліфікованих фахівців для надання послуг [7].

Додаток «Рух фізичних осіб» до TiSA дає чітко зрозуміти, що імміграційна політика стане невід'ємною частиною Угоди, незважаючи на окрему позицію деяких урядів по цьому питанню. Водночас, приймаюча країна має зберегти свою прерогативу щодо впровадження імміграційних законів і застосовувати їх як до трудових мігрантів так і до іноземних постачальників послуг, навіть якщо країна походження мігрантів може мати чинні закони, які захищають мігрантів від вербувальників і їх передбачуваних роботодавців у країні походження [7].

Водночас ЄС, який приділяє особливу увагу захисту трудових стандартів на внутрішньому ринку праці, вдалося включити у TiSA обмовку, яка зберігає здатність держав-членів застосовувати вимоги, встановлені у їх законах та нормативних актах, що стосуються заходів щодо в'їзду, перебування, роботи і соціального забезпечення, у тому числі правил, що стосуються періоду перебування, рівня мінімальної заробітної плати, а також колективних договорів по заробітній платі [8]. Очевидно, що навіть вступ у силу даної угоди не забезпечить повноцінного переходу контролю за міграційними потоками на глобальний рівень, і вплив національних або регіональних рішень імміграційної політики матиме вагомим значення, однак дана Угода може ще одним вагомим кроком для такого глобального регулювання поряд зі Способом 4 Угоди СОТ.

Дослідження у сфері міжнародної міграції висвітлюють зростаючу необхідність у послідовному глобальному управлінні міграційними про-

цесами. Причиною цього виступає необхідність запровадження глобального механізму управління міграційними процесами, який би відповідав масштабам викликів сучасного етапу глобалізації [4]. Проте на поточному етапі перехід таких повноважень до існуючих міжнародних організацій є малоімовірним, оскільки глобальна архітектура міжнародних організацій та система прийняття рішень у них тісно залежить від національних інтересів провідних країн світу.

Зважаючи на брак бажання у національних урядів брати на себе зобов'язання в рамках обов'язкових до виконання міжнародних механізмів, поширення набув альтернативні механізми глобального управління міграцією. Прикладом такого механізму може слугувати встановлення необов'язкових рекомендацій з міжнародного міграційного переміщення. За сприяння МОМ з 2006 р. діє Глобальний Форум по Міграції та Розвитку (GFMD). GFMD являє собою процес, який відбувається під державним керівництвом, знаходиться поза межами Системи ООН, при цьому він координується через Спеціального представника Генерального секретаря ООН з питань міграції. У рамках щорічних конференцій GFMD розглядає досягнення попереднього року та запроваджує нові заходи для забезпечення більш ефективного діалогу та партнерства між урядами, міжнародними організаціями, громадським суспільством та неурядовими організаціями [4].

Іншим прикладом унікальних незобов'язуючих ініціатив є регіональні консультативні процеси (РКП), які почали виникати на глобальному рівні у 1990-х рр. До ключових характеристик РКП, які сприяють глобальному регулюванню міграційних процесів, можна віднести:

- напрацювання порядку денного (розвиток достатньої спільної основи між країнами, які мають намір провести переговори щодо міграції в регіональному контексті) та визначення питань для міграційного діалогу в рамках їх пріоритетності;
- пошук консенсусу через комунікацію, а також наближення позицій переговорних сторін на конкретному аспекті міграції або проблеми, що представляє особливий інтерес;
- зміни конкретних законів, політики або практик, які визначають, як міграція регулюється на національному та регіональному рівнях.

В Азії РКП відіграє важливу роль для міжнародної трудової міграції. У даному випадку помітну роль відіграють Міністерські Консультації на рівні міністрів з питань працевлаштування за кордоном і Роботи за контрактом в країнах походження в Азії (Процес Коломбо та Діалог Абу-Дабі).

Висновки. У переважній більшості випадків міграційна політика базується на національних пріоритетах та міграційних стратегіях ключових країн – імпортерів робочої сили. Водночас запровадження комплексної політики регулювання міжнародної міграції потребує інтеграції національних інтересів з глобальними викликами, а також інтеграції регуляторного поля міграційної політики на глобальному рівні. Прикладом неефективності сучасного стану речей може слугувати зростання обсягів нелегальної міграції (наприклад, «криза біженців» в ЄС у 2015–2016 рр.), вагома роль різних приватних рекрутингових агенцій, які сприяють переміщенню та працевлаштуванню мігрантів за кордоном, часто діючи поза рамками правового поля. Усі ці факторами є наслідками того, що значні сегменти глобального ринку праці не відчують присутності глобаль-

них інститутів регулювання, що виливається в заміщення їх квазі-інститутами або ж нелегальними формами регулювання та контролю, де лише спорадично діють міжнародні організації, а роль національного управління є часто утилітарною та однобокою, що в довгостроковому плані не вирішує проблеми ефективного регулювання міграційними процесами та не забезпечує стабільності розвитку глобального ринку праці. У більшості випадків країни світу не використовують багатосторонніх інструментів управління міграцією на глобальному рівні. Нелегальна міграція залиша-

ється серйозною проблемою, і поліпшення в умовах, з якими стикаються мігранти при міжнародному переміщенні, а також при роботі в країні призначення, відбувається несистемно. У цілому держави не бажають інтегруватися в міграційну політику в глобальному масштабі з низки причин, починаючи від небажання вплинути на конкурентоспроможність власних громадян, які шукають роботу закордоном, до побоювань, що розширення багатосторонніх інститутів вплине на їхній суверенітет та можливості розвитку власної економічної політики на національному рівні.

#### Список літератури:

1. Martin P. The global challenge of managing migration / P. Martin [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.prb.org/pdf13/global-migration.pdf>.
2. Labour Migration / International Organization for Migration [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.iom.int/labour-migration>.
3. World Migration Report 2015 / International Organization for Migration [Electronic source]. – Mode of access: [http://publications.iom.int/system/files/wmr2015\\_en.pdf](http://publications.iom.int/system/files/wmr2015_en.pdf).
4. Hamada Y. Global governance and international migration: a bridge too far? / Y. Hamada [Electronic source]. – Mode of access: [http://www2.gsid.nagoya-u.ac.jp/blog/anda/files/2012/01/15\\_yuko-hamada1.pdf](http://www2.gsid.nagoya-u.ac.jp/blog/anda/files/2012/01/15_yuko-hamada1.pdf).
5. Migration Management / International Organization for Migration [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.iom.int/migration-management>.
6. Global Migration Group [Electronic source]. – Mode of access: [https://www.gfmd.org/files/documents/gfmd\\_brussels07\\_contribution\\_results\\_of\\_the\\_gmg\\_survey\\_en.pdf](https://www.gfmd.org/files/documents/gfmd_brussels07_contribution_results_of_the_gmg_survey_en.pdf).
7. TiSA talks: open up new markets for EU firms but protect EU consumers and public services / European Parliament [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/20160118IPR10380/TiSA-talks-Trade-MEPs-recommendations>.
8. The European Commission consultation for social partners on the labour mobility package / EUROCADRES [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.eurocadres.eu/our-positions/the-european-commission-consultation-for-social-partners-on-the-labour-mobility-package/>.

#### Стаканов Р. Д.

Институт международных отношений  
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

### ГЛОБАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

#### Резюме

Статья посвящена анализу текущего состояния и перспектив глобального регулирования миграционных процессов. Исследуются три измерения глобального регулирования: регулирование в рамках международных организаций, региональное измерение регулирования, а также необязательные для выполнения инициативы. Определяется потенциальная роль Соглашения о торговле услугами в контексте глобального менеджмента миграционных процессов.

**Ключевые слова:** международная трудовая миграция, миграционная политика, миграционное регулирование.

#### Stakanov R. D.

Institute of International Relations  
of Taras Shevchenko National University of Kyiv

### GLOBAL MANAGEMENT OF MIGRATION PROCESSES

#### Summary

The article is devoted to the current state and prospects of global migration processes regulation. We study three dimensions of global governance: regulation in the framework of international organizations, the regional dimension of regulation, and non-binding initiatives. We determine the potential role of the Trade in Services Agreement in the context of the global management of migration processes.

**Keywords:** international labour migration, migration policy, migration regulation.



## РОЗДІЛ 2

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 379.85

Волчецький Р. В.

Чорноморський державний університет імені Петра Могили

### СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТУ СФЕРИ ТУРИЗМУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості розвитку туристичної сфери в країнах світу щодо модернізації національної системи розвитку туризму. Проаналізовано повноваження та особливості формування органів державної та місцевої влади в регулюванні туристичної сфери та діяльності курортів на прикладі провідних країн світу. На основі зарубіжних моделей державного регулювання розвитку туризму запропоновано впровадження підходів з удосконалення управління туризмом в Україні та активізації розвитку внутрішнього та в'їзного туризму.

**Ключові слова:** державне регулювання, туристична діяльність, світовий досвід, моделі розвитку.

**Постановка проблеми.** Туризм у багатьох країнах світу є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки, що зумовлено його динамічністю, високоприбутковістю та великим позитивним соціально-економічним і культурним впливом. Однак туристична галузь є специфічним і досить складним об'єктом державного управління.

Більшість світових держав проголосили туристичну індустрію одним із пріоритетних напрямів розвитку національної економіки та культури, що сприяє збільшенню валового внутрішнього продукту, інвестицій, модернізації інфраструктури, валютних надходжень, розвитку торгівлі і промисловості, сприяє створенню нових галузей.

Особливу увагу у цьому процесі слід звернути на роль держави у розвитку ринку туристичних послуг, особливо після успішного проведення Євро-2012, що є досить актуальним для розвитку туристичної індустрії в Україні. Оскільки в країні, де в умовах неоголошеної війни з Росією відзначається невідповідність показника «ціна – якість» наданню туристичних послуг, зношеність основних фондів туристичних підприємств, стала помітною тенденція домінування виїзного туризму над в'їзним, що свідчить про відтік грошових коштів за кордон та обумовлює необхідність залучення держави у розвиток туристичної індустрії за допомогою набору інструментів, спираючись на світову практику [1].

Зростання рівня конкуренції на світовому ринку туристичних послуг та незадовільні показники розвитку туризму потребують від України як відносно нового учасника світового туристичного ринку посилення своєї ролі у забезпеченні розвитку туристичної сфери. Одним із напрямів розв'язання проблем розвитку туризму є використання світового досвіду.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питань розвитку туристичної індустрії та використання іноземного досвіду регулювання сфери туризму і курортів в Україні розглядалися такими фахівцями, як Ю. Алексеєва, Н. Антонюк, М. Борущак, О. Гуслякова, А. Захарова, І. Кравчук, О. Краєвська, В. Кравців, В. Мацола, О. Музиченко-Козловська, С. Цюхла.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак більша частина науковців

у своїх працях акцентує увагу на загальних питаннях розвитку туристичної сфери (коливання кількості туристів, створення туристичних продуктів та популяризація туристичного потенціалу України тощо). Питання формування системи управління туристично-рекреаційною сферою, вивчення особливостей регулювання туристичної індустрії в інших країнах Європи та світу є недостатньо вивченими.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей регулювання туристичної діяльності в країнах світу, вивченні зарубіжних моделей управління розвитком туризму та розробці відповідних методичних підходів до вдосконалення розвитку сфери туризму і курортів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система органів державного регулювання туристичної сфери має суттєві відмінності залежно від політичної та економічної стабільності країн, ролі туризму в її економіці, рівня туристичної привабливості, зокрема наявності унікальних природних та культурних ресурсів, потенціалу національного туристичного ринку, доступності туристичних ресурсів для власних та іноземних туристів, масштабів інвестицій у туристичну сферу.

Особливості застосування різних варіантів державного регулювання туристичної сфери розглянемо на прикладі провідних туристичних країн.

У Великій Британії органом, на який покладено виконання функцій формування туристичного іміджу країни, є Британське туристичне відомство (British Tourist Authority, BTA). Відповідно до Закону «Про розвиток туризму», цей орган має статус позавідомчого державного органу (non-departmental public body), який підпорядковується Міністерству у справах культури, засобів масової інформації і спорту (Department for Culture, Media and Sport). До завдань Британського туристичного відомства, серед іншого, належить заохочення і розвиток економіки туризму країни.

Наглядово-регуляторні функції щодо діяльності Британського туристичного відомства здійснюють Міністерство у справах культури, засоби масової інформації і спорту Сполученого Королівства у межах своєї компетенції, а також Міністерство з питань бізнесу, інновацій і ремесел (Department for Business Innovation & Skills, або

BIS) у частині, що стосується економічної складової туристичної галузі.

Громадські інституції взаємодіють із Британським туристичним відомством лише на консультативних і дорадчих засадах. Наглядові функції з боку таких організацій не здійснюються.

У Греції головною державною установою у сфері регулювання туристичної діяльності є Грецька національна туристична організація (ЕОТ), яка знаходиться у підпорядкуванні Міністерства культури і туризму та має 27 представництв у 21 країні. Зазначена установа здійснює, зокрема, регулятивну та наглядову функції шляхом прийняття відповідних нормативних актів щодо ліцензування туристичної чи готельної діяльності, санітарних вимог, порядку працевлаштування тощо [5].

У Греції діє також Представництво туристичних профспілок (SETE), яке є загальнонаціональною галузевою асоціацією туристичних компаній. Метою діяльності даної організації є підвищення якості та зміцнення конкурентоздатності туристичних послуг, збалансований розвиток туристичної сфери в рамках збереження визначних пам'яток культури та навколишнього природного середовища, просування грецької культури.

В Іспанії вся туристична діяльність на загальнонаціональному рівні регулюється Законом «Про компетенції в галузі туризму» та Декретом «Про діяльність приватних туристичних підприємств» від 14 січня 1965 р. Крім загальнонаціонального закону, кожна з 17 автономій має своє власне законодавство в туристичній галузі, основні положення якого відповідають зазначеному закону.

Усіма питаннями туристичної галузі в Іспанії займається Державний секретаріат із туризму, який безпосередньо підпорядковується Міністерству промисловості, енергетики та туризму Іспанії. Крім Державного секретаріату, Міністерству також підпорядковуються наступні організації: Центральна дирекція з туризму, яка займається адміністративними питаннями і виробленням загальних напрямів державної політики у сфері туристичного бізнесу; готельна мережа Paradores, до складу якої входять 83 готелі, які представляють історичну цінність; два виставково-конгресних центри, які знаходяться в Мадриді та Малазі, а також Іспанський інститут туризму Turispana, який займається просуванням іспанського туристичного продукту за кордоном.

Повноваження Міністерства досить обмежені. Такі важливі питання, як сертифікація послуг, ліцензування, розробка стратегії туристичної індустрії, належать місцевій владі, з метою координації діяльності цих організацій в Іспанії в 2005 р. створена Рада з розвитку туризму, до складу якої входять представники державної влади всіх рівнів, а також приватного бізнесу. У більшості випадків рішення Ради носять лише рекомендаційний характер [3].

В Італії державним органом, відповідальним за питання туризму, є Департамент розвитку конкурентоспроможності туризму (Dipartimento per lo Sviluppo e la Competitivita del Turismo), що входить до складу офісу Прем'єр-міністра та підпорядковується Міністрові туризму Італії. Департамент виконує такі функції:

- у координації з адміністраціями регіонів і автономних провінцій розробляє та затверджує національну політику у сфері туризму;
- упроваджує заходи із розвитку туристичного сектору, у тому числі здійснює планування та менеджмент структурних фондів;

- здійснює нагляд за ENIT (Національна туристична агенція), ACI (Автомобільний клуб Італії) та CAI (Альпійський клуб Італії);

- надає допомогу та вживає заходів зі стимулювання різних галузей національного туризму; сприяє залученню інвестицій в італійські туристичні проекти як на території Італії, так і за її межами;

- видає сертифікати і дозволи іноземним підприємствам та підприємцям, які працюють у сфері туризму;

- забезпечує міжнародні зв'язки у сфері туризму з міжнародними організаціями та бере участь у розробці й прийнятті відповідного законодавства ЄС [7].

ENIT (Ente Nazionale Italiano per il Turismo) працює під наглядом згаданого Департаменту. Представники регіональної влади, у тому числі профільних агенцій та асоціацій, входять до складу виконавчої ради агенції. ENIT у координації з регіональними агенціями та профільними асоціаціями забезпечує промоцію Італії як туристичного напрямку з багатим природним та культурним спадком, здійснює дослідження та публікації, розробляє маркетингові та стратегії промоції, направлені на підтримку італійського туристичного сектору.

Крім того, інтереси у сфері туризму провінцій та муніципалітетів Італії в ENIT представлені підрозділами національних спілок промисловців і підприємців – UPI (Unione delle Province Italiane) та ANCI (Associazione Nazionale dei Comuni Italiani), які беруть участь у розробці заходів із підвищення якості туристичних послуг та стимулювання зростання кількості туристів до італійських регіонів.

На національному рівні у структурі органів у сфері туризму також працює низка федерацій та асоціацій, найбільшими з яких є Federturismo (Confindustria), Confoturismo (Confcommercio) та Assoturismo (Confesercenti). Основні функції цих об'єднань такі: представництво інтересів підприємств та підприємців туристичної галузі, розповсюдження інформації та комунікації з профільних питань, проведення тренінгів та освітніх програм, просування культурних та підприємницьких зв'язків у сфері туризму, підтримка ініціатив із забезпечення сталого розвитку у туристичній сфері [1].

Протягом 2014 р. у туристичній галузі єгипетської економіки спостерігалися позитивні тенденції, зокрема, значне зростання ринку припало на другу половину минулого року (тільки в третьому кварталі державна скарбниця поповнилася на 2 млрд. дол. США, що перевищило аналогічний показник минулого року на 112%). Загалом, за 2014 р. бюджет країни поповнився на 7,5 млрд. дол. США за рахунок доходів від туристичної галузі. Протягом минулого року Єгипет відвідало 10 млн. туристів (у 2013 р. – 9,5 млн.).

Насамперед зазначеному зростанню сприяло зняття європейськими країнами влітку 2014 р. застережень щодо відвідання Єгипту (після нападу в лютому минулого року на туристичний автобус в курортному місті Таба, у результаті якого загинули три туристи з Південної Кореї, 15 європейських країн виступили з рекомендаціями для своїх громадян відмовитися від відвідування АРЕ).

Крім того, Міністерство туризму АРЕ вживає активних заходів для популяризації країни. Зокрема, планується запровадити виплату субсидій на вакантні місця авіакомпаніям, які здійснюють рейси в туристичні міста Луксор та Асуан, а також збільшити кількість чартерних рейсів із тих країн, де популярним є культурний туризм [8].

У жовтні 2014 р. Міністерство туризму АРЕ презентувало програму туристичного маршруту, присвяченого перебуванню в Єгипті Святого Сімейства. Крім приваблення в країну туристів, передбачається також, що проект вплине на розвиток низки галузей регіонів країни, які знаходяться вздовж маршруту прямування.

Міністерство працює над освоєнням нових туристичних ринків. За три роки планується залучити 1 млн. туристів з Індії, 100 тис. туристів із Південної Африки (що особливо вигідно, тому що середні витрати туриста цієї країни становлять 120 дол. США за ніч), а також Китаю, Бразилії та Аргентини.

Новим маркетинговим ходом стало підписання угоди з Грецією про те, що японські туристи, які бажають відвідати Афіни, долаючи при цьому відстань в 12 тис. км, зможуть протягом поїздки без додаткових витрат відвідати й Єгипет. Дана угода має на меті збільшити туристичний потік із Тихоокеанського регіону, одного з самих подорожуючих у світі.

Єгипетські посадовці розраховують до кінця 2015 р. досягти рекордних показників галузі 2010 р., коли країну відвідало понад 14 млн. осіб, що поповнило державний бюджет на 12,5 млрд. дол. США. Проте все це можливо за умови стабільної безпекової ситуації в регіоні та Єгипті [4].

Туризм в Ізраїлі – одна з важливих складових бюджету країни. Туристична галузь економіки обслуговує як ізраїльтян, так й іноземних гостей. Умовно туристичну сферу країни можна поділити на чотири основні складові: рекреаційний туризм, релігійний туризм, оздоровчий туризм, сільський туризм.

Таким чином, незважаючи на військово-політичну нестабільність, пов'язану в першу чергу з довготривалим палестинсько-ізраїльським конфліктом, туристична галузь Ізраїлю продовжує нарощувати свій потенціал та давати суттєві економічні прибутки. Так, у 2013 р. доходи від туризму склали 40 млрд. шекелів (11,5 млрд. дол. США). У галузі туризму зайнято 195 тис. осіб, що складає 6% від числа зайнятих в ізраїльській економіці. Протягом 2013 р. країну відвідала рекордна кількість туристів – 3,5 млн. Більшість приїжджаючих до Ізраїлю були християнами (53%) та іудеями (28%). Водночас у 2014 р. у зв'язку із загостренням конфлікту і антитерористичною операцією збройних сил Ізраїлю кількість туристів, які приїхали в серпні, скоротилося на 31%, у порівнянні із серпнем попереднього року [2].

Слід також відзначити, що на сайті Міністерства туризму Ізраїлю надається детальна інформація щодо туристичного потенціалу країни, поради туристам, розповідається про події та новини в туристичній сфері тощо. Таким чином, сайт є певного роду путівником і порадиником при плануванні туристичної поїздки.

**Висновки.** У контексті пошуку нових підходів до розвитку сфери туризму і курортів світовий досвід, що розкриває роль держави в організації туристичної діяльності, умовно можна поділити на три моделі державної участі в регулюванні цієї важливої складової національної економіки.

Перша модель припускає відсутність центрального державного органу регулювання туризму, усі

питання вирішуються на місцевому рівні за принципом ринкового саморегулювання. Така модель застосовується в країнах, де туризм не відіграє важливої ролі для національної економіки, або ж навпаки, – туристична галузь досягла найвищого розвитку, що не потребує державного втручання.

Суть другої моделі полягає в наявності державного центрального органу регулювання галузі туризму. Це може бути, наприклад, міністерство, що здійснює контроль діяльності суб'єктів туристичної галузі країни. Така модель вимагає значних фінансових вкладень у розбудову туристичної інфраструктури, промоцію вітчизняного туристичного продукту тощо. Таку модель використовують країни, для яких туризм є важливою галуззю, яка приносить значні доходи у державний бюджет.

Третя модель передбачає функціонування спеціалізованої структури регулювання туризму у складі багатогалузевого міністерства. Дану модель використовує більшість європейських країн [2].

Аналізуючи вищезазначену інформацію щодо відповідного світового досвіду, можна дійти висновку, що більшість країн приділяють значну увагу співпраці державних органів туристичного спрямування із громадськими інституціями у сфері виконання наглядово-регуляторних функцій. Хоча форми співробітництва дещо різняться і не існують уніфікованої моделі, але основні принципи такої роботи полягають у створенні окремих організацій, що об'єднують зусилля державного органу та громадських об'єднань, асоціацій, інших спілок у сфері туризму.

За прикладом провідних туристичних країн світу доцільно розглянути питання щодо створення в Україні національної туристичної організації (далі – НТО) як організації, яка об'єднає юридичних осіб публічного і приватного права та функціонуватиме на принципах державного-приватного партнерства, як усередині країни, так і за кордоном. До складу учасників НТО також зможуть долучитися перевізники, виставкові та рекламні компанії [6].

Зважаючи на вищевикладене, доцільно розглянути питання щодо виведення з підпорядкування Міністерства культури України державних підприємств, можливості їхнього злиття або об'єднання із саморегульованими організаціями, які включають суб'єктів різних видів туристичної діяльності (готельна діяльність, санаторно-курортна діяльність, туроператорська діяльність тощо). До складу учасників НТО також зможуть долучитися перевізники, виставкові та рекламні компанії.

Таким чином, окремі елементи механізмів розвитку туристичної галузі провідних країн світу, ефективність яких перевірена часом та підтверджена конкретними досягненнями у розвитку туризму, доцільно використовувати для розвитку туристичної галузі України з урахуванням її історичних, правових і культурних особливостей [8].

Однак активізація розвитку пріоритетного для України в'їзного та внутрішнього туризму в регіонах можлива в разі запровадження додаткових важелів стимулювання розвитку вітчизняного туризму та визначення реальних кроків державної підтримки.

**Список літератури:**

1. Антонюк Н., Краєвська О. Перспективи розвитку європейського туризму на 2014–2020 роки / Н. Антонюк, О. Краєвська // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2014. – Вип. 34. – С. 133–141.
2. Давидова О.Г. Моделі державного регулювання розвитку туристичної діяльності: світовий досвід / О.Г. Давидова // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1480>.
3. Козловский Е.В. Иностранный опыт регулирования международного туризма и его использование в Украине / Е.В. Козловский // Tourism in Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrtourism.com.ua/ru/articles/1305>.
4. Кравчук І. Державне регулювання розвитку туризму: зарубіжний досвід та перспективи впровадження / І. Кравчук // Вісник Львівського національного університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2008. – Вип. 24. – С. 134–141.
5. Краєвська О. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної політики ЄС / О. Краєвська, Ю. Присяжнюк // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2012. – Вип. 29. – Ч. 1. – С. 170–178.
6. Соловійова О. Організаційний механізм державного управління розвитком ринку рекреаційних послуг (європейський досвід) / О. Соловійова П.Р. Пуцентейло [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dums/2010\\_1/10sovrrp.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2010_1/10sovrrp.pdf).
7. Туристическая политика стран Европейского Союза. – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mytrevel.org.ua/strany/turisticheskaya-politikastranevropijskogo-soyuza.html>.
8. Матеріали виїзного засідання Комітету Верховної Ради України з питань сім'ї, молодіжної політики, спорту та туризму у Львівській області на тему: «Актуальні питання розвитку туристичної та курортної інфраструктури на прикладі Львівщини» (10 липня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://komsport.rada.gov.ua/komsport/control/uk/index>.

**Волчецкий Р. В.**

Черноморский государственный университет имени Петра Могилы

**МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА  
И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ**

**Резюме**

Рассмотрены особенности развития туристической сферы в странах мира для модернизации национальной системы развития туризма. Проанализированы полномочия и особенности формирования органов государственной и местной власти в регулировании туристической сферы и деятельности курортов на примере ведущих стран. На основе зарубежных моделей государственного регулирования развития туризма предложено внедрение подходов к совершенствованию управления туризмом в Украине и активизации развития внутреннего и въездного туризма.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, туристическая деятельность, мировой опыт, модели развития.

**Volchetskyi R. V.**

Petro Mohyla Black Sea State University

**WORLD DEVELOPMENT EXPERIENCE IN TOURISTIC SPHERE  
AND ITS REALIZING PERSPECTIVES IN UKRAINE**

**Summary**

The article is concerned with peculiarities of development of tourism industry in world countries on modernization of national system of tourism development. It was analyzed the authorities and formation peculiarities of state and local government in the context of tourism regulation and resorts activities by the example of leading countries. Based on foreign models of state regulation of tourism development it has been suggested to implement approaches on improvement of tourism management in Ukraine and activation of inbound and outbound tourism development.

**Keywords:** state regulation, tourism activity, state authorities, local government, models development, world experience.

УДК 620.92.009.12:620.9.003.13:330

Климчук О. В.

Вінницький національний аграрний університет

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНЕ ВИРОБНИЦТВО БІОПАЛИВ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ЗРОСТАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Здійснено аналіз енергомосткості ВВП України за 14-річний період та проведено порівняння із середньосвітовими показниками. Указано на необхідність розвитку конкурентоспроможного виробництва біопалив для зростання енергоефективності національної економіки. Акцентовано увагу на державному сприянні співробітництву з розвинутими країнами у сфері розробки та впровадження сучасних високоефективних технологій виробництва біопалив у нашій країні, доводячи їхні технічні та економічні показники до рівня світових стандартів.

**Ключові слова:** економіка, енергоефективність, енергомосткість ВВП, конкурентоспроможність, відновлювана енергетика, біопаливо.

**Постановка проблеми.** Сучасний індустріальний профіль більшості країн світу, навіть за умови їхнього високотехнологічного розвитку, значною мірою формується під впливом фундаментальних секторів економіки, які в її галузевій структурі є найбільш енергомосткими. Це зумовлює збереження стійкої макроекономічної залежності між обсягами виробництва та споживанням енергоресурсів, а сталість, цінову прийнятність, повноту енергозабезпечення і, головне, ефективність енергоспоживання перетворює на визначальні фактори національної конкурентоспроможності. Під час констатації цього факту очевидною стає необхідність забезпечення сильної енергетичної складової частини в ході формування конкурентної позиції держави в міжнародному фінансово-економічному просторі, а отже, необхідність становлення і розвитку конкурентних національних ринків енергоресурсів [1, с. 15–16].

Проблема високого рівня енергомосткості виробництва і пошуку шляхів розвитку національної економіки в нових незалежних державах, в яких і дотепер використовуються енергозатратні технології виробництва, є надзвичайно актуальною. І це переважно тому, що енергомосткість виробництва в країнах із перехідною економікою є на порядок вищою, ніж у країнах із традиційною ринковою економікою, зокрема членах ЄС. Дослідження цієї теми необхідне передусім із двох причин. По-перше, аналіз і прогноз рівня енергомосткості виробництва є важливим для того, щоб зрозуміти, яким чином розвиватиметься попит на енергоресурси в умовах структурних змін перехідної економіки та формування збалансованої системи природокористування і менеджменту. По-друге, мають місце не зовсім коректні політичні дебати і навіть спекуляції щодо шляхів забезпечення енергетичної безпеки національної економіки. Тому детальний аналіз цих питань допоможе ефективніше розв'язувати проблему на об'єктивних, а не на суб'єктивних засадах [2, с. 73].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний вклад у вивчення питань зменшення енергомосткості вітчизняного виробництва здійснили В. Бараннік, В. Геєць, С. Єрмілов, В. Лір, Є. Сухін, О. Суходоля, Т. Туниця, О. Шпичак та ін. Проте в сучасних економіко-політичних умовах розвитку нашої країни проблематика зменшення енергомосткості виробництва залишається вкрай актуальною, що потребує подальшого проведення дослідження та аналізу.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Надмірно висока енергомосткість вітчизняного виробництва є одним з основних по-

казників, що спричиняє низьку конкурентну позицію нашої держави, порівняно з іншими країнами. Сучасний економічний стан нашої держави вимагає пошуку інтенсивних напрямків зниження енергомосткості виробленої продукції (послуг) в усіх галузях економіки, де пріоритетне місце має зайняти споживання біологічних видів палив вітчизняного виробництва.

**Мета статті** полягає у проведенні порівняльного аналізу енергомосткості ВВП України і світу та обґрунтуванні необхідності розвитку конкурентоспроможного виробництва біопалив для зростання енергоефективності національної економіки до світових показників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ураховуючи те, якими швидкими темпами здійснюється вичерпання невідновлюваних джерел енергії, спостерігається підвищення технологічної складності та енергомосткості їхнього промислового видобування, що в цілому призводить до зниження економічної ефективності. Проблема зумовлена не стільки фізичним виснаженням запасів енергоресурсів, вона в більшій мірі пов'язана з економічною та екологічною недоцільністю їхнього подальшого видобування. Тому закономірно, що за останні десятиріччя минулого століття (розпочинаючи із світових енергетичних криз 70-х років) у промислових країнах спостерігається чітка тенденція до зниження енергомосткості виробництва. Більше того, зростання реальних цін на енергоресурси наприкінці 90-х років зумовило збільшення фінансування енергозберігаючих інвестиційних проектів у країнах із високорозвинутою національною економікою та вищими рівнями цін на природні ресурси, що прискорювали темпи розвитку вказаного процесу [2, с. 74].

Передбачуване Енергетичною стратегією України зниження енергомосткості ВВП у 2,5 рази дозволить лише наблизити нашу державу до сучасного рівня енергоспоживання промислово розвинутих країн, але не послабить серйозну залежність вітчизняної економіки від імпорту енергоносіїв [3]. Варто підкреслити, що з вичерпанням світових енергетичних ресурсів дана проблема поглиблюватиметься й набуватиме дедалі більшого політичного забарвлення, тому що енергетична залежність несе в собі потенціал політичного впливу з боку країн-експортерів, який об'єднує проблему енергозабезпечення з небезпеками національного рівня. Слід також відзначити, що «справедливий» у минулому розподіл енергоносіїв між країнами пострадянського простору чи паритет у цінах за їхнє транспортування та внутрішнє споживання вже не можливі, оскільки їхні економіки оперують значною мірою в

умовах тіньової самоорганізації із великою кількістю неузгоджених персоніфікованих мотивацій господарської діяльності. При цьому ігноруються не тільки соціальні або зовнішньоекономічні аспекти підтримання сталості розвитку, але й самі основи ефективного господарювання кожної з республік колишнього СРСР [4, с. 83]. Неминучий процес лібералізації цін на енергетичні ресурси повинен проходити поетапно, проте в умовах нинішньої нестабільної економіко-політичної ситуації наша країна не застрахована від прояву тригерного ефекту – різкого підвищення цін, що може зумовити шокову терапію для всієї економіки.

Для проведення оцінки енергоефективності економіки країни одним із найбільш широко використовуваних макроекономічних показників є енергомісткість ВВП, що визначається як відношення сумарної кількості спожитих виробничою та невиробничою сферами паливно-енергетичних ресурсів (перерахованих в умовне паливо або нафтовий еквівалент) до величини отриманого валового внутрішнього продукту країни (для мінімізації впливу можливої грошової емісії та коливань курсу національної валюти використовують ВВП країни за паритетом купівельної спроможності (ПКС), вираженого у доларах США або євро). На основі даного показника можна стверджувати про рівень ефективності використання енергетичних ресурсів у виробництві, а в більш широкому плані – розглядати ефективність природокористування в загальному контексті.

Проте О. Суходоля вказує на те, що така оцінка не відображає реального стану ефективності використання енергоресурсів національною економікою. Проблема полягає в тому, що значення (ВВП) становить різні види діяльності, чия енергомісткість дуже різниться, різними є й фактори впливу на рівень енергоспоживання. Для більш точного відображення стану енергоефективності економіки необхідно врахувати вплив структурних і технологічних параметрів економіки, кліматичних та географічних умов положення країни, звичок людини щодо енерговикористання [5, с. 31].

Передові країни світу взяли інтенсивний курс на підвищення енергоефективності, у результаті чого зменшення енергоемності ВВП склало: у США – 46%; Японії – 35%; ЄС – 32% [6]. На сучасному етапі розвитку загальносвітовою тенденцією є те, що темпи нарощування обсягів виробництва помітно перевищують темпи зростання енергоспоживання завдяки суттєвому підвищенню ефективності використання енергоносіїв. У деяких найбільш промислово розвинених країнах (Японія, Німеччина, Велика Британія, Італія та ін.) спостерігається навіть зростання валового внутрішнього продукту без збільшення (або при скороченні) обсягів використання енергоресурсів, і в майбутньому ця тенденція повинна посилюватись.

У зв'язку з тим, що показники цінової еластичності енергомісткості виробництва для країн із перехідною економікою є значно нижчими, ніж у країнах з ринковою економікою, то неважко передбачити, наскільки вразливим буде енергозалежний виробничий сектор України до різких цінових коливань у бік їхнього зростання. Найбільш залежні від енергоресурсів сектори економіки не зможуть пристосуватися до цінових шоків через свою невисоку гнучкість у технологічному процесі виробництва та неможливість швидкої переорієнтації (диверсифікації) виробництва. У ви-

падку значного зростання цін на енергоресурси порівняльні переваги енергозалежних виробництв змістяться до аналогічних галузей з більш енергозберігаючими технологіями, що призведе до втрати міжнародної конкурентоспроможності національних експорторієнтованих виробництв.

Отже, ефективне використання енергії – один із інтегральних показників розвитку економіки, науки і соціокультурного розвитку нації. За цим показником Україна знаходиться в числі тих держав, де стагнація існуючого положення може спровокувати серйозну економічну кризу з наступними масштабними соціальними потрясіннями [6]. На жаль, за всі роки незалежності рішучих кроків на шляху забезпечення прийнятно високого рівня енергоефективності майже не здійснено: країна як відставала за цим критерієм від провідних країн світу, так і відстає. Саме низький рівень енергоефективності значною мірою визначає і низький (незадовільний) рівень енергетичної безпеки країни [7, с. 113]. Тому енергетична залежність України – це той фактор, який уряд країни повинен мінімізувати першочергово. І головною проблемою є не дефіцит енергоресурсів, а висока енергомісткість національного виробництва, порівняно зі світовими показниками (табл. 1).

Таблиця 1  
Динаміка енергомісткості ВВП України та світу, 2000–2013 рр.

Роки	Загальне споживання ПЕР в Україні		ВВП України		Енергомісткість ВВП, кг н.е. / 1 долар ВВП	
	млн. т у.п.	млн. т н.е.*	млн. грн.	млн. дол. США (за ПКС 2005 р.)	Україна	світ
2000	176,2	123,2	170070	181190	0,68	0,29
2001	189,3	132,4	204190	197919	0,67	0,30
2002	198,7	139,0	225810	208309	0,67	0,29
2003	211,8	148,1	267344	228296	0,65	0,27
2004	213,1	149,0	345113	256030	0,58	0,25
2005	205,6	143,8	441452	263007	0,55	0,24
2006	207,7	145,2	544153	282333	0,51	0,22
2007	210,7	147,3	720731	304755	0,48	0,20
2008	194,5	136,0	948056	338534	0,40	0,19
2009	169,7	118,7	913345	291090	0,41	0,20
2010	180,0	125,9	1120585	321541	0,39	0,19
2011	182,6	127,7	1349178	338241	0,38	0,19
2012	171,9	120,2	1459096	339279	0,35	0,16
2013	165,7	115,9	1522657	339217	0,34	0,15
Середній показник	191,2	133,7	–	–	0,50	0,22

\*Співвідношення між н.е. і у.п. становить 1,43.

Джерело: [8-21] та власні розрахунки

Наведені дані вказують на позитивну тенденцію (починаючи з 2000 р. і завершуючи 2013 р.) щодо зменшення енергомісткості ВВП України в два рази (з 0,68 до 0,34 кг н.е. / 1 долар ВВП за ПКС 2005 р.). Однак даний процес здійснюється досить повільними темпами і в середньому за 14 років цей показник майже в 2,3 рази вищий за світове значення енергомісткості (0,50 проти 0,22 кг н.е. / 1 долар ВВП). А що стосується економічно розвинутих країн світу (Швейцарія – 0,08; Велика Британія – 0,09; Іспанія – 0,10; Італія – 0,10; Японія – 0,11; Німеччина – 0,11;

Франція – 0,13 та ін. [7, с. 115]), то, наприклад, за 2012 р. дана розбіжність є ще більшою і перевищує показник України в 2,7–4,4 рази.

Щоб досягти конкурентоспроможності вітчизняної продукції, необхідно зменшити її енергомісткість, зазначає О.М. Шпичак [22, с. 13]. Високий рівень енергомісткості виробленої продукції лягає важким тягарем на національну економіку, і тим паче в умовах її енергодефіцитності.

Одним із головних аспектів високого показника енергомісткості ВВП України є суттєве зменшення обсягів виробництва в усіх галузях національної економіки, зниження рівня використання виробничих потужностей і, відповідно, збільшення питомих витрат палива та енергії, збереження в структурі виробництва значної кількості енергоємної дешевої продукції, яка поглинає значну частину ПЕР і мало впливає на зростання ВВП, погіршення якості сировини та самого вихідного палива, що призводить до підвищення величини питомих витрат енергоресурсів. Тому необхідно досягти зменшення надмірної енергомісткості ВВП та виробленої продукції (послуг) у різних галузях національної економіки шляхом запровадження структурних змін в економіці з прискореним розвитком виробництва і технологічних процесів, які сприяють економії паливно-енергетичних ресурсів та розвитку відновлюваної енергетики.

Структурні зміни в економіці повинні змінити пропорції у складі продуктивних сил у напрямку збільшення питомої ваги продукції галузей і виробництв з меншою енерго-, ресурсо- та металоємністю та підвищення інтенсивності використання основних виробничих фондів. У сучасних умовах господарювання енергетична галузь повинна базуватись на економіці та енергоефективності, що буде зумовлювати позитивний вплив на людство та навколишнє природне середовище (рис. 1), так званий формат «5 Е».

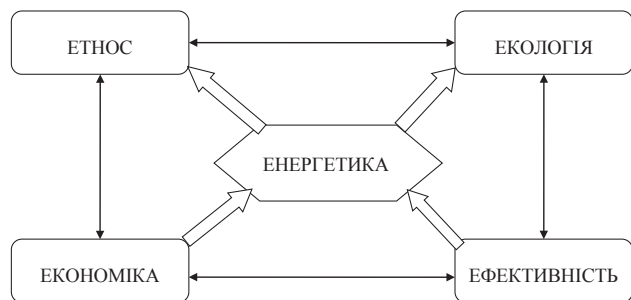


Рис. 1. Схема сталого розвитку енергетики

Джерело: [розроблено автором]

Взаємозалежність представлених показників буде характеризуватись наступними позитивними наслідками: «економіка↔ефективність» – раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів, запровадження безвідходних технологій та виробництво конкурентоспроможних товарів; «економіка↔етнос» – забезпечення населення країни (планети в цілому) екологічно чистою продукцією; «ефективність↔екологія» – збереження природних запасів ПЕР; «етнос↔екологія» – чисте довкілля.

Групою українських експертів у галузі альтернативної енергетики було розроблено стратегію розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії як складову частину проекту Енергетичної стратегії України на період до 2030 р., де паливно-енергетичний комплекс має базуватись на збільшеному використанні відновлюваних джерел енергії (табл. 2).

У відповідності до представлених даних, частка відновлюваних джерел енергії в загальному споживанні первинних енергоносіїв у 2030 р. має скласти 35,0 млн. т у. п. Аналіз перспективних обсягів використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії показує, що серед них основними є енергія вітру – 8,90 млн. т у. п. (25,43%), гідроенергетика – 7,19 млн. т у. п. (20,54%) та геотермальна енергетика – 7,03 млн. т у. п. (20,08%) від загального обсягу альтернативних джерел енергії.

Проте за показниками потенційного обсягу виробництва електричної та теплової енергії найбільш перспективною в Україні виступає енергія біомаси – 9,20 млн. т у. п. (26,29%). Це пояснюється тим, що даний вид енергії переважно добувається з відходів сільського господарства – однієї з найбільш розвинутих галузей вітчизняної економіки.

Ураховуючи зарубіжний досвід, можна говорити про високу ефективність даного виду енергетики. Ще у 1995 р. у країнах ЄС на долю біомаси припадало більше 60% споживання енергоносіїв, отриманих від відновлюваних джерел (6% загального споживання первинних енергоносіїв). Так, у деяких країнах частка біомаси в загальному енергоспоживанні значно перевищує середньоєвропейські показники: у Данії – 8%, Австрії – 12%, Швеції – 18%, Фінляндії – 23%. Згідно з програмою розвитку НВДЕ у країнах ЄС, до 2016 р. частка біомаси в загальному обсязі НВДЕ має скласти 74%, що буде порівнюватись до 9% загального споживання енергії [6].

Отже, низька енергоефективність стала одним з основних чинників кризових явищ в українській

Таблиця 2

Використання відновлюваних джерел енергії в Україні, 2001–2030 рр.

Відновлюваний енергоресурс	Виробництво електричної та теплової енергії							
	2001 р.		2010 р.		2020 р.		2030 р.	
	млн. т у.п.	%	млн. т у.п.	%	млн. т у.п.	%	млн. т у.п.	%
Енергія Сонця	0,002	0,04	0,11	1,18	0,9	3,96	2,68	7,66
у т.ч.: електроенергія	-	-	0,01	0,11	0,2	0,88	0,72	2,06
теплова енергія	0,002	0,04	0,1	1,07	0,7	3,08	1,96	5,60
Енергія вітру	0,01	0,20	0,6	6,41	4,3	18,94	8,90	25,43
Геотермальна енергія	0,004	0,07	1,0	10,68	5,1	22,47	7,03	20,08
Гідроенергетика	4,53	81,82	4,95	52,88	6,1	26,87	7,19	20,54
у т.ч.: мала	0,17	3,07	0,15	1,60	0,5	2,2	0,67	1,91
велика	4,36	78,75	4,8	51,28	5,6	24,67	6,52	18,63
Енергія біомаси	0,99	17,87	2,7	28,85	6,3	27,76	9,20	26,29
Всього	5,54	100,0	9,36	100,0	22,7	100,0	35,0	100,0

Джерело: [23, с. 17]

економіці, що вимагає негайної перебудови енергетичної системи на користь її децентралізації та використання НВДЕ. Енергетична галузь має використовувати системи сучасного енергетичного менеджменту, які базуються передусім на засадах маркетингу та аудиту. Проведення подальших досліджень та широке впровадження у виробництво прогресивних енергозберігаючих технологій та заходів є запорукою ефективного споживання та заощадження паливно-енергетичних ресурсів, скорочення витрат на експлуатацію та обслуговування різних об'єктів, а також підвищення рівня енергоефективності до показників провідних країн світу.

Проте ще немає повного обґрунтування оптимальних умов та шляхів переходу від традиційних енергетичних ресурсів до відновлюваних джерел енергії на державному рівні. Багато ключових питань майбутнього енергетики до останнього часу розглядаються в Україні з використанням традиційних підходів минулих років, які передбачають тиражування та модифікацію вже відомих та випробовуваних рішень. Вивчення динаміки змін обсягів виробництва продукції та питомих витрат енергоносіїв показує, що для суттєвого зменшення питомих витрат палива та енергії на одиницю продукції потрібні макроекономічні структурні реформи, які б дозволили підвищити рівень завантаження енергетичного устаткування та виробництва продукції і тим самим сприяли зростанню рівня ефективності використання енергоносіїв.

**Висновки.** Мінлива ситуація, що склалася на ринку нафтових видів палива та можливі негативні зміни щодо їхнього подальшого подорожчання, а також необхідність кардинального поліпшення екологічного стану міст і сільської місцевості в Україні, потребують прискореного розвитку промислового виробництва та споживання біологічних видів палива насамперед на автотранспорті, сільськогосподарських машинах, у житлово-комунальному господарстві тощо. Результати аналізу енергоекономічних показників галузей та окремих видів продукції свідчать про значну корельованість обсягів виробництва та рівня ефективності використання палива та енергії. Чим менше завантаження обладнання та устаткування, тим більший рівень питомих витрат енергоносіїв на виробництво одиниці продукції. Різне підвищення цін на традиційні енергоносії в останнє десятиліття призводить до зростання конкурентоспроможності альтернативних видів паливних ресурсів. Тому актуальним є вивчення та використання світового досвіду розвитку техніки і технологій майбутнього у біопаливній індустрії, а також державне сприяння встановленню співробітництва із розвинутими країнами у сфері розробки та впровадження сучасних високоефективних технологій конкурентоспроможного виробництва біопалив у нашій країні, доводячи їхні технічні та економічні показники до рівня світових стандартів.

#### Список літератури:

1. Єрмілов С. Формування конкурентних енергоринків в Україні / С. Єрмілов // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 15–28.
2. Туниця Т. До питання конвергенції України та ЄС у сфері споживання енергетичних природних ресурсів / Т. Туниця // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 72–78.
3. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року: Розпорядження КМУ від 24.07.2013 р. № 1071-2013-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1071-2013-p>.
4. Шостак Л. Енергозабезпечення України у міжнародних економічних відносинах / Л. Шостак, О. Дікарев // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 81–88.
5. Суходоля О. Модель аналізу енергоспоживання та визначення рівня енергоефективності національної економіки / О. Суходоля // Економіка України. – 2005. – № 5. – С. 31–37.
6. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/March2010/19.htm>.
7. Бараннік В.А. Енергоемність ВВП держави: історичні паралелі та уроки для України / В.А. Бараннік // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 1 (34). – С. 113–119.
8. Статистичний щорічник України за 2000 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 600 с.
9. Статистичний щорічник України за 2001 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2002. – 646 с.
10. Статистичний щорічник України за 2002 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2003. – 664 с.
11. Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2004. – 632 с.
12. Статистичний щорічник України за 2004 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2005. – 592 с.
13. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2006. – 576 с.
14. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.
15. Статистичний щорічник України за 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2008. – 572 с.
16. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ІАА, 2009. – 568 с.
17. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ІАА, 2010. – 567 с.
18. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
19. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2012. – 559 с.
20. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Держаналітінформ, 2013. – 552 с.
21. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Держаналітінформ, 2014. – 534 с.
22. Шпичак О.М. Економічні проблеми виробництва біопалива та продовольча безпека України / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 11–19.
23. Бузовський Є.А. Інноваційний розвиток альтернативних джерел енергії / Є.А. Бузовський, В.А. Скрипниченко, М.М. Лучник // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – № 3. – С. 14–20.



Климчук А. В.

Винницький національний аграрний університет

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЕ ПРОИЗВОДСТВО БИОТОПЛИВА КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОСТА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

### Резюме

Осуществлен анализ энергоёмкости ВВП Украины за 14-летний период и проведено сравнение со среднемировыми показателями. Указано на необходимость развития конкурентоспособного производства биотоплива для роста энергоэффективности национальной экономики. Акцентировано внимание на государственном содействии сотрудничеству с развитыми странами в сфере разработки и внедрения современных высокоэффективных технологий производства биотоплива в нашей стране, доводя их технические и экономические показатели до уровня мировых стандартов.

**Ключевые слова:** экономика, энергоэффективность, энергоёмкость ВВП, конкурентоспособность, возобновляемая энергетика, биотопливо.

Klymchuk O. V.

Vinnitsia National Agrarian University

## COMPETIVENESS BIOFUEL PRODUCTION AS THE PRIORITY GROWTH DIRECTION OF ENERGETIC EFFICIENCY OF NATIONAL ECONOMY

### Summary

The article analyzes the energy intensity of GDP in Ukraine for the 14-year period and a comparison with the world average. Article highlights the need for competitive development of biofuels to increase energy efficiency of the national economy. Attention is focused on promoting public cooperation with developed countries in the development and implementation of highly efficient technologies for the production of biofuels in the country, bringing their technical and economic parameters to global standards.

**Keywords:** economy, energy efficiency, energy intensity of GDP, competitiveness, renewable energy, biofuels.

УДК 338:23

Гурова В. О.

Корепанова А. В.

Донецький національний університет

## ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАГНАЦІЇ

Досліджено законодавчі засади здійснення інноваційної діяльності в Україні. Проаналізовано основні показники інноваційної активності підприємств в динаміці. Проведено аналіз питомої ваги фінансування інноваційної діяльності у структурі ВВП, здійснено регресійний аналіз. Розглянуто основні чинники, що стримують розвиток інноваційної складової компаній, та запропоновано шляхи їхньої нейтралізації.  
**Ключові слова:** інноваційна активність, державна інноваційна політика, науково-технічна розробка, інноваційний проект, інноваційна діяльність.

**Постановка проблеми.** Формування ефективного механізму функціонування підприємства є одним із найголовніших завдань адміністративного апарату компанії. Досить часто організація стикається з проблемою сталості та нерухомості існуючої системи управління. Саме в такий період виникає необхідність створення та розвитку інноваційної складової діяльності підприємства, яка має на меті підвищення конкурентоспроможності компанії на відповідному ринку. Сьогодні економічного розвитку характеризується стагнаційними процесами внаслідок зовнішніх чинників. Значно посилюють складну ситуацію великий розмір зовнішнього боргу та нестабільний курс валют на ринку банківських послуг. Зазвичай інноваційна активність підприємств характеризувалася наявністю процесу впровадження нових технологій у виробничий та операційний процеси та інноваційний підхід до управління компанії в цілому. Однак, зважаючи на вищезазначені чинники, повноцінний розвиток

інноваційної підсистеми унеможливлених. Отже, дана проблема потребує відповідного вирішення та усунення дисбалансу факторів, що стримують інноваційний розвиток підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання інноваційного розвитку підприємств є досить дискусійним, та досі немає одностайної думки щодо його визначення. Дану проблему досліджували такі вчені, як Говоруха Ж.А. [4], Квасницька Р.С. [9], Денисенко М.П. [5], Микитюк П.П. [11], Александрова В.П., яка вивчала джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства [1], Твіс Брайан, який досліджував процес управління науково-технічними нововведеннями [13]; А. Гальчинський вивчав проблему вибору інноваційної стратегії українських реформ [3], Ілляшенко С.М. розглядав інновації та маркетинг як головні рушійні сили економічного розвитку [8], дослідженням Аньшина В.М. стало питання менеджменту інвестицій та інновацій у малому та венчурному бізнесі [2], Рогоза М.С. вивчав тео-

ретичні аспекти формування моделі стратегічного інноваційного розвитку підприємства [12], та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні динаміки інноваційної активності підприємства, визначенні чинників, що стримують інноваційний розвиток компаній, та пошуку шляхів їх нейтралізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з чинним законодавством, інновації – це «новотворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні 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». Відповідно, «інноваційна

діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [7].

Інноваційна діяльність підприємств здійснюється як за рахунок власних коштів підприємства, так і за підтримки державного бюджету. У даному випадку реалізується державне регулювання інноваційної діяльності.

Поняття «інноваційний потенціал» взаємопов'язане з поняттям «інноваційна активність». Під інноваційною активністю розуміють інтенсивність проведення інноваційних перетворень на підприємстві.



Рис. 1. Державне регулювання інноваційної політики в Україні

Джерело: [6]

Інноваційна активність підприємства залежить не тільки від забезпеченості ресурсами. Багато в чому її визначає організаційна культура, що включає принципи і зобов'язання, на підставі яких розробляється і реалізується стратегія розвитку компанії. Організаційна культура відображає особливості системи менеджменту на підприємстві і повинна бути пристосована для здійснення інноваційної діяльності.

Головним фактором, який відображає інноваційну активність підприємства і впливає на інтенсивність інноваційних процесів на підприємстві, є сприйнятливість керівництва до інновацій. Інноваційність керівництва означає готовність до реалізації змін у господарському механізмі підприємства, схильність до ризику. У зв'язку з невизначеністю, яка завжди є супутником нововведення, керівник повинен бути готовий понести збитки і вміти їх мінімізувати [11, с. 143].

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про інноваційну діяльність», головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції. Основні напрями та принципи державної інноваційної політики наведено на рис. 1.

Інноваційна активність підприємств – це система заходів, що проводить адміністративний апарат компанії, з метою розробки та впровадження інноваційних елементів у процес виробництва та управлінський процес із метою підвищення конкурентоспроможності компанії. Інноваційна активність підприємства сприяє його капіталізації та росту вартості акцій на біржовому ринку. Тобто залучення інвестицій для проведення інноваційних реформ у політиці компанії є необхідною умовою для підвищення конкурентних переваг та розвитку науково-дослідницьких розробок для підприємств як промислового, так і непромислового характеру. Слід зазначити, що інноваційна активність підприємств має тенденцію до скорочення (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка інноваційної активності підприємств у 2000-2014 рр.

Джерело: [6]

Таким чином, динаміка інноваційної активності підприємств у період, що аналізується, є негативною. Загальне скорочення кількості підприємств, що впроваджують інновації, складає 10,5%. Даний показник свідчить про загальмованість розвитку інноваційної підсистеми підприємств, яка характеризується недостатнім рівнем фінансування наукових розробок. Найбільш негативним наслідком даної проблеми стають, як правило, застарілі методи управління персоналом, що тягнуть за собою плінність кадрів, та застарілі засоби виробництва, що призводять до підвищення рівня

браку та, відповідно, зниження якості продукції, що виробляється.

Незважаючи на негативну динаміку інноваційної активності підприємств у відсотковому вираженні, вартісна компонента має, навпаки, позитивну динаміку (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка інноваційної активності підприємств у вартісному вираженні в 2000–2014 рр.

Джерело: [6]

Отже, з рис. 3 слідує, що сукупна динаміка інноваційної активності підприємств є позитивною. Так, у період 2000–2014 рр. даний показник збільшився у 4,37 рази при одночасному скороченню числа кількості підприємств, що впроваджують інновації.

Одним із головних показників ефективності діяльності підприємства є величина матеріальних витрат на науково-дослідницькі розробки та кількість впроваджених нових технологічних процесів. Динаміку кількості впроваджених нових технологічних процесів та нових видів техніки наведено на рис. 4.

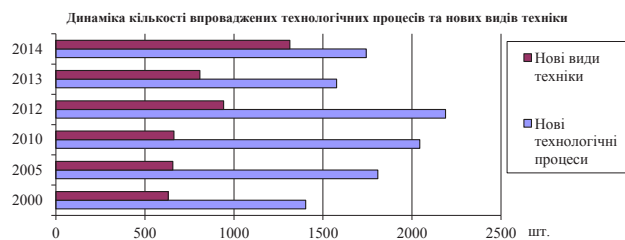


Рис. 4. Динаміка кількості впроваджених технологічних процесів та нових видів техніки в 2000–2014 рр.

Джерело: [6]

З рис. 4 слідує, що кількість впроваджених технологічних процесів у виробництво в 2014 р. порівняно з 2000 р. збільшилася на 24,4%, що свідчить про модернізацію виробництва та ріст витрат на науково-дослідницьку частину функціонування підприємств. Даний показник указує на раціональне використання всіх видів ресурсів, що робить можливим збільшення обсягу й якості продукції та, відповідно, отримання позитивного ефекту від масштабу виробництва. Використання нових видів техніки в процесі діяльності організацій у 2014 р. порівняно з 2000 р. також має позитивну тенденцію. Таким чином, сукупна динаміка впровадження інноваційних продуктів та процесів на підприємствах є позитивною, що свідчить про задовільне здійснення державної інноваційної політики.

Однак цього недостатньо для повноцінного використання інноваційного потенціалу країни. Так, частка фінансування інноваційної компоненти у західних країнах значно вище, ніж в Україні. Міжнародна практика свідчить: якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Потрібно зауважити, що середньоевропейський показник складає 25–35%, а в Китаї

Таблиця 1

## Показники питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у структурі ВВП України в 1996–2014 рр.

Роки	1996	2000	2004	2008	2010	2011	2012	2013	2014
%	1,36	1,16	1,19	0,9	0,9	0,79	0,8	0,81	0,7

Джерело: [6]

сягнув 40%. В Україні зростання ВВП на основі новітніх технологій сягає лише 0,7% [10, с. 35].

Динаміку питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП представлено в табл. 1.

У табл. 1 визначено спадну тенденцію обсягу виконаних науково-дослідницьких робіт, що потребує вдосконалення державної інноваційної політики. Для достовірності подальшого дослідження проведемо регресійний аналіз показника (рис. 5).

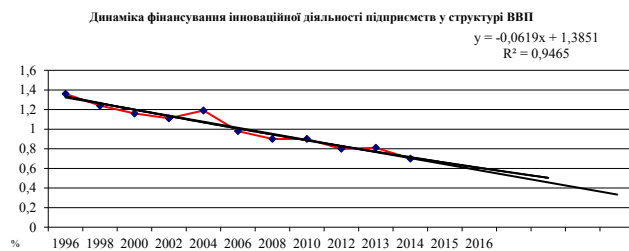


Рис. 5. Динаміка питомої ваги обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП України

Джерело: [6]

На рис. 5 наведено регресійний аналіз із метою прогнозування показників частки фінансування інноваційної діяльності підприємств у структурі ВВП країни на 2015 та 2016 рр. За допомогою лінії тренда визначено коефіцієнт детермінації, який дорівнює 0,9465, що свідчить про високий рівень достовірності прогнозу. З отриманого рівняння регресії розрахуємо числові значення показників частки фінансування на 2015 р.:

$$y = -0,0619x + 1,3851$$

Отримуємо:

$$y = -0,0619 * 12 + 1,3851 = 0,6423$$

Аналогічно розраховуємо досліджуваний показник на 2016 р.:

$$y = 0,0619 * 13 + 1,3851 = 0,5804$$

З отриманих значень слідує, що питома вага обсягу науково-дослідницьких робіт на 2015 та 2016 рр. скоротиться до 0,64% та 0,58%, відповідно.

Таким чином, необхідна активізація інноваційної активності підприємств за допомогою реалізації вдосконаленого механізму державної інноваційної політики.

Оскільки процес реалізації інноваційної політики держави є комплексним, необхідна системна взаємодія різних ланок її здійснення. Чинники стримування та можливі способи їхньої нейтралізації представлено у табл. 2.

Досить важливим питанням є проблема захисту прав інтелектуальної власності. Недосконалість процедури патентного захисту інновацій змушує науковців шукати більш доступні шляхи захисту їхніх наукових досягнень. Існуючі зареєстровані венчурні фонди в Україні здебільшого орієнтовані на будівництво та енергоспоживання. Утім, існує реальна необхідність у залученні інвестицій для промислових підприємств, оскільки сьогодення свідчить, що вони займають найбільшу питому вагу у структурі доходів ВВП.

**Висновки.** Інноваційна активність підприємств має велику кількість бар'єрів, через що виникає дисбаланс між реальною потребою в інноваційних проектах і неможливістю їхнього здійснення через недосконалість вищезазначених систем. Незважаючи на це, проаналізовані показники інноваційності є досить результативними, що вказує на вірно обраний напрям здійснення державної інноваційної політики.

Таблиця 2

## Чинники стримування розвитку інноваційної активності та шляхи їхньої нейтралізації

№ з/р	Чинник, що стримує розвиток інноваційної політики	Спосіб нейтралізації
1.	Недостатнє фінансування інноваційної діяльності	Створення Фонду інноваційного розвитку з децентралізованим бюджетом
2.	Низький рівень науково-технічної взаємодії з міжнародною спільнотою	Сприяння участі та часткова оплата внеску за участь у наукових конференціях, конгресах з інноваційним напрямом діяльності
3.	Невідповідність законодавчих засад фактичним потребам ринку інновацій	Перегляд та редакція законодавчої основи зважаючи на реальні потреби інноваційного ринку для розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу
4.	Відтік наукових кадрів за кордон	Створення умов для плідної праці науковців через надання гідної оплати праці та можливості реалізації інноваційних проектів
5.	Відсутність гідної матеріально-технічної бази	Виділення коштів на придбання модернізованого обладнання, адаптованого до потреб науковців
6.	Недостатня орієнтація підприємств на інноваційний розвиток	1. Надання пільгових умов для реалізації інноваційних проектів 2. Зниження податкового навантаження для підприємств, що впроваджують інновації 3. Підтримка малого та середнього бізнесу через залучення до венчурного фонду 4. Матеріальна підтримка промислових підприємств, що застосовують інноваційні продукти та нові науково-технічні розробки
7.	Зосередження підприємств на короткострокову перспективу	Стабілізація ринку валют, надання податкових пільг для підприємств, що впроваджують інновації, строк окупності яких більше п'яти років
8.	Недостатній рівень інформативності щодо інноваційних проектів	Створення Єдиного фонду інноваційних проектів, де науковці розміщували би інформацію про свої наукові досягнення та розробки, а потенційні інвестори мали б можливість обирати потрібний проект виходячи з існуючих фінансових можливостей

Джерело: [6]

**Список літератури:**

1. Александрова В.П. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності / В.П. Александрова // Проблеми науки. – 2011. – № 1. – С. 22–35.
2. Аньшин В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: [учеб. пособ.] / В.М. Аньшин, С.А. Филин. – М.: Анкил, 2003. – 360 с.
3. Гальчинський В. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К.: Знання, 2012. – 336 с.
4. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж.А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 107–115
5. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [монографія] / М.П. Денисенко [та ін.]; за ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1049 с.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність». – Ст. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
8. Ілляшенко С.М. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / С.М. Ілляшенко. – Суми: Папірус, 2012. – 536 с.
9. Квасницька Р.С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р.С. Квасницька, Н.С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 247–251.
10. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.
11. Микитюк П. Інноваційний розвиток підприємства: [навч. посіб.] / За ред. П.П. Микитюка. – Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. – 224 с.
12. Рогоза М.Є. Теоретичні аспекти формування моделі стратегічного інноваційного розвитку підприємства / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2008. – № 3. – С. 91–96.
13. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.

**Гурова В. А.**

**Корепапова А. В.**

Донецкий национальный университет

## ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАГНАЦИИ

**Резюме**

Исследованы законодательные основы осуществления инновационной деятельности в Украине. Проанализированы основные показатели инновационной активности предприятий в динамике. Проведен анализ удельного веса финансирования инновационной деятельности в структуре ВВП, осуществлен регрессионный анализ. Рассмотрены основные факторы, сдерживающие развитие инновационной составляющей компаний, и предложены пути их нейтрализации.

**Ключевые слова:** инновационная активность, государственная инновационная политика, научно-техническая разработка, инновационный проект, инновационная деятельность.

**Hurova V. A.**

**Korepapkova A. V.**

Donetsk National University

## INNOVATIONAL ENTERPRISES ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC STAGNATIONS

**Summary**

The framework for state regulation of innovation had been discussed. The description of the functioning of the executive bodies of innovation management had been defined. The problems of state regulation of innovation had been researched and the method of neutralization had been proposed.

**Keywords:** government regulation, innovation, legislation, innovative strategy.

УДК 339.137.002.6

**Пилявець В. М.**Вінницький навчально-науковий інститут економіки  
Тернопільського національного економічного університету**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ  
В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Розглянуто ключові моменти формування інформаційної підтримки забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Визначено вплив складових організаційного потенціалу забезпечення конкурентоспроможності на ефективність їхнього використання. У результаті дослідження сформовано цикл формування конкурентоспроможності

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, інформаційне забезпечення, організаційний потенціал.

**Постановка проблеми.** У формуванні організаційного потенціалу виробничих підприємств та його використанні особлива роль належить комунікаційним зв'язкам та інформаційним ресурсам. Саме вони забезпечують формотворчу складову прийняття ефективних рішень для створення раціональної структури ресурсного потенціалу за умов постійних соціально-економічних змін. Підтримка управлінських рішень в інформаційному середовищі взаємозв'язана з наявними управлінськими ресурсами та базується на застосуванні внутрішніх резервів щодо їхнього ефективного обліку та розподілу. При цьому на управлінському рівні суттєво відрізняються вимоги до надійності, якості та форми подання інформаційних відомостей залежно від особистісних і професійних характеристик виконавців у сфері менеджменту. Основна підтримка організаційних рішень при формуванні потенціалу внутрішньої системи інформації належить підтримці рішень щодо взаємодії та координації різних складових ресурсного потенціалу, оптимізації внутрішньої побудови та результативності взаємодії структурних елементів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань взаємодії елементів у системі забезпечення конкурентоспроможності присвятили свої праці Драган О.І., Піддубна Л.І., Тарнавська Н.П., Фатхутдінов Р.А., які розглядали питання конкуренції і конкурентоздатності, властивості конкретної продукції і конкуруючих товарів.

**Виділення невиділених раніше частин загальної проблеми.** Багато різноманітних аспектів питання формуванні організаційного потенціалу залишаються недостатньо розкритими і потребують більш глибокого вивчення. Це пов'язано з тим, що наразі створюються нові умови функціонування товарних ринків і забезпечення конкурентоспроможності.

**Метою статті** полягає у вивченні особливостей впливу взаємодії окремих елементів у системі забезпечення конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки інформація виступає основним елементом функціональної системи управління, відповідно, узгодження управлінських рішень уможливорює набуття товаровиробниками конкурентних переваг і знижує рівень фінансового ризику при здійсненні господарської діяльності, таким чином підтверджуючи надійність застосованої інформації.

Як джерело знань інформація застосовується в процесі виготовлення високотехнологічної продукції, що здійснює вплив на виготовлення інноваційних її видів та прискорює впровадження досягнень науково-технічного прогресу в систему виробництва товарів та надання послуг.

Формування сприятливого інформаційного простору на основі різнонаправлених (централізованого й децентралізованого) інформаційних потоків набуває вирішального значення в умовах глобалізованого середовища. На нашу думку, централізована система інформаційного забезпечення направлена на створення загальнодержавного інформаційного простору через комп'ютерні бази даних та електронні мережі. Система децентралізованих інформаційних потоків орієнтується на державні організаційні структури, приватні підприємства та їхні запити щодо створення електронних розробок, програмних продуктів, методів обробки інформації та їхнього технічного забезпечення [3, с. 122].

На своєчасність та ефективність прийнятих рішень щодо застосування технічних інновацій суттєвий вплив чинить швидкість збору та обробки інформаційних ресурсів, їхній аналіз та перерозподіл. Формування вихідної інформації на певному етапі реалізації інноваційного процесу вимагає створення вхідної інформаційної бази, а похідна та результативна інформація є базовою для побудови наступного рішення.

Швидкий доступ до інформаційних ресурсів досягається завдяки сучасним електронним технологіям у сфері користування ЕОМ, що забезпечується шляхом створення різноманітних інформаційних систем та цілеспрямованим обміном інформаційними відомостями.

Ефективне господарювання в сучасних ринкових умовах, вирішення специфічних завдань у сфері виробництва досягається завдяки інноваційній діяльності товаровиробників із застосуванням новітніх досягнень інформаційного забезпечення, що відображає структуру їхньої функціональної побудови. Важливим елементом такої діяльності є використання оперативних методів збору, обробки та аналітичного опрацювання необхідних інформаційних ресурсів [6, с. 108].

Процес формування системи інформаційного забезпечення інноваційного розвитку можна розділити на кілька етапів. У кожному конкретному випадку порядок і тривалість їх здійснення залежать від специфічних особливостей сфери застосування. Для окремої галузі виробництва основними етапами його реалізації є: визначення цілей розвитку; організаційно-управлінське забезпечення; структурне наповнення інформаційної системи; створення комунікаційних зв'язків; системи документообігу та ін.

Вимоги до інформації, пропонованої на різних етапах інноваційного розвитку, а також тип і характер інформації, що підтримує цей процес, можуть бути різними. Так, на першому етапі при

постановці цілей розвитку провідну роль відіграють дані зовнішнього характеру: динаміка розвитку економічної системи як у цілому, так і в контексті функціонування конкретних ринків, тенденції формування конкурентного середовища, кон'юнктурні зміни тощо. Внутрішній характер інформаційного забезпечення базується на основі даних щодо характеру та стану виробництва в динаміці, даних про стан кадрової політики, циклічності виробничого процесу.

Розподіл функцій і повноважень у системі управління також не може здійснюватися без інформаційної підтримки. Окремі елементи системи управління мають не лише визначену сукупність повноважень та розподіл обов'язків, але й формують інформаційні потоки та визначають рольове наповнення інформаційної системи підприємства. Таким чином, інформаційне навантаження на ланки має бути адекватним покладеним на нього повноваженням.

На третьому етапі здійснюється розподіл повноважень за окремими виконавцями в ланцюгу ієрархії управління, через який виражається інформаційне живлення системи. Сутність даного процесу відображається у формуванні системи, покликаної забезпечити документообіг на зовнішньому та внутрішньому рівнях. Така послідовність дій уможливорює ефективність управлінських рішень в сфері впровадження інновацій.

На четвертому етапі відбувається збагачення інформаційної системи новими показниками, що характеризують інноваційну діяльність організації в цілому і окремих її ланок; визначається рівень гнучкості і пристосованості до ринкових змін.

Наповнення інформаційної системи показниками ефективності та результативності відбувається на п'ятому етапі формування системи інформаційного забезпечення інноваційного розвитку. Передусім мається на увазі визначення рівня рентабельності виробництва та реалізації інновацій, окупності проведених досліджень, здійснених науково-практичних розробок та ефективності витрат на рекламну та збутову діяльність.

Перерозподіл інформаційних ресурсів між різними рівнями може супроводжуватися централізацією (на етапі зростання) або децентралізацією (на етапі зрілості) життєвого циклу новації.

У системі інформаційного забезпечення господарюючих суб'єктів нині потребують нагального вирішення такі питання:

- розробка та застосування новітніх інформаційних технологій;
- структуризація та підвищення якості застосованої інформації;
- підбір новітніх технологій збору, обробки та систематизації інформаційних даних;
- підвищення організаційно-економічних можливостей щодо навчання високопрофесійних спеціалістів в сфері інформатизації;
- удосконалення мережі збору, передачі та розповсюдження інформаційних ресурсів;
- розвиток науково-дослідної інформаційної інфраструктури.

Інформатизація в галузі управління економічними змінами та виробничими процесами загалом і трудовими відносинами зокрема насамперед спрямована на підвищення продуктивності праці через оптимізацію співвідношення в системі «вартість – виробництво» й підвищення професійного рівня фахівців, що залучені до процесу управління.

Використання новітніх технологій у сфері інформатизації і електронно-обчислювальних технічних засобів та інноваційних комунікаційних зв'язків у галузях економіки передбачає застосування різноманітних методів – від опрацювання нескладних функцій службового зв'язку і до системного ведення аналітичної роботи та підтримки багаторівневих завдань у сфері управління.

У сучасних умовах одним із найперспективніших шляхів залучення новітніх інформаційних технологій є розробка і використання в управлінських процесах систем інформаційного забезпечення нового покоління, що спрямовані на розподіл та опрацювання великого масштабу даних, створювання мережі обчислювальних центрів, систем експертної оцінки, інформаційної підтримки в процесі прийняття рішень, повної автоматизації робочих місць у сфері планової та координаційної діяльності.

Інформаційні потоки науково-технічних даних, які виходять із наукових центрів та проходять на своєму шляху виробничу нішу, трансформуються в матеріальні потоки, відповідно, створюється вихідна продукція. у подальшому відбувається традиційний товарорух, де частина продукції надходить до споживача, а інша частина – спрямовується на подальше зберігання, доробку, транспортування, а також надходить до збутових мереж підприємств і підлягає реалізації. Управління такими потоками в межах корпоративної побудови

Таблиця 1

**Вплив складових організаційного потенціалу забезпечення конкурентоспроможності на ефективність їхнього використання**

Складова	Виробничого потенціалу	Ресурсного потенціалу	Ринкового потенціалу	Кадрового потенціалу
Ефективність				
Виробничого потенціалу		Витрати ресурсів на одиницю нової продукції порівняно з витратами на одиницю освоєної продукції за середньогалузевими показниками	Співвідношення ринкового і виробничого потенціалів	Продуктивність праці
Ресурсного потенціалу	Порівняльна прибутковість від залучення одиниці ресурсу у виробництво нової продукції порівняно з іншими галузями		Порівняльна ефективність використання даного ресурсу у продукції порівняно з іншими видами	Частка браку. Відходи при обробці сировини
Ринкового потенціалу	Рівень конкурентоспроможності	Дефіцит ресурсів		Рівень задоволення споживачів
Кадрового потенціалу	Рівень задоволення працюючих	Частка ресурсів, витрачена на виробничий брак	Співвідношення темпів приросту (падіння) обсягів збуту і зростання (зниження) місткості ринку	

системи доцільно здійснювати за допомогою логістичної служби, що є одним із джерел по зменшенню витрат.

Особливості взаємодії ряду окремих елементів у системі формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності дозволяє виділити певну групу показників для оцінки ефективності їхнього використання (табл. 1).

Так, при формуванні організаційного потенціалу стан потенціалу ресурсів може залежати від організаційних механізмів і конкретних важелів впливу на ресурси. Такі залежності спостерігаються й в організаційному потенціалі (організаційний потенціал складають управлінський потенціал і організаційний клімат).

Основу організаційного потенціалу складає організаційний ресурс її керівників – функція по-

вноважень, влади, лідерських властивостей, використовуюваного стилю управління та ціннісних установок. Сукупність таких складових організаційного ресурсу в загальному випадку може представляти інтегровану суму ресурсів керівництва (для досягнення цілей організації).

Необхідно відзначити, що стан потенціалу організації на різних етапах життєвого циклу відрізняється, незважаючи на загальні для всіх проявах нестабільності. Так, у період народження організації ключовим фактором, що забезпечує можливість її переходу в стадію зростання, є усвідомлення свого потенціалу. На цьому етапі необхідно закріпитися на ринку, оскільки саме ринкові фактори є визначальними для її подальшого існування.

Найчастіше до закінчення періоду створення організація відчуває певні обмеження в освоєнні своїх ринкових можливостей, тому перехід на наступний етап можливо здійснити шляхом пошуку нових ринків, які нададуть поштовх до зростання ефективності використання ресурсів.

Збір, аналіз й оцінка достовірності даних про стан зовнішнього середовища підтримують рішення, пов'язані з розробкою стратегічних планів, коригуванням структури потенціалу ресурсів на етапах життєвого циклу організації та зміною організаційного клімату.

Використання створених на цьому етапі ринкових можливостей має обмеження, оскільки відбувається пошук внутрішніх резервів для використання досвіду щодо забезпечення розвитку. Удосконалення технологій виробництва, підвищення якості продукції, реструктуризація, запровадження нових управлінських технологій створюють основу для входження в етап зрілості.

Зрілість організації характеризується значно меншим зовнішнім ростом, але може тривати протягом більш тривалих часових проміжків. Слідом за станом, який характеризується як межа експлуатації внутрішніх можливостей, не завжди настає занепад, організація може почати новий цикл, що, своєю чергою, викличе потребу в повній перебудові системи управління, виходу на новий ринок, тобто, по суті, зумовить потребу формування нового потенціалу.

Процес формування конкурентоспроможності можна розділити на кілька етапів. У кожному конкретному випадку порядок їхнього здійснення, тривалість кожного етапу можуть істотно відрізнятися, але в загальному вигляді цей процес може бути представлений наступним чином (рис. 2).

Наслідком перших двох етапів є коригування організаційних комунікацій й можлива зміна інформаційного простору. Для здійснення нових функцій менеджера необхідна інформація, а її отримання пов'язане з новими контактами, котрі можуть змінити сформовану систему комунікацій. Перерозподіл інформаційних ресурсів між рівнями може супроводжуватися централізацією (на етапі зростання) або децентралізацією (на етапі зрілості) повноважень.



Рис. 1. Цикл формування конкурентоспроможності організації

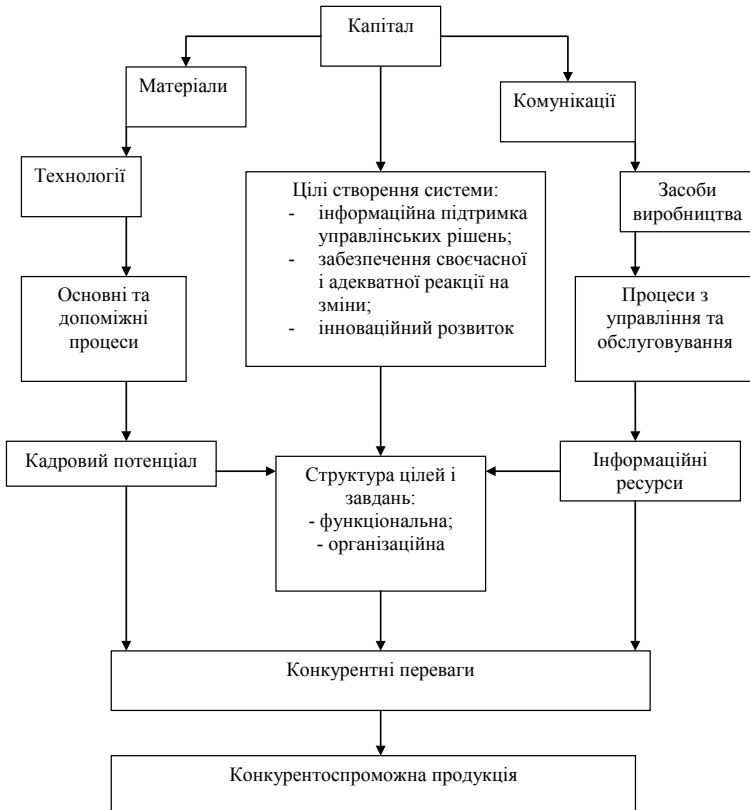


Рис. 2. Базові елементи формування інформаційної системи організаційного потенціалу



Вимоги до інформації, а також тип і характер інформації, яка підтримує цей процес, можуть бути різноманітні (рис. 2). Так, на першому етапі при постановці цілей провідну роль відіграють дані зовнішнього характеру: тенденції розвитку економіки в цілому та конкретних ринків, стан конкурентного середовища, динаміка платоспроможного попиту й інформація внутрішнього характеру: дані про стан виробничого та кадрового потенціалу, продукції, що випускається, та інші особливо важливі при виробленні критеріїв оцінки ступеня досягнення цілей.

Другий етап, на якому відбувається розподіл функцій і повноважень у системі управління, також не може здійснюватися без інформаційної підтримки. Кожна ланка системи управління отримує не тільки певний баланс повноважень і відповідальності, але й інформаційних потоків і ролей в інформаційній системі організації. Таким чином, із метою недопущення перевантаження структурних ланок інформаційне навантаження на них повинне бути розподілено адекватно їхнім повноваженням.

Третій етап формально закріплює інформаційні ролі за ланками системи управління, що має частково формалізувати інформаційну систему організації. Цей етап полягає у створенні системи внутрішнього та зовнішнього документообігу, який повинен підтримувати систему розробки і прийняття управлінських рішень.

На четвертому етапі відбувається збагачення інформаційної системи новими показниками, що характеризують діяльність організації в цілому і окремих її ланок. Наприклад, підприємство, яке

функціонує в гнучкому конкурентному середовищі, може особливу увагу приділяти асортименту продукції, у цьому випадку такі показники, як час уведення в масове виробництво нових виробів або частка новинок у загальному обсязі збуту продукції є для нього надзвичайно важливими для оцінки гнучкості та пристосованості до ринкових змін.

На п'ятому етапі також відбувається доповнення створеної інформаційної системи новими показниками, це показники ефективності та результативності різного роду: окупності науково-практичних досліджень і розробок, рентабельності виробництва і продажів нових виробів, ефективності рекламних витрат і витрат на просування продукції.

У підсумку формування інформаційної системи організаційного потенціалу спрямовано на підтримання конкурентоспроможності та об'єднує технологію, засоби і методи їхньої реалізації та формує основу побудови організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності продукції.

**Висновки.** Ефективне функціонування організаційної структури в умовах конкурентного середовища базується на організації взаємозв'язків між такими складовими, як правова та інформаційна інфраструктура, спеціалізовані інноваційні центри та фінансові інститути, що сприяють стимулюванню науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в інтересах розвитку промисловості та регулювання процесів передачі результатів досліджень у середовище їхнього використання та направлені на вирішення завдань із прискорення формування інноваційного бізнес-середовища.

#### Список літератури:

1. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: [монографія] / О.І. Драган. – К.: ДАКІМ, 2006. – 160 с.
2. Іванов Ю.Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 384 с.
3. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: [монографія] / Л.І. Піддубна. – Харків: ІНЖЕК, 2007. – 368 с.
4. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
5. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 311 с.

#### Пилявец В. М.

Винницький учебно-научный институт экономики  
Тернопольского национального экономического университета

#### ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

##### Резюме

Рассмотрены ключевые моменты формирования информационной поддержки обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий. Обобщены основные этапы информационной поддержки на различных этапах инновационного развития. В результате исследования сформирован цикл формирования конкурентоспособности организации.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, информационное обеспечение, организационный потенциал.

**Pyliavets V. M.**

Vinnitsia Educational-Scientific Institute of Economics  
Ternopil National Economic University

## INFORMATIONAL SUPPORT OF SYSTEM FORMATION IN THE SYSTEM OF COMPETITIVENESS PROVIDING

### Summary

In the article the key moments are regarded concerning the formation of the informational support of providing the home enterprises competitiveness. The author summarized the main stages of the informational support at different stages of innovative development. It is maintained the peculiarities of separate elements interaction within the mechanism of the competitiveness providing that allows distinguishing the group of the indicators to evaluate their efficient use. As a result of the research the cycle of the formation the organizational competitiveness is formed up.

**Keywords:** competition, competitiveness, informational support, organizational potential.

УДК 631.15.017.3

**Плотнікова М. Ф.**

Житомирський національний агроекологічний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Установлено, що самовдосконалення систем – головна мета їхнього існування. Розвиток є обов'язковим елементом існування систем, що являють собою неперервний рух, еволюцію простору і структур у ньому. Людина та простір (територія) як живі системи, що розвиваються, нерозривно пов'язані з процесом самовдосконалення. Людина, змінюючи себе, змінює середовище свого існування. Життєдіяльність людини можлива лише в гармонії з природою, що досягається завдяки природодоцільній безвідходній життєдіяльності, цілісному біоадекватному підходу до освіти та виховання, веденню органічного землеробства і пермакультурного дизайну.

**Ключові слова:** інвестиції, інновації, системи менеджменту, територіальний розвиток, сільський розвиток.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан територій України характеризується не лише значними структурними, функціональними та пов'язаними з ними демографічними проблемами, він також відзначається значним потенціалом до розвитку підприємницької та інших видів діяльності. Водночас реалізація цього потенціалу є неможливою без ґрунтового дослідження проблем і перспектив економічного розвитку як повноцінної та потребуючої активної підтримки складової регіональної економіки, що є не лише місцем виробництва продукції, але й територією проживання та отримання доходів населення держави. Якщо в розвинутих країнах рівень життя населення постійно підвищується внаслідок відповідної державної політики, особливо це стосується територій з ускладненими умовами проживання та ведення господарської діяльності, то в Україні в цьому відношенні зберігається ціла низка гострих проблем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Унаслідок багатьох об'єктивних причин території України характеризуються монофункціональністю, що концентрується навколо товарного виробництва, як основного виду діяльності та джерела доходів лівової частки мешканців. Указані особливості знаходять своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних дослідників. Зокрема, О.В. Скидан вивчає аспекти державотворчої діяльності з позицій формування національної продовольчої політики [1–2]. Диверсифікація та економічна безпека виробництва є сферою інтересів переважної більшості дослідників, зокрема В.І. Ткачука [3]. Окрім виробничих моментів, автори відзначають відсутність альтернативи то-

варному виробництву внаслідок низької щільності населення, недостатнього рівня підтримки підприємницьких ініціатив та джерел інвестиційного забезпечення, незадовільного рівня розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, відсутності доступних можливостей професійної підготовки, недоступністю інформаційного забезпечення щодо альтернативних видів діяльності тощо [4–5]. Унаслідок цього посилюються міграційні процеси, зокрема за кордон, знижуючи наявну частку населення працездатного віку, а також збільшуючи навантаження на наявну інфраструктуру в промислових центрах. Указані процеси характерні для багатьох країн світу, що відмічається низкою дослідників [6]. Водночас потрібно зауважити, що значна кількість економічно активного населення здійснює діяльність у сфері виробництва на присадибних ділянках та надання послуг в екологічних та родових поселеннях, уникаючи низки соціально-економічних проблем у містах, беручи відповідальність за своє життя та життя своїх близьких та з метою забезпечення власних потреб [7–10]. Останнє формує передумови альтернативного підходу у виборі видів економічної діяльності та джерел отримання доходів. На думку низки науковців, саме екологічність та багатофункціональність розвитку територій сприяють їхньому відродженню та формуванню засад продовольчої, економічної безпеки та сталому розвитку, що завдяки відповідним державним механізмам підтримки та сприяння перетворять регіони на максимально сприятливі системами з ідентичними можливостями особистого фізичного й духовного зростання [11–13].

Таблиця 1

**Класифікація основних видів (форм) розвитку**

Класифікаційна ознака	Види (форми) розвитку
1) за масштабом	глобальний, наднаціональний, національний, регіональний, локальний
2) за територією	світовий, міжнародний, національний, регіональний
3) залежно від змін	організаційний, техніко-технологічний, соціальний, економічний
4) залежно від характеру змін	спрямований, циклічний, спіралевидний
5) залежно від динаміки змін	поміrkований (еволюційний), нерівномірний (революційний)
6) залежно від тенденцій змін	лінійний, функціональний, несистемний
7) за рівнем визначеності	прогнозований, непередбачуваний (випадковий)
8) за якістю змін	екстенсивний (кількісний), інтенсивний (якісний)
9) за рівнем керуваності	керований, спонтанний (некерований)
10) залежно від реалізованої стратегії	адаптивний, реактивний, випереджаючий (превентивний)
11) залежно від складності змін	поелементний, інтегральний, системний
12) за цілями змін (за сферою спрямованості)	політико-правовий, науково-технічний, економічний, екологічний, інформаційний, культурний, соціальний тощо
13) залежно від темпів змін	простий, розширений
14) за швидкістю реалізації	висока швидкість зростання, середня, низька
15) за чисельністю учасників	індивідуальний, груповий, загальний
16) за ступенем залучення потенціалу	використовується повністю та ефективно, використовується неповністю та неефективно, невикористовується

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У світлі вищесказаного диверсифікація видів економічної діяльності в межах різних регіонів покликана знизити рівень бідності та забезпечити максимально можливу кількість населення якісним, чистим поживним продовольством, здоров'ям та джерелом доходів. Фактично будь-яка територія має потенціал до значної кількості видів діяльності, і при правильному його використанні та додатковій підтримці (інвестиційній, фінансовій, інфраструктурній чи інформаційній) вона може розвинути в самодостатній комплекс, де поява та розвиток одних видів підприємництва призведе до створення інших, тим самим створюючи передумови до постійної соціально-економічної еволюції місцевості. При цьому одним із пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства потрібно визначити виробництво органічної продукції (потреба в якій набуває все більших обсягів в економічно розвинутих країнах), безвідходну життєдіяльність (у тому числі використання відновлюваних джерел енергії), біоадекватні підходи до виховання та освіти (ноосферна освіта), розвиток «зеленої економіки» (у тому числі зеленого, сільського, екологічного туризму, відродження ремесел, кооперативної практики господарювання тощо) з метою забезпечення сталого розвитку територій, формування продовольчої та економічної безпеки, відновлення і примноження національного історико-культурного спадщини. Ураховуючи необхідність реформування структури зайнятості, багатofункціональна модель розвитку є альтернативою технократичному підходу внаслідок здатності долати кризові явища в економіці без додаткових бюджетних витрат. Значний потенціал щодо застосування методів та механізмів стимулювання регіонального розвитку є інструментом гармонізації соціально-економічного стану, що потребує поглибленого вивчення.

**Мета статті** полягає в пошуку та обґрунтуванні напрямів і механізмів відродження територій на основі їхнього сталого розвитку і самозабезпечення соціально-економічної та екологічної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Головна мета існування будь-якої форми буття – удосконалення, прогрес, розвиток у тих станах, що йому надані як механізми руху. Розвиток як іманентний процес руху матерії, енергії, свідомості та ідеальних об'єктів у своїй основі передбачає джерелом руху сам об'єкт. Розвиток як явище являє собою внутрішню якісну й кількісну зміну сутності об'єкта внаслідок трансформації сукупності функціональних зв'язків елементів, що його складають, унаслідок впливу на об'єкт внутрішнього та зовнішнього середовищ (перетворення об'єкта внаслідок тенденції протиріч) [14]. Відповідно до Концепції нової соціоекономіки, розвиток незворотній цілеспрямований закономірний процес якісної зміни об'єкта в часі – перехід від старого до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [15–16]. Таким чином, спрямованість і можливість розвитку визначають час – поза часом цей процес не реалізується. Класифікація проявів можливого розвитку дозволяє виділити еволюційну і революційну його форми (еволюційна форма характерна для поступальних якісних та кількісних змін, тоді як революційна – стрибкоподібних переходів від одного стану до іншого (табл. 1).

Індивіди є найнижчим щаблем розвитку (порівняно з просторовими об'єктами), водночас саме вони є стартовим майданчиком для розвитку інших систем і знаходяться в тісному взаємозв'язку з навколишнім простором. Системи, у тому числі людина, простір тощо, розвиваються за законами Бога, Природи, Всесвіту (те, що ним не підкорюється – гине). При цьому призупинення розвитку та бездіяльність також є процесами деградації, наприклад наслідок догматизму й консерватизму. Основними принципами, що визначають наявність розвитку як такого є (динаміки): 1) багаторівнева об'єктивна реальність єдності енергій простору та часу різної полярності, інтенсивності та частоти вібрацій цілого; 2) множинність, компліментарність та універсальність реалізації функцій та задач, що підтверджує її доцільність відповідно до умов існування Всесвіту; 3) наявність енерге-

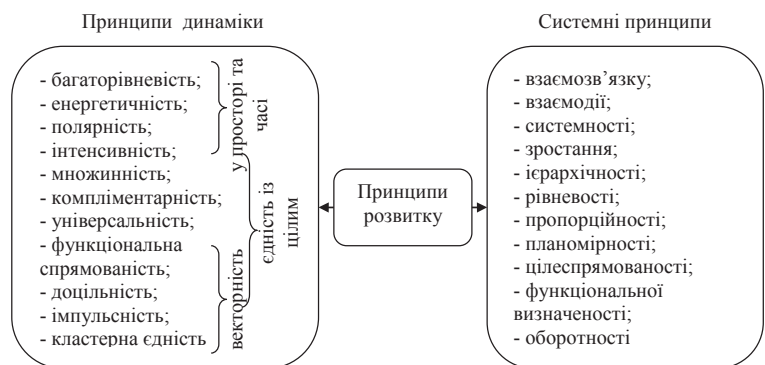


Рис. 1. Принципи розвитку

тичного імпульсу – кластеру енергії щодо визначеного вектору розвитку (рис. 1).

До системних принципів розвитку можна віднести принципи взаємозв'язку та взаємодії, системності, зростання, взаємного включення (ієрархічності), рівності, пропорційності, планованості, цілеспрямованості, функціональної визначеності (саме якість розвитку задає його функціональну складову), оборотності (наявним є двоїстий характер процесів, що протікають, із позицій вектору спрямування, наприклад розвиток та деградація, хаос та гармонія, групування та відокремленість, об'єднання та роз'єднання тощо). Базовими характеристиками, що визначають рівень розвитку, є параметричність (зовнішні габарити), енергопотенціал та потужність змін об'єкта. Так, зосередження в певному об'ємі простору великої кількості високої енергії із потужним потенціалом якісно змінює просторову основу, відкриваючи її нові здібності та властивості [17]. Аналогічною є ситуація щодо систем «Людина», «Родина», «Громада», «Суспільство», «Поселення», «Район», «Область», «Країна» тощо.

Подібно до того, як згупчення думок про явище чи процес (колективне мислення) формує егрегор, який наповнює ментальний простір, пробуджуючи відповідне самоусвідомлення, що змушує простір прогресувати, так і трансформація простору підштовхує суб'єкти до відповідних змін, визначаючи взаємозалежність просторово-соціальної системи «Людина – Простір», що фактично тотожна системі «Людина – Природа». Невід'ємність впливів Людини на навколишній простір визначає напрям руху (розвитку) цієї системи. Водночас однозначним лишається вплив простору й умов, що він надає, для розвитку людини чи громади. Простір призначений для розміщення та виховання в собі різних форм буття, тому його створенню передують мета, що визначає його якісну насиченість. Останнє окреслює технологію майбутніх процесів у ньому, типи й конструкції форм буття, що взаємоузгоджені між собою головною метою. Удосконалення простору відбувається за рахунок: 1) функцій управління й підпорядкування форм, розміщених у його об'ємі; 2) функцій власної побудови; 3) розвитку форм та процесів, що знаходяться в ньому. Сам простір у процесі еволюції стає багатовимірним й набуває здатності розвиватися як усередині об'єму, так і ззовні нескінченно. Прикладом таких змін є вплив рівня та якості наданої освіти. Освіта та виховання

є фундаментальними формами пізнання буття й стратегічними соціальними суб'єктами розвитку. Домінантами сучасної освіти є потреба її удосконалення в напрямі зорієнтованості на особистісно-детерміновані та планетарно-космічні задачі на базі систематичної методології, побудованої на основі Законів Всесвіту та Загальних законів людського суспільства, Загальних законів пізнання й спеціальних законів освіти. Останні базуються на планетарно-космічному світогляді генетичної єдності системи «Світ – Людина – Суспільство», законах здорового розвитку, законах психіки людини, природодоцільних методах викладання, руху до екологічного розвитку й трансформації мислення на основі цілісного ноосферного виховання та освіти. Адже знання – це сило-вольне представлення дійсності [18]. Із позиції розвитку особистості найбільш повно себе розкриває ноосферний підхід в освіті та вихованні. Як біоадекватна методика освіти враховує різні темпи проходження інформації крізь свідомість людини, оптимально враховуючи її природні особливості. Зокрема, практика проведення ноосферного уроку включає такі етапи: 1) сенсорно-моторний (чуттєвий – сприйняття органами чуттів); 2) символічний (образне «згортання» – перекодування й сприйняття інформації мозком); 3) логічний (дискусійно-логічне осмислення інформації, проведення порівняння, оцінювання по аналогії, запам'ятовування); 4) лінгвістичний (акомодація інформації у свідомості завдяки слову-образу, що опрацьовані на 1–3 етапах); 5) моторно-кінетичний (чуттєва акомодація інформації в свідомості завдяки руху-образу, що опрацьований на 1–4 етапах); 6) архівування (збереження образів чуттєво-логічної інформації й рухомої реакції – інтеграція довгострокової та короткострокової пам'яті у структурах головного мозку); 7) застосування набутих знань у житті, що активно сприймаються свідомістю, гармонізують роботу обох півкуль головного мозку та активізують творчість [19, с. 34]. Розвиток убачаємо розглядати в якості процесу, що включає підвищення ефективності використання потужності наявних ресурсів, зокрема моральних й світоглядних, а також інших, що є в наявності в людини. Щодо територіального розвитку, то ознаками його деградації (рис. 2) є хрематична плеонаксія – надмірна зосередженість у господарюванні та життєдіяльності на виключному збагаченні, контролі та владі, що виключають духовно-моральну цінність індивіда як світоглядного елемента структури особистості [20].

На відміну від хрематичної природи доцільні підходи у виробництві та життєдіяльності, особистісно-детермінована орієнтація мозку й планетарно-космічна орієнтація щодо вирішення задач людства, систематична й пряма участь у забезпеченні стратегічного стійкого розвитку є основами розвитку й реалізації його багатовимірного та багатофункціонального характеру. Результатом становлення багатофункціонального регіонального розвитку є стан території, що характеризується наявністю таких складових, як:

1) екологічний імператив як принцип об'єктивної необхідності морального розвитку людини та суспільства із взаємодією з природою;

2) природно-генетичне, гармонійне, цілісне, універсальне, перспективно-орі-

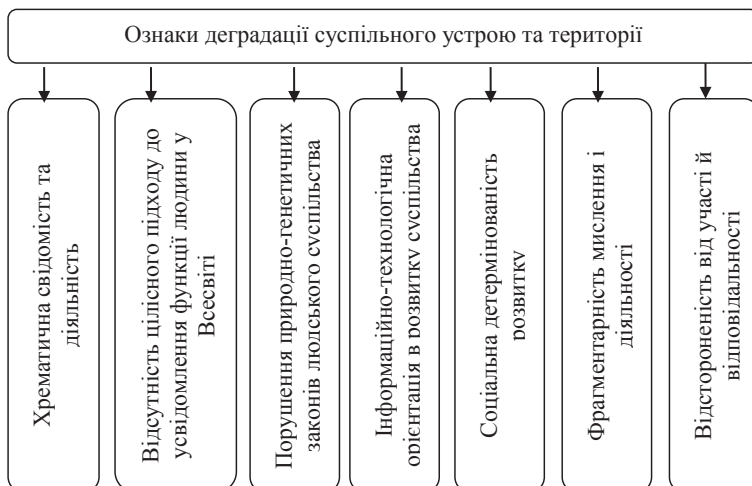


Рис. 2. Ознаки деградації суспільного устрою та території

ентоване мислення переважної більшості людей, що проживають на території;

3) наявність здорового, працездатного творчого, динамічно та екологічно мислячого населення;

4) розширення можливостей (потенціалу) території внаслідок посилення гармонізації та взаємодії між елементами системи «біосфера – соціум» у напрямі біосферної сумісності завдяки методам цілісного мислення й посилення ролі свідомості та волі індивіда;

5) розширення персональних і соціальних можливостей людини та соціуму через трансформацію негативних проблем у позитивні можливості;

6) екологізація розвитку через усвідомлення людиною своєї біосферної функції й сприяння її реалізації;

7) свідомий вибір на користь екології життя, любові до природи, усвідомлення Законів Світу та Космосу (рис. 3). Для такого підходу характерна аксіологічна і акмеологічна діяльність у групах (високі еталони поведінки і самореалізації).

Міжнародна практика розвитку сільських територій, головним чином, спирається на досвід сільськогосподарської діяльності, формування кооперативних відносин та фермерства (табл. 2). У силу ринкових важелів впливу товарні господарства, прагнучи до максимуму, прискорюють витрати енергоресурсів, підтримують монокультуру, хімічні добрива та засоби захисту рослин, ГМО, що виснажує природне середовище і, як наслідок, створюють передумови для глобальних екологічних проблем. Інтенсивні технології індустріалізації та урбанізації віддаляють людину від природи й сприяють забрудненню планети внаслідок використання пакування (виробничі відходи, що важко розкладаються).

На відміну від товарних натуральні форми господарювання зорієнтовані на рівновагу та гармонізацію відносин із

навколишнім середовищем, породжують екосистемні зв'язки, тяжіють до органічного землеробства та пермакультури, тобто мають передумови для сприятливого впливу на природу. Для них властивим є взаємодія людини із землею та іншими елементами природи й підтримка біологічного різноманіття. Небажаним є як перевиробництво, так і дефіцит.

Згідно з законодавством, кожен громадянин України може отримати до 2 га землі (для жителів сільської місцевості в Республіці Білорусь – до 1 га, у Російській Федерації – залежно від адміністративної одиниці від 1 до 20 га) для ведення особистого селянського (в Республіці Білорусь – присадибного) господарства, продукція отримана в якому не оподатковується. Одноосібні або сімейні структури є в значній мірі обмеженими в ресурсах та не повною мірою задовольняють потреби господарств та населення в товарах і послугах, що змушує останніх шукати резервів додаткового залучення капіталу. Альтернативою зазначеним одноосібним та/або сімейним формам господарювання та життєдіяльності є організація та функ-

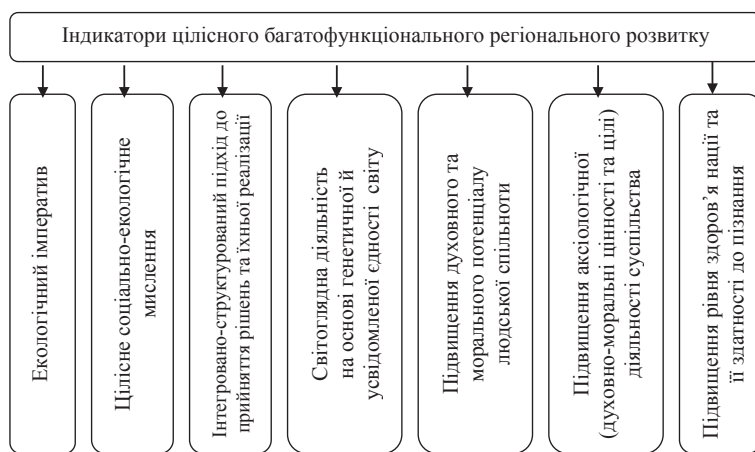


Рис. 3. Індикатори цілісного багатofункціонального регіонального розвитку

Таблиця 2

Класифікація основних видів (форм) розвитку територіальних суб'єктів

Класифікаційна ознака	Організаційно-правові форми на сільських територіях				
	Фермерське господарство / Країни Європи та Америки	Обслуговуючий кооператив / Країни Європи та Америки	Екологічні поселення / Країни Європи	Кіббуц (комуна) / Ізраїль	Родові поселення / Країни пострадянського простору
Власність на землю та засоби виробництва	Приватна та / або на умовах оренди	Приватна	Приватна	Колективна	Приватна / орендна
Основоположна мета створення	Сільськогосподарське виробництво з метою отримання прибутку	Надання послуг членам кооперативу	Створення моделі суспільства майбутнього, інформаційна діяльність	Підприємницька діяльність із метою отримання прибутку	Об'єднання Роду, гармонізація відносин Людини та Природи
Принципи життєдіяльності та господарювання	Переважно технократичні підходи відповідно до умов ринку	Переважно технократичні підходи відповідно до умов ринку	Екологізація виробництва та життєдіяльності	Переважно технократичні підходи відповідно до умов ринку	Органічне землеробство, безвідходна життєдіяльність, ноосферна освіта та виховання
Розподіл результатів праці	Належить власнику	Відповідно до трудового внеску	Індивідуальний або колективний розподіл	Рівний у всіх учасників	Відповідно до внеску учасника
Залежно від господарської орієнтації (переважно)	Товарні	Товарні	Натуральні	Товарні	Натуральні
Співпраця із зовнішнім середовищем	Значна залежність від постачальників та споживачів	Значна залежність від учасників та керуючої ланки	Значний рівень виробництва товарів та послуг для власного споживання	Прагнення до повної автономії економіки та ідеології	Прагнення до самозабезпеченості з розумінням єдності світу

ціювання екологічних та родових поселень, де співпрацюють односторонні в межах територіальних одиниць. Світовий досвід діяльності екопоселень засвідчує їхній тісний зв'язок із наукою та високими технологіями. Серед переваг екологічних та родових поселень як територіальних утворень найважливішими є наступні:

1) більш перспективним способом товарно-грошових відносин у багатьох країнах світу є практика місцевих валют (або інших еквівалентів у товарообмінних операціях), що стимулюють локальний розвиток [21];

2) авторське право, яке створює ілюзію того, що можна створити винахід і отримувати за нього винагороду все життя, значною мірою стримує науково-технічний розвиток людства, тоді як доступність інформації як ресурсу, що належить колективу (громаді, населенню, людству), спроможна створити передумови для стрімкого суспільного розвитку;

3) практика господарювання та життєдіяльності людства засвідчила перспективність та ефективність колективного вирішення задач порівняно з одноособним підходом. Причому колектив є тим ефективнішим, чим більшими є дисципліна, прихильність до загальних інтересів, самовіддача та самозреченість кожного щодо спільної справи. Тоді як культ особистих свобод роз'єднує громаду та робить її слабкою щодо вирішення значних задач.

Базовими підходами до оцінки ефективності суспільних процесів на території вбачаємо за доцільне врахувати інтегральний характер змін у базових (часткових) показниках. В якості інтегрального показника розглядаємо коефіцієнт фактичного рівня регіонального розвитку ( $k_{ef}$ ), який розраховується за формулою:

$$k_{ef} = \frac{B_{oc}}{\sum_{i=1}^N B_{фс} - \sum_{i=1}^N Z_i}, \quad (1)$$

де  $B_{фс}$  – фактичні сумарні витрати на облаштування соціальної інфраструктури;

$B_{фс}$  – річні витрати на реконструкцію та відтворення об'єктів соціальної та виробничої інфраструктури;

$Z_i$  – фактичні залишки нереалізованої продукції минулих періодів.

У цілому результативність діяльності, спрямованої на регіональний розвиток, пропонується оцінювати індексним методом за рівнем регіонального розвитку ( $R_{cp}$ ) за формулою:

$$R_{cp} = \frac{I_{K_{нас}} * I_{K_{mf}}}{I_{K_e} * I_{K_v}}, \quad (2)$$

де  $K_{нас}$  – індекс чисельності населення, яка повертається на відповідні території для постійного проживання, та кількість дітей, народжених у межах територій;

$I_{K_{mf}}$  – чисельність об'єктів соціальної та виробничої інфраструктур, що знаходяться на території;

$I_{K_{mf}}$  – індекс чисельності об'єктів соціальної та виробничої інфраструктур, що знаходяться на території;

$I_{K_e}$  – індекс витрат на утримання ділянки з метою проведення лісовідновлюваних та меліоративних робіт;

$I_{K_v}$  – індекс кількості об'єктів соціальної та виробничої інфраструктур, що знаходяться на території та не використовуються.

Критеріями ефективності досягнутого рівня стійкості вбачаємо підходи, запропоновані швед-

ським лікарем К.Х. Робертом у концепції Natural Step: недопущення 1) підвищення концентрації речовин, видобутих із земної кори (корисні копалини, нафта, газ тощо); 2) впливу речовин, вироблених людиною (поліхлордефініли, інсектициди, ядерні відходи та інші хімічні речовини та з'єднання, що не зустрічаються в природі); 3) зниження природної здатності флори та фауни до самовідновлення (надлишковий вилов риби, ерозія поверхні ґрунту, вирубування лісів, суттєва зміна рельєфу та інші подібні заходи); 4) систематичного незадоволення людських потреб (життя у злиднях тощо) [22]. Яскравим прикладом реалізації ефективного підходу на локальному та регіональному рівнях є багатофункціональний сільський розвиток як модуль суспільно-екологічних відносин. Багатофункціональний сільський розвиток являє собою прогресуючу структурно-якісну нелінійну зміну системного характеру, яка спрямована на зростання соціально-екологічного та економічного потенціалу території за одночасного посилення взаємодії в суспільстві [23]. Практична реалізація регіонального розвитку здійснюється на підставі рішень Кругу поселень області через їхню легалізацію (розгляд та затвердження) органами державного управління та місцевого саморегулювання на рівні села, району, області. На обласному рівні інструментом упровадження пропонується розглядати Координаційну раду, яка розглядає та схвалює ініціативи на обласному рівні через інститут громадських організацій після відповідних громадських слухань завдяки, зокрема, прозорому механізму отримання землі для організації родової садиби.

**Висновки.** Установлено, що розвиток є обов'язковим елементом існування систем, порушення цього закону призводить до їхньої деградації та загибелі. Під розвитком пропонуємо розуміти невинний рух, еволюцію простору і структур у ньому.

Людина як жива система, що само розвивається, нерозривно пов'язана з процесом самовдосконалення з одночасною зміною середовища свого існування. Гармонізація відносин «Людина – Природа» можлива завдяки механізмам, які формують тісну взаємодію суспільства з природними системами, у тому числі шляхом ведення органічного землеробства і пермакультурного дизайну, що забезпечують споживчі потреби суспільства і сприяють відновленню природно-ресурсного потенціалу середовища на основі природодоцільної безвідходної життєдіяльності, упровадження повновлованих джерел енергії та біоадекватних методик навчання і виховання в силу їхнього цілісного характеру щодо вдосконалення частин і світу.

Практична реалізація системної взаємодії людини і природи на регіональному рівні успішно реалізована в мережі екологічних і родових поселень в Україні та світі. Досвід Житомирської області дозволив створити модель державно-приватного партнерства на основі сформованої Координаційної ради, яка сприяє вирішенню питань територій шляхом злагодженої взаємодії органів влади, місцевого самоврядування, громадських організацій і місцевого населення.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з розвитком механізмів взаємодії інвестора та об'єкта інвестиційної діяльності на рівні територіальних утворень (адміністративно-територіальних одиниць).

**Список літератури:**

1. Скидан О.В. Аграрна політика України в період ринкової трансформації: [монографія] / О.В. Скидан. – Житомир: ЖНАУ, 2008. – 376 с.
2. Скидан О.В. Інституціональні засади формування аграрної політики України: [монографія] / О.В. Скидан. – Житомир: Полісся, 2010. – 308 с.
3. Ткачук В.І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: [монографія] / В.І. Ткачук, О.А. Прокочук, М.І. Яремова. – Житомир: Волинь, 2013. – 276 с.
4. Агробізнес України. Інфографічний довідник. Щорічне видання, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrex.gov.ua/wp-content/uploads/Infografika-silskogo-gospodarstva-Ukrayini-vid-BakerTilly-ta-Latifundist.pdf>.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Меселя-Веселяка; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: ІАЕ, 2012. – 218 с.
6. Paraguassъ, Lidice Almeida Arlego A agricultura urbana como estratégia de sustentabilidade da cidade do salvador, Bahia, Brasil, 2014 [Electronic resource]. – Access mode: [http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/122904/2/DGG\\_AlmeidaArlego\\_RESUMO\\_ESPA%3%91OL.pdf](http://gredos.usal.es/jspui/bitstream/10366/122904/2/DGG_AlmeidaArlego_RESUMO_ESPA%3%91OL.pdf).
7. Christian D.L. Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Communities / D. L. Christian. – Paperback: New Society Publishers, 2003. – 273 p. [Electronic resource]. – Access mode: [https://archive.org/details/fa\\_Creating\\_a\\_Life\\_Together-Practical\\_Tools\\_to\\_Grow\\_Ecovillages\\_and\\_Intentional\\_Com](https://archive.org/details/fa_Creating_a_Life_Together-Practical_Tools_to_Grow_Ecovillages_and_Intentional_Com).
8. Gilman R. The Eco-village Challenge. The challenge of developing a community living in balanced harmony – with itself as well as nature – is tough, but attainable / R. Gilman // Context Institute. Catalyzing a graceful transition to the Planetary Era, 2013 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.context.org/iclib/ic29/gilman1/>.
9. Living in harmony: inspiring stories from ecovillages. Editor: Dalia Vidickiene. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 124 p.
10. Inspiring Stories from Ecovillages: Experiences with Ecological Technologies and Practices. Editors: Ansa Palojarvi, Jarkko Pyysaiainen, Mia Saloranta. Vilnius: BMK Leidykla, 2013. – 120 p.
11. Borodina O. M. Theory, politics and practices of rural development / O.M. Borodina, I.V. Prokopa. – Kiev: Institute of Economics and Forecasting, 2010. – 560 p.
12. Yatsenko O. Methodological instruments of polyfunctional competitiveness evaluation (on the example of agriculture) // USA: The Advanced Science. – November, 2011. – С. 30–35.
13. Plotnikova M. Conceptual Basis for Ukrainian Rural Development / M. Plotnikova // Regional Formation and Development Studies. – № 3. – P. 134–144.
14. Європейський словник філософій: Лексикон неперекладностей. Т.1. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2009. – 576 с.
15. Becker G.S. The Economics of Discrimination. Chicago: Chicago University Press, 1957. – 124 p.
16. Мерфи К. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности / К. Мерфи, Р. Рошер, Ф. Никсон. – М.: Издательство стандартов, 1990. – 231 с.
17. Секлітова Л.А. Человек золотой расы. Т. 2, Ч. 2 / Л.А. Секлітова, Л.Л. Стрельникова. – М.: Амрита, 2012. – 384 с.
18. Dictionnaire de l'informatique. – Paris: Larousse, 1972. – 223 p.
19. Маслова Н.В. Ноосферный переход: от умного к духовному человеку и обществу / Н.В. Маслова. – Севастополь: КАНОН, САИ, 2013. – 176 с.
20. Аристотель. Политика / Аристотель // Сочинения: в 4-х т. Т. 4. – М.: Мысль, 1983. – 456 с.
21. Cato M.S. People powered money: designing, developing & delivering community currencies / M. S. Cato, N. Dodd. – London. – New Economics Foundation, 2015 [Electronic resource]. – Access mode: [http://b3cdn.net/nefoundation/0dba46d13aa81f0fe3\\_zhm62ipns.pdf/](http://b3cdn.net/nefoundation/0dba46d13aa81f0fe3_zhm62ipns.pdf/).
22. The Natural Step. Our framework [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.thenaturalstep.org/our-approach/>.
23. Ecological settlement in Latvia [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.amatciems.lv/rus/ideja.html>.

**Плотникова М. Ф.**

Житомирский национальный агроэкологический университет

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**Резюме**

Установлено, что самосовершенствование систем – главная цель их существования. Развитие является обязательным элементом существования систем, представляет безостановочное движение, эволюцию пространства и структур в нем. Человек и пространство (территория) как живые развивающиеся системы неразрывно связаны с процессом самосовершенствования. Человек, меняя себя, меняет среду своего обитания. Жизнедеятельность человека возможна только в гармонии с природой, которая достигается благодаря природосообразной безотходной жизнедеятельности, целостному биоадекватному подходу к образованию и воспитанию, ведению органического земледелия и пермакультурного дизайна.

**Ключевые слова:** инвестиции, инновации, системы менеджмента, территориальное развитие, сельское развитие.

**Plotnikova M. F.**

Zhytomyr National Agroecological University

**THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF INNOVATIONAL MANAGEMENT SYSTEM FORMATION IN REGIONAL DEVELOPMENT**

**Summary**

The article claims that the improvement of systems – the main purpose of their existence. Development is a mandatory element that characterizes the existence of systems. It is non-stop movement, the evolution of space and structures within it. Each person, when it changes itself, changes their environment. Human activity is only possible in harmony with nature, which is achieved through environmentally friendly waste-free life, bio adequate holistic approach to education and training, maintenance of organic farming and permaculture design.

**Keywords:** investments, innovations, management systems, territorial development, rural development.

## РОЗДІЛ 3

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336

**Братюк В. П.**

Мукачівський державний університет

#### ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ

Розглянуто роль майнового страхування в сучасних умовах, організацію системи страхового захисту, сутність та види майнового страхування в Україні, а також сучасні тенденції ринку страхування майна. Виділено проблеми майнового страхування, надано ряд рекомендацій щодо покращання взаємовідносин при організації страхового захисту на страховому ринку України.

**Ключові слова:** страхування, ринок майнового страхування, види страхування майна, страхові послуги, страхові премії.

**Постановка проблеми.** Вагому частку в історії страхування відведено майновому страхуванню. У сучасних умовах роль і необхідність усебічного розвитку майнового страхування є вкрай важливими, оскільки для відновлення, стабілізації та відшкодування наслідків реалізації прямих та опосередкованих збитків через систему страхування має позитивний макроекономічний результат. Ефективна система страхового забезпечення є основою стабільності відтворювального процесу, досягненням соціальної стабільності, безпеки та виступає гарантом добробуту населення.

Роль майнового страхування в сучасних умовах важко переоцінити, так як страхування є дієвим засобом захисту, за допомогою якого можна мінімізувати негативну дію різноманітних техногенних аварій, природних катастроф і т. д. Саме тому виникає необхідність функціонування та розвитку страхування в нашій державі, яка викликана тим, що воно є ефективним, мотивованим, економічним та доступним засобом захисту майнових інтересів як юридичних, так і фізичних осіб.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання щодо особливостей страхових відносин, а також окремі аспекти майнового страхування України знайшли своє відображення в роботах низки дослідників, серед яких В. Базилевич, К. Базилевич, В. Барановський, К. Воблий, О. Вовчак, Н. Внукова, В. Грушко, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько, С. Осадець, В. Плиса, А. Таркуцяк, Я. Шумелда.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Ураховуючи значимість проведених наукових досліджень, слід зазначити, що питання ефективної, дієвої організації системи страхового захисту відносно галузі майнового страхування України потребує подальших наукових досліджень. Це передусім пояснюється змінами умов функціонування української економіки та необхідністю вирішення проблем, пов'язаних із дією як зовнішніх, так і внутрішніх негативних факторів, а також пошуком заходів забезпечення відносно непередбачуваних подій із негативними наслідками, необхідних для проведення реформ в економіці й соціальній сфері України. Ураховуючи сучасні, на жаль, негативні тенденції та реалії української економіки, вивчення попереднього досвіду допоможе побудувати ефективні відносини, реалізувати новітні підходи у формуванні сучасних страхових послуг і вивести страховий захист та систему забезпечення України на якісно новий рівень.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасних тенденцій ринку страхування майна в Україні, визначенні об'єктивної необхідності страхування майна громадян та юридичних осіб, а також його сутності, принципів та особливостей функціонування в умовах переходу до ринкової економіки, виявленні основних проблем розвитку майнового страхування на сучасному етапі функціонування ринку страхових послуг, а також розробці рекомендацій щодо перспективних напрямів розвитку ринку майнового страхування України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перехід нашої країни до економіки ринкового типу, безперечно, зумовлює зростання потреби у страховому захисті всіх суб'єктів ринкових відносин. Власне, наявність такої потреби та потенційна можливість її забезпечення характеризують ступінь розвитку економіки будь-якої країни. Організація та функціонування ефективної системи захисту інтересів громадян, юридичних осіб, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства на належному рівні неможливе без ефективно працюючого ринку страхових послуг.

Розвиток світової економіки і міжнародних відносин характеризується ускладненням процесу відтворення, поширенням ринкового середовища, зростанням масштабів та розширенням інтернаціоналізації виробництва, зростанням розвитку та поглибленням інтеграційних процесів. Однією з вагомих умов ефективного відтворювального процесу є його безперервність та безперебійність. Ризиковий характер життєдіяльності будь-кого з нас, що супроводжує будь-який економічний процес, зумовлює виникнення системи суспільних відносин (із метою попередження, відновлення, ліквідації та зменшення руйнівних наслідків несприятливих, негативних подій, ризиків), які у своїй сукупності формують зміст економічної категорії страхового захисту.

Сучасні події, що відбуваються у світі, а також і в Україні, посилюють потребу у страховому захисті, зміст якого полягає в акумулюванні та використанні грошових фондів та інших ресурсів страховика для здійснення заходів із попередження, локалізації, відшкодування або зменшення негативного впливу ризиків і компенсації завданих ними матеріальних чи інших збитків. Для виконання комплексу захисних заходів страхового захисту необхідне відчуження у вигляді запасів частини валового внутрішнього продукту для попередження і відшкодування завданих



страховою подією збитків, тобто формування страхового фонду.

При проведенні аналізу різних бачень науковців (В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, В.Й. Плиса) відносно ролі та значення страхування в процесі суспільного відтворення дозволяє виокремити страхування як самостійну економічну категорію, що має свій економічний зміст, який розкривається через характерні функції та принципи страхування [3]. Отже, можемо зазначити, що страхування є необхідною, особливо в сучасних умовах, самостійною економічною категорією, яка відіграє особливу роль у системі економічних відносин та має такі характерні функції:

- ризикуву;
- створення та використання фонду грошових коштів (страхового фонду);
- компенсаційну;
- заощадження коштів;
- інвестиційну;
- репресивну;
- превентивну.

Значна кількість науковців вважають, що визначення страхування як самостійної економічної категорії особливо відчутне за умов перехідної економіки [6]. Подальший розвиток ринкової економіки зумовлює необхідність становлення та формування страхового ринку як особливої сфери економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їхньої купівлі-продажу, устанавлюється ціна на даний товар (страхову послугу, страховий захист). Суб'єктами страхування виступають страховики (фізичні та юридичні особи) і страховальники, кожний з яких має свої функції, специфіку та механізм реалізації економічних інтересів.

Ефективне функціонування страхового ринку відбувається за умови взаємодії його суб'єктів (страховиків, страховальників та посередників) із приводу об'єктів страхування, на які спрямований страховий захист, своєю чергою об'єкти страхування обумовлюють економічні відносини між страховиками та страховальниками на ринку. Об'єктами страхування виступають майнові інтереси страховальника (застрахованої особи), яким може бути завдано шкоди страховою подією, та майнові інтереси, пов'язані з відшкодуванням страховальником заподіяної ним шкоди життю, здоров'ю, майну та майновим інтересам третьої особи.

Дослідження наукової літератури показує, що страхування майна громадян у сучасних умовах є досить складним механізмом, організація та розвиток якого визначаються специфічними умовами відповідних видів страхування, які різняться між механізмом проведення певних організаційних та інших заходів, а також зацікавленістю потенційних страховальників у страховому захисті, їхніми економічними можливостями для укладення договору страхування, фінансовими можливостями, розмірами тарифних ставок тощо [5].

Майнове страхування – галузь страхової діяльності, що не суперечить чинному законодавству України і пов'язане з володінням, користуванням і розпорядженням певного майна страховальника. Майнові інтереси страховальника проявляються при крадіжці, пошкодженні, загибелі, знищенні, затопленні майна та інших негативних випадках. Безперечно, страховий захист поширюється тільки на ті випадки, які мали непередбачений, випадковий характер. У практиці майнового страхування розрізняють різні його види, які, своєю чергою, поділяються на дві великі групи:

- страхування майна юридичних осіб;
- страхування майна громадян.

Страховання майна юридичних осіб включає страхування будівель, споруд, устаткування, транспорту, вантажів і багажу, урожаю, технічних ризиків, фінансових ризиків та інших майнових ризиків.

Оскільки майже кожна фізична особа володіє певним майном, то захист його за допомогою страхування є вкрай необхідним. Страхування майна, що належить громадянам, здійснюється тільки у добровільній формі та містить у собі страхування автомобілів, нерухомості, домашнього майна, майна в господарствах, домашніх тварин та ін.

Економічне призначення майнового страхування полягає в компенсації шкоди, заподіяної страховальнику внаслідок страхового випадку із застрахованим майном. Обсяг відповідальності страховика передбачає виплату страхового відшкодування страховальникові в разі пошкодження або знищення матеріальних цінностей, неотримання страховальником запланованого доходу (прибутку) унаслідок страхових випадків, обумовлених договором страхування.

У сучасній практиці страхування до майнової галузі відносять будь-яке страхування, не пов'язане з особистим страхуванням і страхуванням відповідальності.

Під об'єктами страхування фізичних осіб розуміються предмети домашньої обстановки, ужитку і споживання, використовувані в особистому господарстві та призначені для задоволення побутових і культурних потреб сім'ї по праву особистої власності. Не беруться на страхування предмети, вартість яких складно встановити (документи, цінні папери, грошові знаки, рукописи, колекції, унікальні й антикварні предмети, вироби з дорогоцінних металів, каменів, предмети релігійної культури і т. п.) та факт загибелі яких (від крадіжки, пожежі) важко встановити.

В майновому страхуванні громадян розрізняють наступні групи об'єктів страхування:

- будови (квартири, дома, дачі, садові будинки, гаражі) та обробка приміщень;
- майно (меблі, одяг, посуд, оргтехніка);
- цивільна відповідальність за спричинення збитку третім особам (наприклад, ви можете затопити своїх сусідів знизу в результаті аварії у вашій квартирі).

Домашнє майно може бути застрахованим за загальним або спеціальним договором. Майно вважається застрахованим по місцю проживання: у всіх житлових і підсобних приміщеннях, а також на присадибній ділянці за адресою, указаною в договорі страхування. Якщо відбувається зміна місця проживання, майно вважається застрахованим по новому місцю проживання страховальника (без переформування страхового свідоцтва) до кінця терміну, передбаченого договором. Для цього оформляється додаткова угода, так званий алдендум, в якому указуються змінені умови страхування.

Питання про виплату страхового відшкодування вирішується страховиком у міру надходження документів слідчими органами. Проте при поверненні потерпілому викрадених речей або хоч би частковому відшкодуванні збитку винним ця частина коштів повинна бути повернена страховикові.

Не включаються до подій страхування домашнього майна знищення і пошкодження в результаті аварії опалювальної системи, водопровідної і каналізаційної мереж унаслідок дії низьких температур (морозів); знищення і пошкодження

радіо- і електроприладів (окрім телевізорів) у результаті їхнього спалаху незалежно від причини, якщо ця подія не викликала пожежі, тобто розповсюдження вогню в приміщенні і знищення або пошкодження інших предметів.

Сучасний ринок страхування нерухомого майна громадян знаходиться на підйомі, важливу роль у цьому зіграло введення обов'язкового автострахування. У громадській свідомості поступово складається уявлення про необхідність страхування як однієї з форм захисту від усіляких неприємностей.

У добровільному страхуванні майна через збільшення крадіжок, зломів на даний момент найбільш актуально страхування нерухомості. У перспективі очікується посилення інтересу споживачів страхових послуг і до страхування обробки квартир та інтер'єру. Це пов'язано з тим, що ремонтні й обробні роботи стають усе більш складними і витратними, тому природно, що власник житла хоче гарантувати, що вкладені кошти не підуть прахом через те, що його сусіди зверху забудуть закрити кран.

У цілому два останніх роки виявилися роками великих потрясінь і змін для України. Насамперед анексія Криму та війна на сході країни позначилися на розмірах портфельів страхових компаній, великі корпоративні клієнти яких знаходяться в цих регіонах. Укладені раніше договори зі страхування майна в цих регіонах не оновлюються. Зрозуміло, що низка таких договорів приносить збитки. Необхідно зауважити, що нових страхових премій немає, а пожежі та вибухи в цих регіонах відбуваються, що потребує страхового забезпечення, і збитки, природно, масштабніші.

Поступове продовження тенденції погіршення економічної та політичної ситуації в Україні призводить до того, що низка інвесторів розглядає можливість виходу з ринку нашої країни, а нові угоди, пов'язані з придбанням великих учасників фінансового сектора, не відбулися. Крім того, деякі західні банки і страхові компанії заявили про намір завершити свою участь на нашому ринку. Не кажучи вже про українські компанії та банки, низка яких почали процедури банкрутства, а питання про платоспроможність інших викликає серйозні сумніви. Усе зазначене негативно вплинуло на стан економіки України в цілому та на страховий сектор зокрема. Йдеться не лише про майнове страхування, а й про автомобільне. Особливо негативно такі події вплинули на банківський сегмент страхування майна юридичних осіб.

До основних змін, які відбулися останнім часом на ринку страхування заставного майна банків, можна віднести наступні:

– збільшення розміру банківської комісії, яка стягується із заставних договорів страхування з 20% до 25–30%. При цьому потрібно розуміти, що ця сума лягає додатковим тягарем на витрати страховальників.

– ряд банків збільшив кількість акредитованих страховиків. Це призвело до того, що вперше за останні п'ять років практично у кожного банку

в списку акредитації присутні надійні страхові компанії. Хоча необхідно зазначити, що від «кептивних страховиків», що належать конкретному банку, остаточно позбутися не вдалося.

Які ж перспективи розвитку ринку страхування майна?

По-перше, нам здається, що існуючі тенденції збережуться і будуть впливати на ринок ще більше. Формування ціни страхування корпоративної нерухомості є суперечливим. У той час як товари і послуги зростають у ціні, страхування, навпаки, має тенденцію до зниження ціни. Зрозуміло, що це відноситься не до всіх продуктів страхування. Наприклад, вартість медичного страхування і КАСКО зростають. Перед усім це обумовлено значним впливом девальвації курсу валюти, що веде до подорожчання вартості товарів та послуг. У той же час якщо ми подивимося на страхування майна, то зростаюча конкуренція і невеликий портфель платоспроможних страховальників призводять до зменшення страхових тарифів.

Зменшення доходів учасників страхового ринку призводить до появи фінансових проблем, а зниження або відмова в виплатах призведе до погіршення попиту на цей продукт, що негативно вплине на ринок у цілому.

Хотілося б також звернути увагу на те, що в умовах сучасної політичної ситуації та діючих зовнішньополітичних санкцій деякі страховальники за своїм бажанням відмовляються від роботи зі страховими компаніями з російським капіталом і переключаються на західних чи українських страховиків.

При умові, що страховальник прагне комплексно вирішити питання страхування (з одного боку, отримати надійний страховий захист, а з іншого – заощадити значні кошти), професійні страхові компанії завжди зможуть і мають бажання йому в цьому допомогти.

**Висновки.** Згідно з аналізом показників страхового ринку, на сьогодні в Україні є застрахованими не більше 10% ризиків, тоді як у Західній Європі, США і Японії цей показник складає не менше 95%. Усі сучасні події ведуть до того, що значно зросла ймовірність настання негативних випадкових подій і, відповідно, реальна потреба у страховому захисті стосується кожного.

Важливою умовою успішного розвитку майнового страхового ринку є формування попиту на страхові послуги, культури страхування у споживача шляхом його страхової освіти через ЗМІ, а також удосконалення асортименту страхових послуг.

Маркетологи прогнозують, що розвиток ринку в цілому багато в чому залежатиме від розвитку роздрібного страхування. Компанії, які вже зараз почали вибудовувати агентську мережу, володіють безперечною конкурентною перевагою. Основні функції, які виконує фаховий страховий агент, – це реклама страховика, інформування і консультування страховальника на високому професійному рівні.

#### Список літератури:

1. Закон України «Про страхування» // Голос України. – 1996. – № 68 (1318).
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 21 жовтня 1997 р. // Урядовий кур'єр. – 1997. – 15 листопада. – С. 12.
3. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич; 4-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 352 с.
4. Барновський О.І. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О.І. Барновський // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 85.
5. Горбач Л.М. Страхова справа: [навч. посіб.] / Л.М. Горбач. – Луцьк: Вежа, 2001. – 181 с.
6. Мних М.В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.В. Мних. – К.: Знання України, 2004. – 428 с.

7. Наумік К.Г. Страхування та страхові послуги: [конспект лекцій] / К.Г. Наумік. – Х.: ХДЕУ, 2004. – 52 с.
8. Страхування: [підручник] / С.С. Осадець [та ін.]; 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
9. Плиса В.Й. Страхування: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.Й. Плиса. – К.: Каравела, 2005. – 392 с.

**Братюк В. П.**

Мукачевський державний університет

## ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА В УКРАИНЕ

### Резюме

Рассмотрены роль имущественного страхования в современных условиях, организация системы страховой защиты, сущность и виды имущественного страхования в Украине, а также современные тенденции рынка страхования имущества. Выделены проблемы имущественного страхования, представлен ряд рекомендаций по улучшению взаимоотношений при организации страховой защиты на страховом рынке Украины.

**Ключевые слова:** страхование, рынок имущественного страхования, виды страхования имущества, страховые услуги, страховые премии.

**Bratiuk V. P.**

Mukachevo State University

## FEATURES OF MODERN PRACTICE IN PROPERTY INSURANCE OF UKRAINE

### Summary

We consider the role of property insurance in the current conditions, the organization of insurance protection, the nature and types of property insurance in Ukraine, as well as current trends in the property insurance market. It's highlighted the problems of property insurance, a number of recommendations to improve the relationship with the organization of insurance protection in the insurance market of Ukraine.

**Keywords:** insurance, property insurance market, types of property insurance, insurance services, insurance premiums.

---

УДК 004.738.5:621.395.31(477)(045)

**Ільєнко О. В.**

**Мороз Н. К.**

Національний авіаційний університет

## ОЦІНКА ПЕРСПЕКТИВ ВПРОВАДЖЕННЯ МОБІЛЬНОГО ІНТЕРНЕТУ НОВОГО ПОКОЛІННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано основні етапи розвитку мобільного Інтернету. Доведено переваги використання 3G-технології. Обґрунтовано переваги використання нових мобільних технологій в Україні. Визначено проблеми впровадження 3G мобільного Інтернету в Україні. Визначено низку заходів, необхідних для якісного та швидкого впровадження мобільного Інтернету в Україні.

**Ключові слова:** мобільний Інтернет, IT-технології, економічні показники, інвестиційна привабливість, абоненти, частоти.

**Постановка проблеми.** Сьогодні дуже важко представити будь-яку галузь виробництва, торговельну сферу, міжнародну діяльність, економічні стосунки без послуг IT-технологій. Існує велика кількість варіантів обміну інформацією: Wi-Fi, Dial-Up-модем, підключення за допомогою спеціальних антен або через супутник, окремі виділені канали, ADSL-модем, CDMA або GSM-модем. Але найактуальнішим є швидкий мобільний Інтернет-зв'язок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Швидкий мобільний Інтернет – це не тільки зручність для звичайних користувачів (прослуховування музики, перегляд фільмів та TV-передач, онлайн-та відеодзвінки), але й глобальна зміна якості життя в країні.

Швидкий зв'язок впливає на більшість сфер – від розвитку мобільної комерції до можливості отримувати повноцінну онлайн-освіту в будь-який

зручний час без необхідності використання домашнього або робочого комп'ютера.

Аналіз провідних галузей світу показав, що основними перевагами впровадження 3G-Інтернету, окрім зазначених вище, є: додаткові робочі місця, нові перспективи для бізнесу, загальна економія часу при роботі в Інтернеті (при необхідності обробки отриманої/відправленої інформації).

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У країнах Європи впровадження 3G призвело до зростання продажів телекомунікаційних компаній від 3% до 15%. Країни Європейського Союзу і США вже активно готуються впроваджувати 5G і запускати мобільний Інтернет на швидкості до 10 Гб/сек, у той час як більшість України залишається «2G-країною», де швидкість мобільного доступу в Інтернет порівняна з модемним Dial-up кінця 1990-х років. Загальну площу непокритої території України швидкісного мо-

більшого доступу до Інтернету можна порівняти із казахськими степами, Африкою та азіатської частиною Росії.

Отже, перед державою та мобільними операторами дуже жорстко постає питання впровадження нового, більш ефективного за своїми технічними показниками, покоління мобільного зв'язку. Але поряд з перевагами виникають проблемні питання, як економічного так і технічного характеру, вирішенню яких і присвячена дана стаття.

**Мета статті** полягає у дослідженні перспектив впровадження мобільного Інтернету нового покоління в Україні

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток кожного нового покоління мобільного Інтернет-зв'язку відбувався поетапно, практично кожні десять років, про що свідчать дані, наведені в табл. 1.

Мобільний зв'язок третього покоління, який наразі є найбільш розповсюдженим, будеється на основі пакетної передачі даних. Мережі третього покоління 3G працюють на частотах дециметрового діапазону, як правило, у діапазоні близько 2 ГГц, передаючи дані зі швидкістю до 3,6 Мбіт/с. Вони дозволяють організувати одночасно відео-та телефонний зв'язок, а також відкривають можливість дивитися на мобільному телефоні фільми і телевізійні передачі.

Таблиця 1

## Розвиток поколінь мобільного Інтернету

Покоління	Характеристика
1G	Розробка першого покоління аналогових стільникових мереж у 1970-х роках (1G). Реальне впровадження – у 1984 р.
2G	Мережі із цифровою передачею (2G) розроблялись в 1980-х роках. Реальне впровадження – у 1991 р.
3G	У 1990-х роках почав розроблятися стандарт 3G, заснований на методі множинного доступу з кодовим поділом каналів (CDMA), який був упроваджений лише в 2000-х роках.
4G	Наприкінці 2010 р. було закінчено проведення оцінки шести технологій, представлених в якості можливих технологій міжнародного мобільного бездротового зв'язку 4G, також відомої як IMT-Advanced. Початок комерційної експлуатації – 2013 р.
5G	У червні 2015 р. Міжнародний телекомунікаційний союз (МСЕ) розробив «дорожню карту» розвитку технології та визначив її назву – «IMT-2020». Поставлено мету впровадження в життя стандарту IMT-2020 до 2020 р.

Ключовою перевагою 3G є швидкість, яка збільшена в три рази в порівнянні з 2G (мережі якої становлять 9,6-14,4 кбіт/с). Для абонентів, які їдуть в машині або поїзді, вона дорівнює

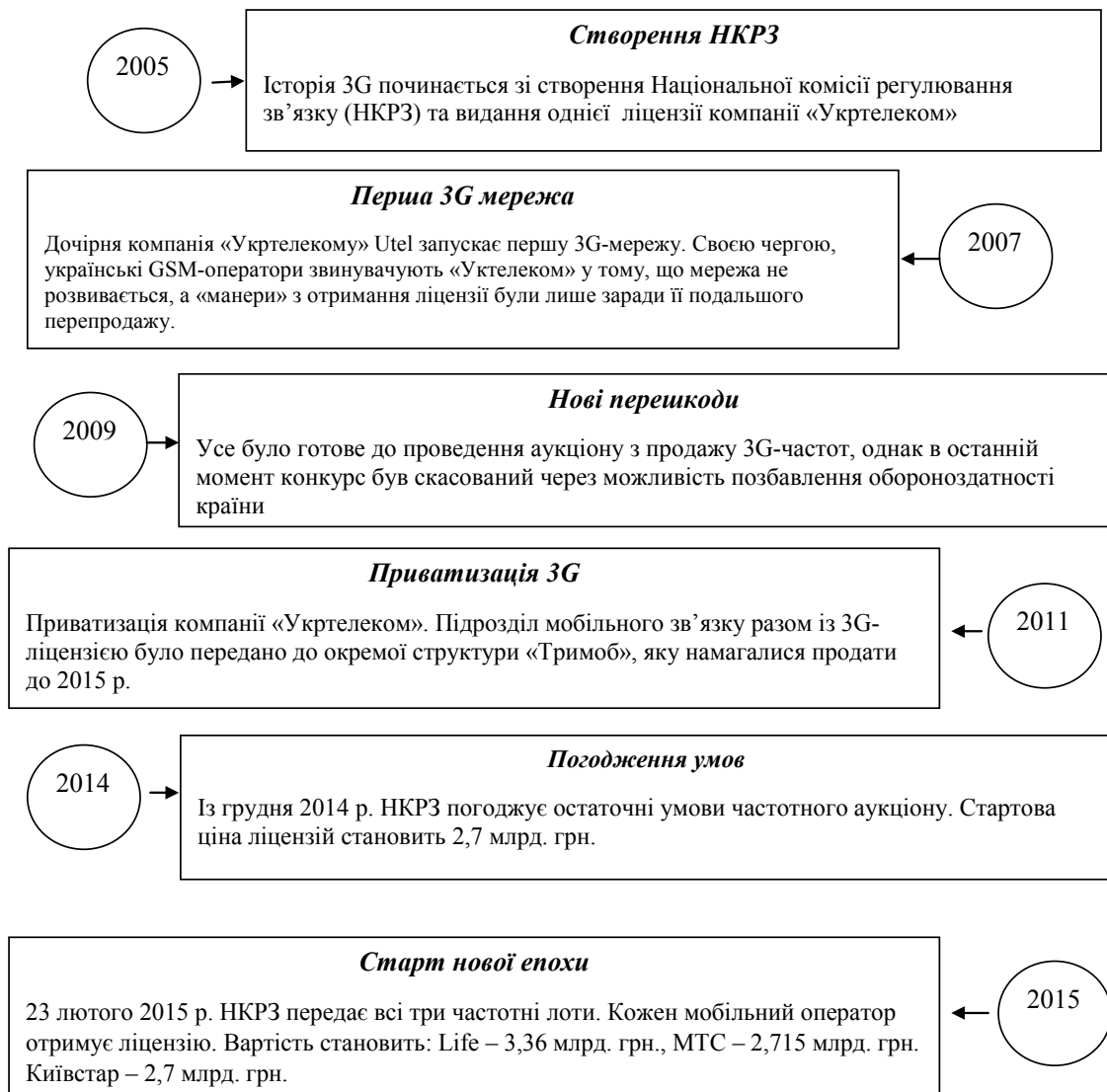


Рис. 1. Основні етапи впровадження 3G в Україні

Джерело: [1]

144 кбіт/с. Для користувачів, які перебувають на одному місці або прогулюються пішки, показники зростають до 2 Мбіт/с. Це означає, що для перегляду онлайн-відео на великій швидкості даний зв'язок недостатній, для цього потрібен зв'язок уже четвертого покоління.

Слід урахувати, що впровадження мобільного Інтернету це не тільки якісні показники обслуговування, а й важливі економічні переваги, до яких належать:

1. Збільшення продуктивності праці співробітників насамперед за рахунок підвищення мобільності та дистанційного доступу до продуктивних систем ERP (Планування ресурсів підприємства). Прискоряться і в якійсь мірі спростяться внутрішні і зовнішні комунікації.

2. Нові можливості по автоматизації бізнесу, у тому числі через упровадження систем документообігу, CRM (Управління відносинами з клієнтами).

3. Нові ринки послуг – перспектива появи або розвитку сервісів на ринку дистанційних послуг: медобслуговування, навчання, охорона і безпека, стрімінг відео з різних географічних точок, бізнес-додатки для смартфонів і планшетів тощо.

4. Можливості для розширення електронної комерції. Залучення середнього та малого бізнесу на електронні В2В-майданчики. Значне розширення ринків збуту: використання сучасних торгових онлайн-майданчиків дозволяє знаходити нових клієнтів у мережі.

5. Нові формати взаємодії з клієнтами. Після отримання 3G-ліцензії зростає кількість мобільної реклами. Сформований пул рекламодавців надасть значні фінансові переваги.

Більш довгостроковий ефект забезпечує стабільне зростання мобільного трафіку. У дослідженні Deloitte і CiscoSystems «Вплив мобільного Інтернету на економіку» стверджується, що після впровадження 3G у країні обсяг мобільного трафіку щорічно зростає більш ніж удвічі, а в країнах Західної Європи і зовсім на 350% щороку [4].

Виявляється, зростання об'єму трафіку має пряму кореляцію з динамікою ВВП – у більшості європейських країн подвоєння обсягу 3G-даних приводило до додаткового збільшення ВВП на 0,5%. Відтак, багато українських підприємців очікують зростання бізнесу внаслідок появи 3G.

Упровадження 3G в Україні має достатньо довгостроковий період (рис. 1). У кінці 2005 р. без жодного конкурсу ліцензію на використання частот діапазону 3G отримав державний «Укртелеком». Таким чином, уряд хотів підвищити інвестиційну привабливість компанії напередодні майбутньої приватизації.

На той час проблема полягала у зайнятості радіочастот у діапазоні 2100 МГц, необхідних для впровадження технології. Згідно з планом використання радіочастотного ресурсу (РЧР), тоді на

них працювали військові радіолокаційні служби. Із 2007 р. питання переведення цих служб на інші частоти (так звана конверсія) постійно обговорювалося як частина підготовки до видачі ліцензій.

З моменту зародження ідеї в Україні швидкісного мобільного Інтернету Міноборони вимагала від мобільних операторів, щоб вони крім оплати ліцензії на право користування 3G також профінансували і закупили нове обладнання, що дозволило військовим у майбутньому перейти на інші частоти.

Початкова вартість конверсії оцінювалась в 600 млн. грн., у деякі роки сума доходила до 3 млрд. грн. Але крім бюрократичних неузгодженостей, ціни в процедурі конверсії не були стабільно зафіксовані. Це все не дало поштовху розвитку справи.

У 2014 р. справи у операторів не покращилися – їм доводилося списувати мережі, що знаходяться в Криму, мобільним операторам також потрібно було врахувати значний відтік абонентів, підвищення тарифів на електроенергію, що призвело до збільшення плати за користування частотами.

Сьогодні показник середнього доходу з кожного абонента в Україні один з найнижчих у світі – близько 35–37 грн. на місяць, тоді як у сусідній Польщі – близько 7 євро, а в Латвії – близько 11 євро (табл. 2). Дані показники доводять, що для успішної реалізації проектів з будівництва 3G-мереж витрати абонентів повинні вирости як мінімум на 30% [2].

Якщо порівнювати з іншими показниками європейських аукціонів 3G, то по більшості з них ліцензії в Україні коштують дуже дешево. Ціна однієї ліцензії з розрахунком 30 грн. дорівнює 1 євро [4].

Таблиця 2  
Вартість однієї ліцензії в країнах Європи

Країна	Населення (млн. ос.)	Загальна вартість (млн. €)
Німеччина	81	8425
Великобританія	58,7	7410
Італія	57,4	243.
Нідерланди	15,3	536
Туреччина	75	300
Польща	38,5	242
Австрія	7,9	139
Румунія	20	96
Чехія	10	60
Словаччина	5,4	23
Латвія	1,98	6
Україна	42	97,5

Приміром, якщо розділити вартість ліцензії на чисельність населення в країні, вийде, що британський абонент обійшовся місцевим операторам у 126,2 євро, німецький – у 103 євро, а український – всього в 2,09 євро. Якщо розділити «вартість» одного абонента на його місячний рахунок, вийде, що умовна швидкість повернення інвести-

Таблиця 3  
Статистичний аналіз економічних показників основних мобільних операторів України за 2014 р.

Мобільний оператор	№ лоту	Вартість ліцензії	Витрати операторів (без урахування конверсії)	Річний прибуток. (за 2013 рік)	% співвідношення до прибутку 2013 р.	Загальна кількість абонентів у мережах	Активні * абоненти
Київстар	3	2,7 млрд. грн.	17,7 млрд. грн.	12,9 млрд. грн.	і виручки, або 84% від прибутку.	26 млн. ос.	6,5 млн. ос.
МТС	2	2,72 млрд. грн.	17,72 млрд. грн.	9,97 млрд. грн.	32% виручки, або >130% від прибутку.	22,7 млн. ос.	5,7 млн. ос.
Life	1	3,36 млрд. грн.	18,36 млрд. грн.	3,6 млрд. грн.	90% виручки.	13,6 млн. ос.	3,4 млн. ос.

\*Кількість абонентів, які активно використовують свої смартфони для доступу в Інтернет

цій в Україні перебуває цілком на рівні європейських країн. В Україні операторам у середньому знадобиться 1,85 місяця, у той час як в Італії – 2,12 місяця, а в Німеччині – 4,71 місяця.

Аналіз показників провідних операторів України (табл. 3) показав, що саме мобільний оператор Life купив найдорожчий лот, і вартість, яку компанія заплатила, є завищеною. Це пояснюється тим, що частоти, які використовує компанія Life, знаходяться в більш вигіднішому діапазоні.

Згідно з рис. 2, дані частоти межують із тими, що не використовують свій ресурс. У той час коли частоти другого та третього лоту в перспективі можуть негативно впливати один на одного через сусідство з потенційно завантаженими мережами конкурентів.

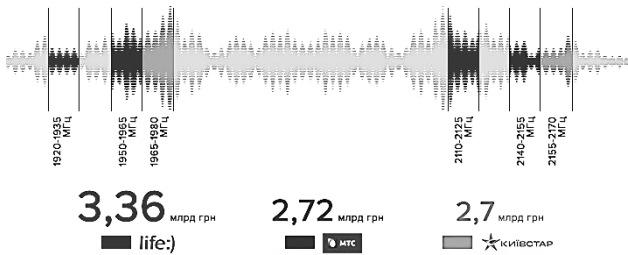


Рис. 2. Основні частоти мобільних операторів

Джерело: [1]

Іншою істотною перевагою даних частот є найнижча схильність до загасання сигналу, тобто його краща якість, що дуже важливо з технічної точки зору.

Отже, незважаючи на те що у оператора Life найменша кількість абонентів та найменший прибуток серед всіх мобільних операторів, важливим маркетинговим кроком, який у найкоротший термін часу надасть можливість отримати значні прибутки і, відповідно, компенсувати попередні витрати, є отримання нових абонентів та утримання вже існуючих за рахунок високої якості новітнього зв'язку. Доречі, вартість, за яку держава продала 3G-ліцензії, склала 8770 млн. грн.

Необхідно зазначити, що при покупці UMTS-ліцензій до витрат, зазначених вище, додаються витрати на побудову 3G-мереж, причому купувати нові базові станції та інше обладнання доводиться за валютні кошти. У великих містах мережі готові до швидкого переходу на 3G, але вірогідність вкладання в установлені терміни дуже мала: за 18 місяців знадобиться забезпечити 3G-зв'язком усі обласні центри, а на забезпечення райцентрів державою відведено від двох до шести років.

У країнах Європи більшість частотних аукціонів по 3G пройшли 2000–2003 рр., у той час коли швидкість складала декілька мегабіт у секунду (рис. 3). З 2011 р. у комерційну експлуатацію вводяться мережі четвертого покоління по технології Long term evolution (LTE), які в теорії забезпечують швидкість передачі даних до 326,4 Мбіт/с на прийом і до 172,8 Мбіт/с на віддачу.

Більшість європейських держав-споживачів уже перейшли на куди більш прогресивний 4G-зв'язок, а деякі вже активно впроваджують зв'язок 5G, головною перевагою якого є відеоконтент високої чіткості – 4K і вище.

В Україні «піонерами інновацій» виявилися все ті ж мобільні оператори, які активно почали рекламувати власні нові тарифи на 3G-зв'язок. На них припало майже 26% бюджетів на мобільну рекламу по всіх галузях.

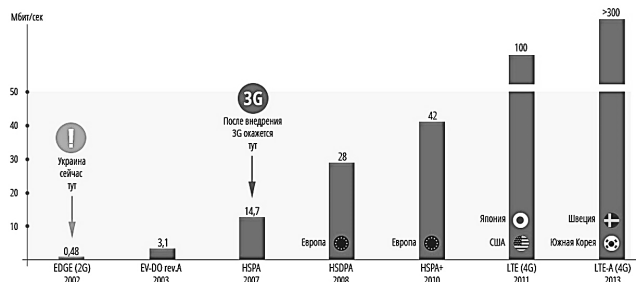


Рис. 3. Швидкість різних поколінь 3G

Джерело: [3]

Перший імпульс дають інвестиції в інфраструктуру 3G: будівництво об'єктів зв'язку, розширення магістральних каналів передачі даних і активізація продажів смартфонів із підтримкою 3G. За оцінками українських мобільних операторів, тільки до кінця 2015 р. будівництво та обслуговування 3G-мереж створить близько 5-6 тис. додаткових робочих місць.

Згідно з Указом № 445/2015 «Про забезпечення умов для впровадження системи рухомого (мобільного) зв'язку четвертого покоління», Кабінету Міністрів України доручено розробити за участю Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, інших зацікавлених державних органів та затвердити план заходів на 2015–2017 рр. щодо впровадження в 2017 р. системи рухомого (мобільного) зв'язку четвертого покоління.

Для реалізації даних проєктів необхідно терміново почати процес рефармінгу (процедури заміни використовуваної радіотехнології на виділених оператору зв'язку радіочастотах) та дерегуляції (відміна або скорочення державного регулювання) та технологічної нейтральності, що стає можливим за умов зміни низки законів і підзаконних актів, а саме «Про телекомунікації», «Про ліцензування», «Про радіочастотний ресурс» і т. ін., термін реалізації яких складатиме від шести до дев'яти місяців. Потім потрібно почати новий план роботи по розподілу частотного планування, заміні частотних планів з урахуванням 15–20 тис. базових станцій в одного оператора, що займе ще рік. Отже, об'єктивний термін технічного впровадження LTE можливий не раніше ніж через два роки.

Наразі проводиться аудит радіочастотного ресурсу, за підсумками якого буде розроблено «дорожню карту» з використання нових технологій. Вісім операторів висловили готовність брати участь у фінансуванні та підготовці впровадження нової технології [4].

**Висновки.** Отже, впровадження мобільного Інтернету 3G є дійсно важливим кроком для розвитку економіки країни, крім того це ще й потужний антикризовий проєкт для України як об'єкту інвестиційної привабливості. Він дає можливість отримати додаткові бюджетні надходження за рахунок платежів по ліцензії, конверсію, а також податкові кошти. Крім того, це близько \$2 млрд. інвестицій, укладених в економіку, нові робочі місця, нові замовлення для українських підприємців у сфері телекомунікаційного будівництва та сервісу.

Однак відкритим залишається питання інвестиційної привабливості бізнес-проєкту по запуску LTE. Поки оператори не повернуть кошти, які інвестували в впровадження 3G-мережі і не отримають прибутки, інвестування в розвиток LTE є нерентабельним. Розробка низки заходів по вирішенню даної проблеми і є темою подальших досліджень.

**Список літератури:**

1. Бурдига І. 3G по-українськи / І. Бурдига [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.tsn.ua/special-projects/3g/history](http://www.tsn.ua/special-projects/3g/history).
2. Новое поколение на связи. Кто и за какие деньги получит доступ к новой технологи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.reporter.vesti-ukr.com/art/y2015/n2/12589-novoe-pokolenie-na-svjazi.html](http://www.reporter.vesti-ukr.com/art/y2015/n2/12589-novoe-pokolenie-na-svjazi.html).
3. Безлюдько Д. Сколько будет стоить 3G / Д. Безлюдько [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liga.net/projects/3g/yu>.
4. Президент підписав Указ про впровадження технології зв'язку 4G в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.president.gov.ua/news/prezident-pidpisav-ukaz-pro-vprovadzheniya-tehnologiyi-zvyaz-35703](http://www.president.gov.ua/news/prezident-pidpisav-ukaz-pro-vprovadzheniya-tehnologiyi-zvyaz-35703).

**Ильенко О. В.**

**Мороз Н. К.**

Национальный авиационный университет

**ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ВНЕДРЕНИЯ  
МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ В УКРАИНЕ**

**Резюме**

Проанализированы основные этапы развития мобильного Интернета. Доказаны преимущества использования 3G-технологии. Обоснованы преимущества использования новых мобильных технологий в Украине. Определены основные проблемы внедрения 3G мобильного Интернета в Украине. Определен ряд действий, необходимых для быстрого и качественного внедрения мобильного Интернета в Украине.

**Ключевые слова:** мобильный Интернет, IT-технологии, экономические показатели, инвестиционная привлекательность, абоненты, частоты.

**Pyenko O. V.**

**Moroz N. K.**

National Aviation University

**PERSPECTIVES EVALUATION IN MOBILE INTERNET IMPLEMENTATION  
TO THE MODERN GENERATION IN UKRAINE**

**Summary**

Article analyzes the main stages of development of the mobile Internet. It's proved benefits of using 3G technology. It's defined the advantages of using new mobile technology in Ukraine. It's defined the problems of introduction of mobile 3G Internet in Ukraine. Identifies a number of actions required for the qualitative and quick adoption of mobile Internet in Ukraine.

**Keywords:** mobile Internet, IT technology, economic indicators, investment attractiveness, subscribers, frequencies.

---

УДК 658.274

**Колосок А. М.**

**Петрук О. М.**

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА  
ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ**

Розглянуто сутність та значення необоротних активів у сучасних умовах діяльності підприємства. Досліджено показники, за допомогою яких визначають ефективність їхнього використання. Здійснено аналіз необоротних активів на прикладі ПАТ «Електротермометрія» та розглянуто можливості покращання їхнього використання.

**Ключові слова:** необоротні активи, майнові цінності, основні засоби.

**Постановка проблеми.** У теперішніх умовах суспільного розвитку особливої необхідності набуває дослідження необоротних активів підприємства та їхнє використання. Необхідно постійно управляти процесом використання необоротних активів та відстежувати нормативно-правову базу, яка їх регулює. Більшості підприємств нашої країни властива тенденція високого рівня зносу необоротних активів, а також їхнє вибуття. Водночас існують незначні можливості для їхнього оновлен-

ня, введення в дію результатів науково-технічного прогресу та інноваційного розвитку техніко-технологічної бази. Актуальність теми статті полягає в необхідності підвищення рівня ефективності використання необоротних активів у діяльності підприємств України до рівня ефективності їхнього використання підприємствами більш розвинених країн, для того щоб отримати високий рівень розвитку підприємств та одержати високі економічні та соціальні результати.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням процесів використання необоротних активів займалось багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: Задорожний З.В. [4], Зюкова М.М. [5], Кафка С.М. [7], Кірей О.С. [8], Семйон В.С. [14], Шевченко С.О. [16], Царьов В.М. [18] та ін.

Завдяки напрацюванням даних науковців відбулося дослідження сутності необоротних активів, особливостей їхнього використання для підприємств різних галузей. Обґрунтовано теоретичні та прикладні підходи до необоротних активів підприємства, збільшено кількість, систему критеріїв, а також показників оцінки ефективності їхнього використання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак у працях вищезазначених науковців недостатньо уваги приділено покращанню технологічної бази та технологічного стану діяльності підприємств. З огляду на це необхідно здійснювати більш поглиблені дослідження використання необоротних активів, що дозволить досягнути підприємствам вищого рівня розвитку та досягати більших результатів діяльності.

**Мета статті** полягає в удосконаленні підходів до ефективності використання основних фондів та технологічної бази підприємства; порівнянні підходів до вибору показників оцінки ефективності використання необоротних активів; удосконаленні методики аналізу ефективності використання необоротних активів підприємства; виявленні динаміки необоротних активів та визначенні напрямів удосконалення їхнього використання на ПАТ «Електротермометрія».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підприємство концентрує в собі всі виробничі ресурси. Випуск продукції за якістю і обсягом значним чином залежить від якості виробничої бази підприємства, тому доцільне вивчення методик оцінки необоротних активів та ефективності їхнього використання.

Учені розглядають поняття «необоротні активи» неоднозначно (табл. 1).

Отже, науковці розділилися на дві групи. Деякі вважають, що необоротні активи – це майнові цінності підприємства, а інші – що це матеріальні та нематеріальні ресурси. На нашу думку, до необоротних активів слід віднести активи, що використовуються тривалий період часу, від яких підприємство в майбутньому сподівається отримати вигоду, та їхня вартість може бути достовірно визначена.

Досить велику частину в необоротних активах підприємства займають основні засоби. З їхньою допомогою створюється матеріально-технічна база, також вони сприяють реалізації потреб в управлінні підприємства.

Основні засоби дійсно забезпечують створення матеріально-технічної бази, оскільки при зростанні засобів праці відбувається підвищення продуктивності праці та технічної оснащеності персоналу.

Для визначення ефективності використання необоротних активів використовують певні показники. Науковці по-різному поділяють ці показники на групи. Так, Покропивний С.Ф. поділяє показники ефективності використання необоротних активів у два блоки. До першого входять показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці (коефіцієнт оновлення основних фондів; коефіцієнт вибуття основних фондів; коефіцієнт спрацювання окремих видів та всієї сукупності основних фондів). До другого блоку входять показники рівня використання осно-

вних фондів у цілому та окремих їхніх видів (коефіцієнт використання наявного (установленого) устаткування; коефіцієнт змінності роботи устаткування; коефіцієнт використання календарного (режимного) фонду часу; коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування) [12]. На нашу думку, необхідно також урахувати такі показники, як коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності до першого блоку показників.

Таблиця 1  
Порівняння сутності необоротних активів у сучасній економіці

Автор	Визначення
Доунс Дж., Гудман Дж.Э. (1997 р.)	Необоротні активи – майнові цінності, конвертація яких у грошові кошти, продаж чи обмін під час виробничого циклу діяльності підприємства, який зазвичай складає один рік, не планується [3].
Мочерний С.В. (2001 р.)	Необоротні активи – матеріальні, нематеріальні та фінансові ресурси, термін корисного використання яких перевищує календарний рік (або операційний цикл) [10].
Кузнецов В., Михайленко О. (2005 р.)	Необоротні активи – нематеріальні ресурси та матеріальні ресурси, що є власністю підприємства і забезпечують його функціонування, термін використання яких складає більше одного року чи операційного циклу [9].
Румянцева Е.Е. (2005 р.)	Необоротні активи характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово приймають участь у процесі окремих циклів діяльності та переносять на продукцію використану вартість частинами [13].
Семйон В.С. (2010 р.)	Необоротні активи – це сукупність матеріальних ресурсів і нематеріальних прав, виражених у грошовій формі, що використовуються підприємством для досягнення його цілей, що сприяє узгодженості понятійного апарату і дозволяє підвищити зрозумілість облікової інформації інвесторами [14].

Бондар Н.М. поділяє показники ефективності використання необоротних активів на чотири групи показників. Перша група – показники технічного стану та руху основних фондів (коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття). Друга група – показники навантаження основних фондів (коефіцієнти екстенсивного, інтенсивного та інтегрального використання). Третя група – показники технічного оснащення підприємства (фондооснащеність, фондоозброєність та енергоозброєність праці). Четверта група – показники ефективності використання основних фондів (фондовідача, фондомісткість, рентабельність основних фондів) [1]. На нашу думку, до даного поділу показників необхідно додати коефіцієнт використання наявного (установленого) устаткування; коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування.

Третій підхід до оцінювання ефективності використання необоротних активів запропонував Сідун В.А., який поділяє показники на три групи:

- показники ступеня зносу (коефіцієнти зносу та придатності);

- показники інтенсивності відновлення основних фондів (коефіцієнти оновлення та вибуття, швидкість оновлення);

- показники ефективності використання основних фондів (загальні та часткові) [15].

На нашу думку, до даного переліку показників необхідно додати коефіцієнт використання наявного (установленого) устаткування; коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування.



Отже, основними показниками, які використовує більшість підприємств є:

- коефіцієнт зносу основних засобів;
  - коефіцієнт оновлення основних засобів;
  - коефіцієнт вибуття основних засобів;
  - коефіцієнт придатності основних засобів;
  - фондвіддача;
  - фондомісткість;
  - фондоозброєність;
  - коефіцієнт вартості основних засобів у майні підприємства;
  - коефіцієнт приросту основних виробничих засобів;
  - рентабельність основних засобів;
  - абсолютна сума прибутку на одну гривню основних засобів;
  - коефіцієнт екстенсивного використання обладнання;
  - коефіцієнт інтенсивного використання обладнання;
  - інтегральний коефіцієнт [2].
- На нашу думку, крім загальноприйнятих показників, слід також використовувати такі показники:
- коефіцієнт амортизації необоротних активів (сума амортизації необоротних активів підприємства на певну дату / первісну вартість необоротних активів підприємства на певну дату);
  - коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів (обсяг реалізованої продукції / балансову вартість необоротних активів).

Використання даних показників дасть можливість більш детально дослідити необоротні активи підприємства.

Аналіз даних показників за кілька періодів дасть змогу встановити зміну рівня використання необоротних активів (обладнання) у часі. Продуктивність і рівень використання необоротних активів визначають за допомогою коефіцієнта інтенсивності завантаження.

ПАТ «Електротермометрія» – підприємство, діяльність якого полягає у виробництві термо- та електровимірвальних приладів (лічильників). Зробимо аналіз, для того щоб визначити ефектив-

ність використання необоротних активів та напрямки покращання їхньої структури для даного підприємства. Відповідно до результатів аналізу в активах підприємства основну частину займають необоротні активи (рис. 1).

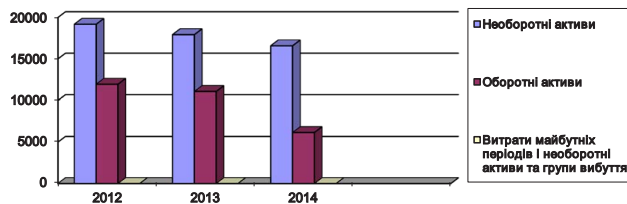


Рис. 1. Структура активів ПАТ «Електротермометрія» за 2012–2014 рр., тис. грн.

Отже, на основі аналізу активів ПАТ «Електротермометрія» та їхньої структури за період, що досліджувався, можна зробити висновок, що більшу частку у структурі активів займали необоротні активи.

Протягом звітнього періоду частка необоротних активів скорочувалася разом із загальним обсягом активів. Відповідно, у 2012, 2013 і 2014 рр. необоротні активи становили 19 176 тис. грн., 17 924 тис. грн., 16 579 тис. грн. Протягом звітнього періоду на структуру активів не вплинули витрати майбутніх періодів і необоротні активи та групи вибуття, оскільки вони були рівні нулю. Дані показники свідчать про погіршення матеріально-технічного устаткування підприємства.

Ураховуючи те, що за рахунок основних засобів формуються необоротні активи, то це є важливою частиною діяльності підприємства для забезпечення належного стану цих необоротних активів. За даними аналізованого періоду можна стверджувати, що динаміка показників ефективності використання основних засобів була негативною (табл. 1).

Аналізуючи вищенаведені показники, можна побачити, що їхня динаміка є негативною, що погано позначається на діяльності ПАТ «Електротермометрія».

Таблиця 1

Динаміка показників ефективності використання основних засобів ПАТ «Електротермометрія» за 2012–2014 рр.

№ з/п	Показник	Формула для розрахунку	Рекомендоване значення	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Темп приросту, %	
				2012	2013	2014	2013-2012	2014-2013	2013/2012	2014/2013
1.	Коефіцієнт зносу основних засобів	$\Phi 1, 1012 / \Phi 1, 1011$	Зменшення	0,64	0,66	0,68	0,02	0,02	3,03	2,94
2.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\Phi 5 / \Phi 1, 1011$ (гр. 4)	Збільшення	0,01	0,009	0,004	-0,001	-0,005	-11,11	-125,0
3.	Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\Phi 5 / \Phi 1, 1011$ (гр. 3)	Менше коефіцієнта оновлення	0,001	0,013	0,008	0,012	-0,005	92,31	-62,50
4.	Коефіцієнт придатності основних засобів	$\Phi 1, (1011-1012) / \Phi 1, 1011$	Збільшення	0,36	0,34	0,32	-0,02	-0,02	-5,88	-6,25
5.	Фондовіддача	Обсяг продукції / Середньорічна вартість основних засобів	Збільшення	0,1	0,09	0,07	-0,01	-0,02	-11,11	-28,57
6.	Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів / Обсяг продукції	Зменшення	10,26	10,53	15,32	0,27	4,79	2,56	31,27
7.	Фондоозброєність	Середньорічна вартість основних засобів / Середньооблікова чисельність працівників	Збільшення	59	69	77	10	8	14,49	10,39

Коефіцієнт зносу основних засобів збільшувався протягом останніх трьох років, у 2013 р. порівняно з 2012 р. збільшився на 3,03% (0,02), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшився на 2,94% (0,02) за рахунок збільшення зносу основних засобів.

Коефіцієнт оновлення основних засобів у 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшився на 11,11% (0,001), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 125,00% (0,005) за рахунок зменшення придбаних нових основних засобів.

Коефіцієнт виходу основних засобів у 2013 р. порівняно з 2012 р. збільшився на 92,31% (0,012), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 62,50% (0,005) за рахунок великого зносу основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів у 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшився на 5,88% (0,02), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 6,25% (0,02) за рахунок зносу основних засобів.

Фондовіддача у 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшилась на 11,11% (0,01), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшилась на 28,57% (0,02) за рахунок зменшення обсягу продукції.

Фондомісткість у 2013 р. порівняно з 2012 р. збільшилась на 2,56% (0,27), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшилась на 31,27% (4,79) за рахунок збільшення середньорічної вартості основних засобів.

Фондоозброєність у 2013 р. порівняно з 2012 р. збільшилась на 14,49% (10), а в 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшилась на 10,39% (8) за рахунок збільшення середньорічної вартості основних засобів.

**Висновки.** Для покращання структури необоротних активів необхідно враховувати можливі резерви підвищення ефективного використання необоротних активів у плановому періоді, а також забезпечити своєчасне оновлення матеріально-технічної бази підприємства.

Для того щоб покращати структуру необоротних активів, необхідно:

- оптимізувати структуру наявного обладнання;
- ліквідувати обладнання, що не використовується;
- забезпечити подальшу інтенсифікацію виробничих процесів.

#### Список літератури:

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства / Н.М. Бондар. – К., 2004. – С. 400.
2. Гончар Є.І. Економіка підприємства / Є.І. Гончар; Державний інститут післядипломної освіти керівників і спеціалістів металургійного комплексу України. – К., 2003. – С. 174.
3. Доунс Дж., Гудман Дж.Е. Финансово-инвестиционный словарь / Дж. Доунс, Дж.Е. Гудман. – М.: ИНФРА-М, 1997. – С. 586.
4. Задорожний З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів / З. Задорожний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 12–16.
5. Зюкова М.М. Основні засоби – важлива економічна категорія / М.М. Зюкова // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2000. – № 5. – С. 100–101.
6. Єдинак С. Управління необоротними активами підприємства / С.Єдинак // Науковий блог НУ «Острозька академія». – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/>.
7. Кафка С.М. Інноваційна економіка як стратегічний напрям удосконалення обліку необоротних активів / С.М. Кафка // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2013. – № 2. – С. 231–241.
8. Кірей О.С. Облік і контроль необоротних активів у системі управління машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.С. Кірей. – 2013. – 20 с.
9. Кузнецов В. Великий словник бухгалтера / В. Кузнецов, О. Михайленко. – К.: Фактор. – 2005. – С. 532.
10. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія / С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2001. – С. 848.
11. Піскунов Р.О. Морфологічний аналіз дескриптивних чинників дефініції «необоротні активи підприємства» / Р.О. Піскунов, Ю.С. Кравець // Ефективні інструменти сучасних наук: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Чехія, 27 квітня – 05 травня 2014 р.). – С. 81–83.
12. Покропівний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропівний. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
13. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 724.
14. Семейон В. С. Бухгалтерський облік необоротних активів в Україні та Угорщині: порівняльний аспект: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.С. Сеймон. – 2010. – 23 с.

15. Сідун В.А. Економіка підприємства / В.А. Сідун. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.
16. Шевченко С.О. Облік і контроль необоротних активів бюджетних установ: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С.О. Шевченко. – К., 2009. – 22 с.
17. Шваб Л.І. Економіка підприємства / Л.І. Шваб. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 466 с.
18. Царьов В.М. Управління інвестиціями в необоротні активи підприємства (за матеріалами автомобілебудівних підприємств України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.М. Царьов. – К., 2011. – 19 с.

**Колосок А. М.**

**Петрук О. М.**

Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки

## ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

### Резюме

Рассмотрена сущность необоротных активов с точки зрения различных ученых в современных условиях. Исследованы показатели, с помощью которых определяют эффективность их использования. Осуществлен анализ необоротных активов на примере ОАО «Электротермометрия» и рассмотрены возможности улучшения их использования.

**Ключевые слова:** необоротные активы, имущественные ценности, основные средства.

**Kolosok A. M.**

**Petruk O. M.**

Lesia Ukrainka East European National University

## APPROACHES TO THE DEFINING OF THE ESSENCE IN ENTERPRISE FIXED ASSETS AND THEIR WAYS TO USAGE IMPROVEMENT

### Summary

The article examines the nature of fixed assets in terms of various scholars in modern conditions. Studied indicators by which determine the effectiveness of their use. The analysis of non-current assets on the example of JSC «Elektrotermometriya» and discussed the possibility of improving their use.

**Keywords:** non-current assets, property holdings, fixed assets.

---

УДК 334.02

**Костинець Ю. В.**

Національна академія управління

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ

Статтю присвячено дослідженню основних підходів до визначення сутності маркетингового управління. Визначено основні елементи механізму маркетингового управління на ринку послуг. Зроблено висновки щодо необхідності застосування комплексного підходу в маркетинговому управлінні.

**Ключові слова:** маркетингове управління, комплексний підхід, механізм маркетингового управління, маркетинговий менеджмент.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах маркетинг є основою підприємницької діяльності, і питання розуміння сутності маркетингового управління, маркетингового менеджменту та управління маркетингом постають як у практичній діяльності, так і в наукових дискусіях. Відповідно, наявність великої кількості нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем обумовлюють вибір теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності маркетингового управління піднімають у своїх роботах такі зарубіжні автори, як Г. Армстронг [9], Б. Бумс [14], В. Вонг [9], К. Гронгрос [15], Ф. Котлер [68], К.Л. Келлер [7], Дж. Сондерс [9], В.Л. Штерн [13] тощо, та вітчизняні дослідники: Л.В. Балабанова [2], А.В. Бала-

баниць [1], А.В. Войчак [4], М.М. Єрмошенко [6], І.Л. Решетнікова [11] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Загалом, у сучасній економічній літературі відсутня на сьогодні систематизація спеціальних досліджень із точки зору маркетингового управління процесами взаємодії суб'єктів господарської діяльності на ринку.

**Мета статті** полягає в узагальненні основних підходів до розуміння сутності маркетингового управління та його механізму.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сутність маркетингового управління сучасні дослідники визначають по-різному, проте, узагальнюючи погляди на дану економічну категорію, вважаємо за доцільне відзначити, що в сучасній

науці панує підхід до визначення сутності маркетингового управління на мікрорівні з позиції управління всіма ланками, підрозділами, відділами підприємства на засадах маркетингу.

Зокрема, Л.В. Балабанова відзначає, що маркетинговий менеджмент – це поняття більш широке, ніж управління маркетингом. Якщо останнє являє собою одну із загальних функцій менеджменту, то маркетинговий менеджмент – це управління всіма функціями, всіма структурними підрозділами на основі маркетингу [2]. На думку науковця, концепція маркетингового менеджменту передбачає орієнтацію на потреби ринку, стратегічний підхід і націленість на довгостроковий комерційний успіх, ситуаційне управління, своєчасну адаптацію до зовнішнього середовища, завоювання провідних позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг, стратегію активного впливу на покупців, цільовий, комплексний, системний підхід до здійснення всієї управлінської діяльності.

Таку позицію поділяє й А.В. Балабаниць, яка стверджує, що під маркетинговим менеджментом слід розуміти цілісну концепцію системного управління ринковою діяльністю на принципах маркетингу [1, с. 26].

За твердженням М.М. Біловодської, маркетинговий менеджмент має місце тоді, коли управління організацією побудоване на принципах маркетингу, тобто коли в центр організації поміщено покупця (споживача) і система маркетингу і менеджменту об'єднує всі зусилля для того, щоб якнайкращим чином задовольнити потреби і попит сторін, які беруть участь в обміні [3].

Визначаючи сутність маркетингового управління на макрорівні, вважаємо за доцільне погодитися з позицією М.М. Єрмошенка, який стверджує, що по відношенню до організації категорії «управління» і «менеджмент» є синонімами [6, с. 10]. Із позиції макрорівня економіки, тобто держави і ринку, менеджмент і управління не є тотожними поняттями, відповідно, поняття маркетингового управління на макрорівні є ширшим за поняття маркетингового менеджменту.

При цьому, екстраполюючи на макрорівень економіки сучасне теоретичне тлумачення сутності маркетингового менеджменту, зазначимо, що як на мікро-, так і на макрорівні маркетинговий менеджмент є системною сукупністю трьох складових: процесу управління, організації управління та інформації [6, с. 11].

Стосовно будь-яких економічних процесів управління – це свідомий вплив людини на об'єкти і процеси, а також участь у них людей, що здійснюється з метою надати певну спрямованість господарській діяльності й отримати бажані результати.

Ф. Котлер та К.Л. Келлер визначають маркетингове управління (marketing management) як процес планування і реалізації концепцій ціноутворення, просування та розподілу ідей, товарів і послуг, спрямований на здійснення обмінів, які задовольняють як індивідуальні, так й організаційні цілі [7].

Відповідно, у механізмі управління як процесу завжди наявні дві обов'язкові складові, а саме: суб'єкт управління – той, хто управляє, і об'єкт управління – той, ким управляють [6, с. 55].

На думку А.В. Балабаниць, основним об'єктом маркетингового менеджменту підприємства на бізнес-рівні виступає система маркетингової взаємодії [1, с. 26].

Мета маркетингового управління полягає в забезпеченні такого рівня якості управління, який

би дозволяв ефективно реалізовувати маркетингову діяльність [6, с. 14].

На думку сучасних дослідників, до принципів маркетингового управління належать такі:

- використання системного підходу до управління. У такому разі сутність системного підходу до маркетингового управління полягає в комплексному, взаємопов'язаному дослідженні та вирішенні проблем маркетингу, у застосуванні сучасних методів, технічних засобів та організаційних заходів. Застосування цього принципу надає можливість урахувувати всі необхідні взаємозв'язки і взаємодії в системі управління маркетингом, а останньої – з оточуючим середовищем;

- науковість управління менеджментом. Використання цього принципу передбачає врахування дії економічних законів і закономірностей розвитку суспільства і природи, застосування наукових підходів до організації і функціонування маркетингового комплексу (програмно-цільовий підхід), систематичний аналіз та моніторинг, урахування реальних умов розвитку маркетингової системи, широке використання науково обґрунтованих прогнозів, а також зворотного зв'язку;

- орієнтація управління маркетингом на інноваційний шлях розвитку. Застосування цього принципу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства шляхом інвестування в нові технології та менеджмент. Система управління маркетингом має стимулювати новаторство, яке сприятиме зниженню витрат, розробці та збуту нових товарів, що, своєю чергою, забезпечує попит споживачів;

- правова регламентація відносин у системі маркетингового управління забезпечує економіко-правове регулювання процесу управління маркетингом, дотримання правових норм, що регулюють діяльність підприємств;

- матеріальна і моральна зацікавленість у результатах праці визначає залежність між внеском кожного працівника маркетингової структури в результати діяльності фірми і його особистими доходами, тобто в умовах застосування маркетингового управління кожен працівник підприємства має бути зацікавлений у кінцевих результатах діяльності фірми;

- ефективність і оптимальність як принцип маркетингового управління означає, що управління маркетингом здійснюється з метою економії трудових, фінансових та матеріальних ресурсів і найбільш ефективного використання праці;

- цільова спрямованість маркетингового управління на кінцевий результат та довготривалий розвиток підприємства;

- поєднання в процесі маркетингового управління централізованих і децентралізованих засад передбачає поєднання єдиноначальності з демократичними засадами в маркетинговому менеджменті, що сприяє постійному пошуку і реалізації резервів, підвищенню ефективності виробничо-збутової діяльності через залучення до творчої роботи всіх працівників підприємства;

- правильний підбір і раціональна розстановка кадрів. Даний принцип здійснюється з урахуванням того, щоб кожний працівник на своєму робочому місці був спроможний виконувати доручену роботу з найбільшою віддачею;

- єдиноначальність як принцип управління маркетингом полягає в повному підпорядкуванні всього персоналу одній особі – керівнику маркетингової структури та його особистій відповідальності за результати функціонування цієї структури;

– єдність політичного і господарського управління. Цей принцип спрямований на єдність політики (стратегії) фірми та її господарських цілей і фінансових результатів. При цьому має забезпечуватися реалізація наступальної стратегії розвитку фірми відносно інновацій, виробництва і ринків збуту, випередження конкурентів;

– достатність інформаційного забезпечення маркетингового управління, оскільки без повної та достовірної інформації неможливо прийняти обґрунтоване управлінське рішення з маркетингу;

– соціальне спрямування маркетингового управління. Така орієнтація маркетингового управління пов'язана з кінцевою метою функціонування і розвитку економіки – підвищення добробуту населення і якості життя, розкриття людських можливостей [6, с. 17–19].

Крім вищенаведених загальних принципів маркетингового управління, у практичній роботі використовуються ще й такі:

– загальноорганізаційні (необхідної різноманітності, головної ланки, делегування повноважень, регламентування діяльності та відповідальності тощо);

– конкретноорганізаційні (чіткого визначення функціональних обов'язків і відповідальності кожного працівника, створення нормальних умов праці, випереджаючого визначення проблем розвитку тощо) [6, с. 19].

Реалізація мети маркетингового управління досягається шляхом реалізації основних його функцій, до яких сучасні дослідники відносять аналіз, планування, включаючи програмування і прогнозування, організацію, мотивацію, реалізацію та контроль [6, с. 14], розширюючи сукупність класичних функцій менеджменту. Взаємозв'язок функцій маркетингового управління в процесі його здійснення відображено на рис. 1.

Розглядаючи кожну функцію маркетингового управління детально, необхідно зауважити, що функція аналізу включає перетворення й осмислення інформації, установлення її достовірності, повноти, точності тощо.

У ході реалізації функції планування, яка включає такі важливі складові, як програмування та прогнозування, формулюються місія та цілі, визначаються конкретні шляхи і заходи щодо досягнення визначених цілей. Саме функція планування дозволяє усувати розходження між прогнозуванням і дійсним станом організації. Функція організації спрямована на поєднання в єдину систему всіх видів ресурсів, а змістом цієї функції є створення і впорядкування структури управління та зв'язків між її елементами. Завдяки реалізації функції мотивації створюються ефективні матеріальні та моральні стимули для працівників із метою забезпечення виконання ними своїх безо-

середніх обов'язків. Здійснення функції реалізації передбачає організацію ефективного виконання запланованих маркетингових заходів і заходів стосовно поліпшення маркетингового управління. Функція контролю передбачає здійснення контролю запланованих заходів, включаючи моніторинг і аналіз результатів [6, с. 15–16].

В.М. Куценко, розглядаючи сутність маркетингового менеджменту за допомогою процесного підходу, наводить такий перелік функцій маркетингового управління:

– аналіз ринку (визначення його потенціалу, місткості, кон'юнктури, попиту, поведінки споживачів, оцінювання конкурентів тощо) і, відповідно, ринкових можливостей підприємства з урахуванням його ресурсів;

– планування, тобто формування виробничо-збутових маркетингових програм на основі ринкових і кон'юнктурних прогнозів, оцінок розвитку науково-технічного прогресу тощо;

– організація, тобто формування організаційної структури маркетингу на підприємстві;

– реалізація встановлених планів (розробка конкретних завдань, визначення повноважень і відповідальності за реалізацію маркетингових заходів тощо);

– мотивація, тобто розробка і реалізація матеріальних і моральних стимулів для працівників фірми з метою підвищення ефективності їхньої праці;

– контроль і аналіз виконання маркетингових планів (заходів) [10].

На думку А.В. Балабаниць, домінантними функціями корпоративного рівня системи маркетингового менеджменту виступають:

1. Управління маркетинговим розвитком підприємства, ключовими завданнями якого є визначення зовнішніх маркетингових можливостей, формування та реалізація маркетингового потенціалу, розробка маркетингових стратегій зовнішнього та внутрішнього зростання.

2. Маркетингове управління конкурентною раціональністю, що передбачає здійснення процесів управління конкурентоспроможністю підприємства та стійкістю його конкурентних переваг на основі розробки маркетингових конкурентних стратегій.

3. Маркетингове управління іміджем підприємства – функція маркетингового менеджменту, що спрямована на формування цілісного емоційно-оцінного враження про відмінні переваги підприємства і стабільного позитивного відношення споживачів, ділових партнерів, співробітників і громадськості до його діяльності на основі здійснення цілеспрямованої маркетингової політики, основними інструментами якої є брендинг і позиціонування [1, с. 26–27]. Відповідно, дослідник робить висновок, що ключовими функціями мар-

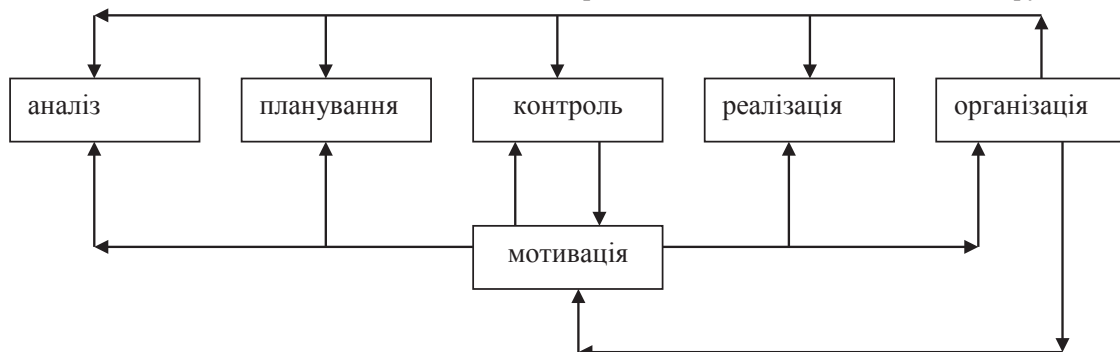


Рис. 1. Взаємозв'язок функцій у системі маркетингового управління

Джерело: [6, с. 14]

кетингового управління є управління маркетинговою взаємодією із цільовим ринком, із бізнес-партнерами і конкурентами [1, с. 26].

На думку А.В. Войчака, маркетингове управління включає аналіз, планування, утілення в життя та контроль проведення заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку, проникнення на ринок тощо). При цьому система таких заходів містить маркетингову політику стосовно продукту підприємства, ціноутворення, комунікацій та розподілення [4].

Розглядаючи механізм маркетингового управління щодо його застосування при здійсненні управління розвитком ринку послуг в Україні, визначимо основні завдання маркетингового управління. З точки зору сучасних дослідників, ними є визначення місії та цілей, стратегічних напрямів діяльності та розвитку ринку в цілому та його окремих сегментів, розробку стратегій, виявлення ринків і позицій, планування і здійснення комплексу заходів маркетингових комунікацій, формування і здійснення товарної та цінової політики, підбір персоналу та управління ним, організація збирання, обробки й аналізу маркетингової інформації, розробка і реалізація заходів щодо поліпшення маркетингового управління [6, с. 16].

Маркетингове управління неможливе без відповідної організаційної структури даного управління як системної сукупності фахівців, обладнання, сукупності відносин і взаємозв'язків між складовими оргструктури і фахівцями. Таким чином, маркетингове управління є водночас і процесом, у ході якого реалізуються відповідні функції, і системою, яка через організаційну структуру здійснює ці функції. Ланкою, яка поєднує ці складові управління, є інформація [6, с. 12].

Погоджуємося із позицією І.М. Грищенка, який стверджує, що одним із найважливіших активів організації є фахові знання її працівників

[5, с. 69]. Особливого значення даний актив набуває на ринку послуг, оскільки нематеріальність послуги та її невіддільність від особи, що її надає, персонал в механізмі маркетингового управління займає ключові місце, саме він на ринку послуг надає споживачу такої послуги можливість її відчувати за рахунок установаження особистих контактів зі споживачами, а послуга є невіддільною від персоналу, що її надає.

В аспекті розкриття ролі персоналу в системі маркетингового управління вважаємо за доцільне звернутися до наукових сучасних розробок, які надають визначення контактному персоналу як сукупності співробітників підприємства, які безпосередньо взаємодіють із клієнтами та діловими партнерами компанії [12, с. 87].

Отже, розвиваючи позицію сучасних дослідників [5; 12] щодо фахових знань персоналу організації, зазначимо, що, на нашу думку, одним із найважливіших активів на ринку послуг є фахові знання та вміння, так звані персональні характеристики (personal skills) саме контактного персоналу організації, оскільки саме від сукупності персональних характеристик контактного персоналу та вмінь використовувати фахові знання залежить ефективність діяльності організації на ринку.

**Висновки.** Підсумовуючи, відзначимо, що існують декілька підходів до визначення сутності маркетингового управління. Маркетингове управління має власний механізм і повинно здійснюватися на основі комплексного підходу. Необхідність та доцільність здійснення комплексного впливу на цільовий ринок набуває особливого значення в умовах насичення ринку однорідними товарами і послугами. Для ринку послуг характерними елементами механізму маркетингового управління є наявність такого активу, як персонал та його знання і вміння. Складовою механізму маркетингового управління є його інструменти, до яких, зокрема, належать рекламування, встановлення особистих контактів, стимулювання збуту, інструменти комплексу маркетингу тощо.

#### Список літератури:

1. Балабаниць А.В. Управління маркетинговою взаємодією як ключова функція маркетингового менеджменту підприємства / А.В. Балабаниць // *Економіка и управление*. – 2010. – № 1. – С. 26-33.
2. Балабанова Л.В., Балабаниць А.В. Канали маркетингової взаємодії: сутність, характеристика і ключові процеси / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/18\\_EN\\_2009/Economics/48839.doc.htm](http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48839.doc.htm).
3. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2010. – 332 с.
4. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2000. – 100 с.
5. Грищенко І.М. Формування механізму управління комерційним посередництвом: [монографія] / І.М. Грищенко. – К.: Грамота, 2007. – 368 с.
6. Єрмошенко М.М. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / М.М. Єрмошенко. – К.: НАУ, 2001. – 204 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: Экспресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер; пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова; 3-е изд. – СПб.: Питер, 2012. – 480 с.
8. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: [учебник для вузов] / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
9. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; пер. с англ.; 12-е изд. – М.: Вильямс, 2009. – 1072 с.
10. Куценко В.М. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / В.М. Куценко. – К.: МАУП, 2003. – 184 с.
11. Решетнікова І.Л. Оцінка ефективності маркетингової діяльності на підприємстві / І.Л. Решетнікова // *Механізм регулювання економіки*. – 2009. – № 4 (2). – С. 65–69.
12. Сагайдак М.П. Бренд контрактного персоналу у забезпеченні внутрішнього маркетингу туристичної фірми [Текст] / М.П. Сагайдак, В.В. Костинець // *Актуальні проблеми економіки*. – 2013. – № 11. – С. 85–89.
13. Штерн Л. Маркетинговые каналы / Л. Штерн, А. Эль-Ансари, И. Кофлан; пер. с англ.; 5-е изд. – М.: Вильямс, 2002. – 624 с.
14. Booms, B. H. Marketing strategies and organisation structures for service firms / B. H. Booms, M. J. Bitner. – 1981.
15. Gronroos C. Service marketing / C. Gronroos. – Lexington: books, 1990.

**Костинец Ю. В.**

Национальная академия управления

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И МЕХАНИЗМА МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

### Резюме

Статья посвящена исследованию основных подходов к определению сущности маркетингового управления. Определены основные элементы механизма маркетингового управления на рынке услуг. Сделаны выводы о необходимости применения комплексного подхода в маркетинговом управлении.

**Ключевые слова:** маркетинговое управление, комплексный подход, механизм маркетингового управления, маркетинговый менеджмент.

**Kostynets Yu. V.**

National Academy of Management

## THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF ESSENCE AND MECHANISM OF MARKETING MANAGEMENT

### Summary

The article investigates the main approaches to defining the nature of marketing management. It's defined the basic elements of marketing management mechanism in the market. It's given the conclusions about the need for the integrated approach to marketing management.

**Keywords:** marketing management, integrated approach, the mechanism of marketing management, marketing management.

---

УДК 658.5:339.13

**Мокляк М. В.**

**Чорномурова В. Ю.**

**Сергієнко А. Г.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання управління запасами підприємства та обґрунтовано його важливість із маркетингової точки зору. Визначено передумови ефективності управління запасами та фактори, що впливають на їхнє формування. Розглянуто підходи до формування товарних запасів, методи оптимізації їхніх розмірів та системи контролю над запасами підприємства.

**Ключові слова:** запаси, управління запасами, прогнозування, попит, оптимізація, витрати.

**Постановка проблеми.** Питання управління запасами займає головне місце в системі управління поточними активами кожного суб'єкта господарювання. Розгляд питання управління запасами є необхідним для оптимізації запасів підприємства, знаходження шляхів зменшення витрат, підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання та нарощування темпів прибутку. Необхідну оптимізацію може забезпечити постійний маркетинговий та логістичний моніторинг. Адже в сучасних нестабільних умовах дуже важливим є своєчасне отримання повної та вірогідної інформації, яка необхідна для прийняття подальших управлінських рішень, управління запасами при цьому не виключення.

Мета управління запасами, що існує всередині однієї фірми, досить суперечлива. З точки зору фінансів бажано зберігати низький рівень запасів, оскільки високий рівень сприяє заморожуванню капіталу. Щодо маркетингу доцільно мати високий рівень запасів для збільшення продажів, тоді як з точки зору виробництва необхідно мати рівень запасів, достатній для ефективного виробництва. Завдання управління запасами – знайти баланс між цими суперечливими умовами і керувати рівнем запасів відповідно до інтересів фірми в цілому.

Актуальність даної теми полягає в тому, що управління запасами – важлива частина загальної політики управління оборотними активами підприємства, основна мета якої – забезпечення безперерйного процесу виробництва та реалізації продукції при мінімізації сукупних витрат по обслуговуванню запасів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані з питаннями управління запасами підприємства, вивчалися багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими та практиками. Теоретичні аспекти управління запасами досліджували В.Н. Амітан, І.А. Бондарева, В.Ю. Железняк, С.В. Кошеленк, Є.В. Крикавський, В.Я. Омельченко, В.І. Фролов, І.Б. Швець, Б.А. Анікін, І.І. Бажин, С.А. Белих, А.М. Гаджинський, М.П. Гордон, М. Джиллінгем, К. Лайсонс, Д.М. Ламберт, М. Ліндерс та ін.

**Мета статті** полягає в аналізі особливостей управління запасами підприємства з точки зору маркетингу та знаходженні шляхів їхньої оптимізації для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система управління запасами на підприємстві – це

сукупність правил і способів регулювання, завдяки яким можна контролювати рівні запасів і визначати, які потрібно підтримувати, який запас доцільно поповнювати і яким може бути обсяг замовлення [1, с. 215].

Першочерговою складовою управління запасами підприємства є прогнозування необхідних запасів, що є роботою маркетингового відділу підприємства. Слід зазначити, що прогнозування – це процес достатньо точного розрахунку, що базується на основі математичної моделі динамічного процесу.

Для успішного прогнозування важливим є саме вибір необхідної математичної моделі для опису процесу, що досліджується. По вибраній моделі проводяться численні розрахунки та аналіз отриманих результатів. Якщо отримані результати не дали необхідного обсягу інформації та не задовольняють очікування, це свідчить про те, що вибрана математична модель обсягу запасів була хибною. Кваліфіковані спеціалісти з прогнозування мають здатність адекватно оцінити поставлене завдання та вибрати ефективну модель прогнозування з урахуванням необхідних зусиль для досягнення результату [2].

Прогнозування на першочерговому етапі виконується для виявлення споживчого попиту та для визначення планів виробництва підприємства на наступний період. Перед виробниками відразу постають питання: який товар і в якій кількості повинен бути присутній у торговій точці; при якій кількості залишку товару на складі необхідно здійснювати замовлення нової партії та якими повинні бути її об'єми, щоб логістичні витрати не з'їли весь маржинальний прибуток.

Знаючи майбутній попит на продукцію, що планується виготовлятися, можна розрахувати необхідну кількість сировини та матеріалів для виробництва, а також розробити схему виходу товару на ринок. Найбільш популярною схемою виробництва є:

- 1) прогнозування попиту;
- 2) розрахунок потреби у комплектуючих;
- 3) закупівля комплектуючих;
- 4) витрати комплектуючих у виробництво;
- 5) складування та зберігання готової продукції;
- 6) реалізація продукції [3, с. 198].

Варто зазначити, що управління запасами має два основні аспекти. Один стосується забезпечення підприємства виробничими запасами для виготовлення необхідного продукту в достатній кількості, у визначені терміни та в потрібному місці. Другий аспект пов'язаний із витратами на підтримання певного рівня запасів.

Результатами управління запасами є:

- зниження виробничих утрат через брак у запасах;
- прискорення обороту;
- максимальне зменшення надлишків ТМЗ;
- зниження витрат підприємства на зберігання ТМЗ;
- зменшення втрат від псування, старіння запасів;
- оптимізація оподаткування [4].

Маркетингова ефективність системи управління запасами залежить від виду попиту на конкретний тип запасів. Як відомо, виділяють залежний та незалежний попит.

Залежний попит базується на чіткому плануванні потреб виробництва в матеріальних ресурсах, де основою планування постає план виробництва. Даний вид попиту найчастіше застосовується на матеріали і комплектуючі вироби, які використовуються при виробництві продукції.

При незалежному попиті мова йдеться про потреби в різних výroбах, які не залежать один від одного. Планування та прогнозування такого попиту значно складніше, ніж залежного попиту [5].

Важливим питанням є необхідна величина страхових запасів, які створюються підприємством на випадок непередбачених збоїв постачання або можливих сезонних сплесків споживчого попиту.

Дефіцит запасів викликає зупинку виробництва, падіння обсягів реалізації, у деяких випадках – необхідність терміново купувати сировину і матеріали за завищеними цінами. Наслідком є недоотримання підприємством можливого прибутку, оскільки запаси – це ліквідні активи, їхнє зниження погіршує показник поточної ліквідності.

Надлишок запасів призводить до збільшення витрат на їхнє зберігання, зростання податку на майно, неотримання можливих доходів через заморожування фінансових ресурсів у запасах, утрат у результаті фізичного псування і морального старіння запасів.

Для підприємства однаково погано допускати як недолік, так і надлишок виробничих запасів, тому маркетологи повинні провести детальну роботу з вивчення ринку та попиту споживачів, аби запобігти виникненню даних проблем. Таким чином, серед факторів, які впливають на обсяг запасів підприємства, найбільш значущими можна виділити наступні:

- умови придбання запасів (обсяги партій поставки, частота замовлення, можливі знижки та пільги);
- умови реалізації готової продукції (зміна обсягів продажів, знижки в ціні, стан попиту, розвиненість і надійність дилерської мережі);
- умови виробничого процесу (тривалість підготовчого і основного процесу, особливості технології виробництва);
- витрати зі зберігання запасів (складські витрати, можливе псування, заморожування коштів) [6, с. 513].

Слід пам'ятати, що чим ширший товарний асортимент, тим важче ним управляти, у такому випадку також більша ймовірність заморозки грошей і збільшення неліквідів. Тому ідея, що чим більший товарний асортимент, тим більші прибутки може отримати підприємство, є хибною.

Звичайно, при формуванні товарних запасів потрібно враховувати низку факторів, із яких одними з найважливіших являються рівень дохідності підприємства та ризик фінансової діяльності. Для формування запасів підприємства з урахуванням наведених факторів користуються одним із трьох класичних підходів: консервативним, помірним, агресивним.

Консервативний підхід у формуванні товарних запасів передбачає не тільки задоволення існуючої потреби, а й створення їхніх резервів у великих обсягах на випадок перебоїв із постачанням сировини і матеріалів, погіршення умов виробництва продукції, затримки інкасації дебіторської заборгованості, активізації попиту покупців і т. п. Слід ураховувати, що такий підхід негативно позначається на рівні рентабельності й оборотності.

Помірний підхід спрямований на створення резервів на випадок найбільш типових збоїв у ході операційної діяльності підприємства. Розрахунок необхідних величин страхових запасів проводиться на підставі даних за ряд попередніх років, що дозволяють виявити види запасів, в яких можуть виникнути додаткові потреби, та їхні обсяги. У цьому випадку підприємство має середні показники рентабельності та ризику.



Агресивний підхід полягає в мінімізації всіх форм страхових резервів до повної їхньої відсутності. Якщо в ході операційного процесу не виникнуть збої, на підприємстві будуть досягнуті найвищі показники ефективності виробництва. Однак будь-який збій у здійсненні нормального ходу операційної діяльності тягне за собою серйозні фінансові втрати через падіння обсягу виробництва і реалізації продукції. Ризик у цьому випадку максимальний [7].

Для оптимізації розміру поточних запасів товарно-матеріальних цінностей використовується ряд моделей, серед яких найбільшого поширення набула модель економічно обґрунтованого розміру замовлення Уілсона (Economic Ordering Quantity model – EOQ). Модель EOQ може бути використана для оптимізації розміру як виробничих запасів, так і запасів готової продукції, даючи відповіді на запитання, який обсяг запасу даного виду підприємство має набувати одноразово. Оптимальний розмір замовлення розуміється як обсяг регулярних поставок, при якому забезпечується необхідна підприємству кількість запасів і мінімізуються сукупні витрати із закупівлі та зберігання запасів на складі.

В основі розрахунку лежить розподіл усіх витрат, пов'язаних із запасами (за винятком витрат на їхнє придбання, загальна сума яких незмінна і залежить тільки від величини річного споживання даного виду запасу), на дві групи в залежності від зміни сукупних витрат при зміні обсягу партії замовлення: витрати, які пов'язані із замовленням чергової партії запасів (включаючи витрати по транспортуванню та прийманню товарів) і не залежать від величини партії; витрати по зберіганню товарів на складі протягом певного часу, які залежать від обсягу запасів [8, с. 236].

Очевидно, що з позиції мінімізації першої групи витрат підприємству вигідно завозити сировину, матеріали або товари для перепродажу якомога більшими партіями. Чим більше розмір кожної партії поставки, тим менша кількість замовлень протягом аналізованого періоду, відповідно, нижче і сукупний розмір операційних витрат по оформленню замовлень, доставці замовлених товарів на склад та їхнє приймання.

Із позиції скорочення витрат другої групи вигідно максимально скоротити кількість запасів, що знаходяться в кожен момент на складі, аж до мінімально допустимого нормативного рівня, оскільки великі розміри запасів тягнуть за собою й високі операційні витрати з їхнього зберігання.

Таким чином, зі зростанням розміру партії замовлення знижуються операційні витрати з розміщення замовлення (витрати першої групи) і зростають операційні витрати по зберіганню товарних запасів на складі організації (витрати другої групи), і навпаки. Модель EOQ дозволяє оптимізувати розмір партії замовлення таким чином, щоб сукупна сума витрат була мінімальною.

Для побудови ефективних систем контролю над рухом товарно-матеріальних запасів на підприємствах часто використовують систему ABC, яка широко застосовується у маркетингу.

Система контролю над запасами ABC – це система об'ємно-вартісного аналізу, що дозволяє розділити всі види запасів на групи відповідно до обсягів реалізації та величини одержуваного прибутку.

В основу ABC-аналізу покладено принцип Парето, згідно з яким 80% доходу приносять 20% номенклатурних позицій. Ці найменування товарів відносяться до категорії «А». Далі 15% доходу приносять 60% найменувань товарів – категорія

«В». Останні 5% доходу забезпечують товари категорії «С» [9]. Зосередження уваги на найбільш важливих для підприємства товарах і виробках дозволяє більш ефективно ними управляти, не витрачаючи зайві кошти і час на менш значимі позиції.

У категорію «А» включають найбільш дорогі види запасів із тривалим циклом виконання замовлення, які вимагають постійного моніторингу у зв'язку із серйозністю фінансових наслідків, викликаних їхнім недоликом. Частота завезення цієї категорії запасів визначається, як правило, на основі моделі EOQ. Кількість видів конкретних товарно-матеріальних цінностей, що входять до категорії «А», зазвичай обмежене і вимагає щотижневого контролю.

Категорію «В» складають товарно-матеріальні цінності, що мають меншу значимість у забезпеченні безперервного операційного процесу і формування кінцевих фінансових результатів. Запаси цієї групи контролюються зазвичай один раз на місяць.

Категорія «С» передбачає всі інші товарно-матеріальні цінності з низькою вартістю, що не відіграють значущої ролі у формуванні кінцевих фінансових результатів. Обсяг закупівель таких цінностей може бути досить великим, тому контроль над їхнім рухом здійснюється не частіше одного разу на квартал.

Щоб ефективно конкурувати на світових ринках, підприємство повинне мати надійних постачальників із доступними цінами і точними поставками.

Останнім часом усе частіше використовують планування закупівель «точно в термін» – ця система базується на договорах із постачальниками на поставку малих партій матеріалів безпосередньо на підприємства в точно встановлений час (щоденні поставки, почасові поставки). Особливостями цієї системи є: зменшення розмірів партій; короткий термін виконання замовлень і висока надійність; висока якість матеріалів.

Кінцева мета закупівель «точно в термін» – підбір єдиного надійного постачальника для кожного комплектуючого та об'єднання декількох комплектуючих, які поставляються різними постачальниками. Ця система є популярною для багатьох підприємств, але не потрібно вважати її єдиною [10, с. 89].

Більш економічною й ефективною є активна система постачання, за якою матеріальні ресурси, що відпускаються зі складів, доставляються цехам у централізованому порядку за наперед узгодженими календарними графіками. Доставка цехам матеріалів проводиться силами складського господарства на транспорті, закріпленому для цих цілей за службою постачання підприємства.

**Висновки.** Поліпшення організації руху матеріалів забезпечує скорочення кількості транспортних засобів, яка досягається підвищенням коефіцієнтів використання транспорту в часі та вантажопідйомності; концентрацією складського й транспортного устаткування, що сприяє поліпшенню використання основних фондів транспортно-складського господарства, це виражається в скороченні амортизаційних витрат, матеріальних витрат на поточний ремонт і утримання; комплексним плануванням матеріального потоку, що дозволяє упорядкувати вантажопотоки і в результаті скоротити транспортні витрати, ліквідувати нераціональні перевезення вантажів на складах підприємства, понизити трудові витрати на навантажувально-розвантажувальних роботах.

Отже, управління запасами підприємства являє собою складний та важливий процес, організація якого відповідає за ефективність функціонування підприємства та допомагає запобігти понесенню втрат від неоптимального рівня наявних запасів. Саме тому дуже важливими виступають постійний маркетинговий моніторинг

та аналіз запасів логістичним відділом. Підприємства, які намагаються бути рентабельними та інтенсивно нарощувати свої прибутки, повинні приділяти особливу увагу даному питанню. Добре організована та структурована діяльність у сфері управління запасами – вагомий внесок у успішність підприємства.

#### Список літератури:

1. Грищенко І.М. Маркетингові основи комерційного посередництва: [навч. посіб.] / І.М. Грищенко. – К.: Грамота, 2011. – 303 с.
2. Прогнозирование и управление запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mprocurussia.ru/2010/11/prognozirovanie-i-upravlenie-z/>.
3. Внутрішній економічний механізм підприємства: [навч. посіб.] / В.М. Гончаров [та ін.]. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
4. Управление запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/upravlenie-zapasami.html>.
5. Системи управління запасами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/logist/2488-sistemi-upravlinnya-zapasami.html>.
6. Бобров В.Я. Основы рыночной экономики и предпринимательства: [підручник] / В.Я. Бобров. – К.: Вища школа, 2010. – 719 с.
7. Управление запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/upravlenie-zapasami.html>.
8. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: [монографія] / А.Е. Воронкова, Н.Г. Каложна, В.І. Отенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 512 с.
9. Система управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delovoyimir.biz/2014/10/23/sistema-upravleniya-zapasami.html>.
10. Дацій О.І. Планування і контроль діяльності підприємства: [підручник] / О.І. Дацій. – Запоріжжя, 2009. – 192 с.
11. Бай С.І. Менеджмент організацій: [підручник] / С.І. Бай. – К.: КНТЕУ, 2008. – 174 с.
12. Мета і системи управління запасами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ua.prostobiz.ua/biznes/upravlinnya\\_biznesom/statti/meta\\_i\\_sistemi\\_upravlinnya\\_zapasami](http://ua.prostobiz.ua/biznes/upravlinnya_biznesom/statti/meta_i_sistemi_upravlinnya_zapasami).

**Мокляк М. В.,  
Черномурова В. Ю.  
Сергиенко А. Г.**

Полтавский национальный технический университет  
имени Юрия Кондратиюка

#### МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

##### Резюме

Рассмотрен вопрос управления запасами предприятия и обоснована его важность с маркетинговой точки зрения. Определены предпосылки эффективности управления запасами и факторы, влияющие на их формирование. Рассмотрены подходы к формированию товарных запасов, методы оптимизации их размеров и системы контроля над запасами предприятия.

**Ключевые слова:** запасы, управление запасами, прогнозирование, спрос, оптимизация, расходы.

**Moklyak M. V.  
Chornomurova V. Y.  
Serhienko A. H.**

Yuriy Kondratiuk Poltava National Technical University

#### MARKETING ASPECTS IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE'S RESOURCES

##### Summary

The question of enterprise inventory management and its importance from a marketing point of view is justified in the article. Preconditions of inventory management efficiency and factors affecting their formation were identified. Approaches of inventory formation, methods of optimizing their size and enterprise inventory system of control are considered.

**Keywords:** inventory, inventory management, forecasting, demand, optimization, cost.

УДК 330.1

Ободовський Ю. В.

Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ

Досліджено погляди різних вчених на базову характеристику системи управління підприємством – його організаційну структуру. Указано на відмінності між поняттями «система управління» та «структура управління». У результаті аналізу думок дослідників сформовано нове визначення поняття структури управління та охарактеризовано його ознаки. Урахування наведеного матеріалу в практичній роботі допоможе правильно зрозуміти місце структури управління та її важливість у діяльності підприємства.

**Ключові слова:** структура управління, система управління, управління підприємством, підприємство (система), менеджмент.

**Постановка проблеми.** В умовах середовища, яке швидко змінюється, усе частіше виникає необхідність у забезпеченні оптимальної структуризації елементів системи управління. Проте попри важливе місце, яке займає структура управління в забезпеченні бажаного результату роботи підприємства, питанню її формування та актуалізації не приділяється належної уваги, що в деяких випадках призводить до руйнації всього підприємства. Усвідомлення поняття структури управління та виділення її ознак дозволяє правильно зрозуміти місце структури управління в системі управління підприємством та при її формуванні закласти основу для забезпечення подальшого сталого розвитку організації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти організаційних структур управління досліджувалися такими вченими, як Б.З. Мільнер [3], Л.І. Євенко [4], В.С. Рапопорт [2], В.М. Милашенко [5], Є.І. Ходаківський [11] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Правильне усвідомлення поняття структури управління та її місця в системі управління підприємством слугує запорукою ефективною роботи організації. Але в дослідженнях учених відсутній єдиний погляд саме на визначення поняття «організаційна структура управління» та не виділено окремо її ознаки.

**Мета статті** полягає у дослідженні поняття структури управління як елемента системи управління підприємства та характеристик її ознак.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Структура управління є складовим елементом підприємства, отже, більш доцільно дослідження структури управління розпочати зі з'ясування семантичного наповнення поняття «підприємство».

Відповідно до Господарського кодексу України, підприємство – це «самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом *систематичного* здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Кодексом та іншими законами» (курсив наш. – Ю. О.) [1, ч. 1, Ст. 62]. Дане визначення має строго юридичний зміст, проте в ньому відображена важлива характеристика підприємства – систематичність здійснення ним господарської діяльності. Очевидно, що така систематичність передбачає наявність узгоджених зв'язків між усіма складовими елементами підприємства, а це означає, що підприємство може розглядатися як *система*.

Більшість учених при дослідженні підприємств (організацій) також акцентують увагу на необхід-

ності погляду на них як на систему. Так, у роботі «Системний підхід до організації управління» автори зазначають, що необхідно «розглядати організацію як цілісність з особливими властивостями, що складається в той же час з *елементів та підсистем зі специфічними властивостями*» (курсив наш. – Ю. О.) [2, с. 10] та додають, що «виробничо-господарська організація є *системою*, що адаптується, самоорганізується та саморозвивається і в той же час свідомо керується» (курсив наш. – Ю. О.) [2, с. 10]. Таким чином, стикаємося з певною роздвоєністю: по-перше, організація – це цілісна система, котра утворюється шляхом об'єднання елементів та підсистем, по-друге, кожен із цих елементів та підсистем – унікальний, має свої специфічні характеристики та властивості. Тому виникає необхідність у координуванні роботи елементів для досягнення загальних цілей усієї системи, для того щоб усі елементи працювали як єдине ціле, а не кожен сам по собі, як у відомій байці. А в роботі «Теорія організації» Б.З. Мільнер указує на те, що *координація роботи елементів організації відбувається свідомо*: «Організація представляє собою свідомо координоване соціальне утворення з визначеними межами, яке функціонує на відносно постійній основі для досягнення *загальної мети або цілей*» (курсив наш. – Ю. О.) [3, с. 65]. Свідомо координація роботи елементів організації, таким чином, може розглядатися як така ознака організації, що вказує на її системність.

Дещо іншу точку зору щодо розуміння сутності організації знаходимо в праці Л.І. Євенко «Організаційні структури управління промисловими корпораціями США (теорія та практика формування)», де виділено ще одну ознаку організації – відособленість у ній апарату управління: «Організація – це *соціальна цілісність*, що має більш-менш чіткі межі, котра характеризується такими рисами, як наявність *загальних для неї цілей*; кооперація трудової діяльності людей – членів організації, що вносять вклад у досягнення цих цілей; використання ними для цього ресурсів, котрі організація має в розпорядженні; *відособлення в ній системи (апарату) управління*» (курсив наш. – Ю. О.) [4, с. 9]. Проте й у цьому визначенні організація розглядається як цілісне утворення, і ця цілісність забезпечує, зокрема, наявність загальної для всієї організації (а не окремої для кожного її структурного елемента) мети (цілей).

Інші дослідники також визначають підприємство (організацію) саме як систему, а не як набір таких, що хаотично розвиваються, складових [5, с. 6; 6, с. 179]. У той же час у деяких визначеннях нічого не говориться про підприємство як про систему: це – «основна ланка народного господар-

ства, самостійний господарський суб'єкт, котрий забезпечує планомірне виробництво основної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідну і комерційну діяльність із метою присвоєння доходу (прибутку)» [7, с. 262]. Хоча в даному визначенні слушно вказано на самостійність підприємства, тобто на його відокремленість від інших суб'єктів господарювання, однак цього явно недостатньо для характеристики внутрішньої побудови підприємств. У той же час саме знання внутрішньої побудови дозволяє зрозуміти, як здійснюється «планомірне виробництво основної маси товарів і послуг» і т. д. Причому вже сама вказівка на планомірність діяльності актуалізує постановку питання про упорядкованість внутрішньої побудови (структури) підприємства. Іншими словами, свідомо чи несвідомо, але у проаналізованому визначенні порушується питання про підприємство як систему.

Наводити погляди всіх науковців на поняття «підприємство» та «організація» немає сенсу, оскільки вже навіть розглянуті вище визначення дозволяють відобразити ті ключові характеристики та властивості, котрі притаманні цим категоріям. Дослідники сходяться в тому, що організація (підприємство) представляє собою *цілісне утворення, відкриту систему*, що формується шляхом раціонального поєднання розрізнених елементів, а ці елементи різні за своєю суттю та мають свої, специфічні характеристики й цілі (наприклад, одні елементи стосуються соціальної сутності підприємства – характеризують кадровий потенціал, рівень професійної підготовленості працівників, їхню чисельність, інші відносяться до виробничо-технічної сфери – технічної оснащеності, предметів та засобів праці, що використовуються, і т. д.). Безумовно, кожен з елементів не може повною мірою функціонувати відособлено від інших, проте їхнє поєднання призводить до значно кращого результату, ніж проста сума результатів діяльності окремих елементів. Поєднання елементів у систему призводить до формування *структури*, що, як зазначала М.В. Кармінська-Белоброва, є показником *організованості системи* [8, с. 192]. Поєднання управлінських елементів системи в економічній науковій літературі отримало назву «структура управління», або «організаційна структура (управління)».

Автори книги «Системний підхід до організації управління» говорять, що «...з точки зору системного підходу організаційна структура управління – це перш за все цілісність» і що «слід формулювати ознаки виділення елементів та підсистем організаційної структури» [2, с. 13]. Водночас вони наголошують на тому, що виробничо-господарська організація має різні типи структур – виробничу, технологічну, економічну, соціальну, інформаційну, організаційну; як один із зазначених типів організаційна структура управління описує «взаємини підрозділів і посад в організації, розподіл ролей, повноважень і відповідальності між ними, а також порядок функціонально-технологічних зв'язків, що виникають у процесах управління» [2, с. 14].

На велике значення організаційних структур указує хоча б те, що питання організаційних структур управління підприємством частково урегульовується Господарським кодексом України [1, Ст. 64], де зазначається, що підприємство «самостійно визначає свою організаційну структуру, установлює чисельність працівників і штатний розпис» [1, Ст. 64], воно «може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв,

відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо)» [1, ч. 1, Ст. 64]. Тобто саме на підприємство покладено завдання з формування й у подальшому трансформації структури управління. Жоден інший суб'єкт (чи то держава або інше підприємство) не в змозі цього зробити.

Б.З. Мільнер пропонує розглядати структуру організації як «*фіксовані взаємозв'язки*, котрі існують між підрозділами і робітниками організації. Її можна розуміти як установлену схему взаємодії і координації технологічних і людських елементів» (курсив наш. – Ю. О.) [3, с. 85]. Проте сама по собі структура управління лише описує зв'язки, установлює повноваження та відповідальність, не враховуючи такий фактор, як поведінка персоналу. Хоча саме вона, поведінка, «визначає *ефективність функціонування* організаційної структури в більшій мірі, ніж формальний розподіл функцій між підрозділами» (курсив наш. – Ю. О.) [3, с. 86].

Л.І. Євенко, узагальнюючи думки науковців, також пише про те, що під організаційною структурою управління «розуміється *сукупність зв'язків*, що виникають у процесі управління, і відносини між підрозділами організації» (курсив наш. – Ю. О.) [4, с. 9]. У той же час М.В. Кармінська-Белоброва говорить про те, що «організаційна структура представляє собою *конструкцію підприємства з формальним чи неформальним вираженням*, на основі якої здійснюється управління ним. Вона охоплює канали влади і комунікації між різними адміністративними службами та працівниками, а також потік інформації, яка передається цими каналами. Організаційна структура управління *відображає організаційний бік* відносин управління і забезпечує єдність рівнів і ланок управління в їхньому взаємозв'язку» (курсив наш. – Ю. О.) [8, с. 192]. Суттєвим зауваженням є те, що на підприємстві, як і в будь-якій іншій соціальній системі, наявні не лише жорстко встановлені та регламентовані формальні відносини, а й інші зв'язки – неформальні. Окрім М.В. Кармінської-Белобрової, на необхідності врахування даного фактору в управлінні підприємством наголошують й інші вчені, зокрема Б.З. Мільнер [12, с. 94], Л.І. Євенко, В.С. Рапопорт [2, с. 14–15], Р.А. Вілоусов, А.З. Селєзньов [6, с. 147], Л. Карась [9, с. 78, 80] та ін.

На відміну від формальних взаємовідносин, формуванню, регулюванню та регламентації яких приділяється значна увага при побудові структури управління, неформальні аспекти часом зовсім ігноруються. Але в окремих випадках саме неформальні аспекти діяльності підприємства можуть виступати на передній план. Так, при нефаховій поведінці керівництва підприємства, керівників структурних підрозділів підприємство ще може залишатися життєздатним завдяки, наприклад, працівникам-ентузіастам. Це, звичайно, аж ніяк не означає, що вони зможуть повністю замінити собою весь управлінський апарат, але протягом деякого часу можуть зменшувати негативний ефект нефахового управління. Тому не зовсім точним видається твердження про те, що «неформальні аспекти організаційних структур слід розглядати як фактор, *лише підтримуючий функціонування організації*, а не такий, що підміняє і відсуває на задній план це цільове, інструментальне (формальне) її призначення» (курсив наш. – О. Ю.) [2, с. 15]. Мова не йде про цілковиту підміну, а лише про тимчасову, але все ж таки підміну.

Слід погодитися з тим, що «неформальна структура формується на основі взаємних відносин членів колективу, єдності і суперечливості їх поглядів, схильностей і т. д.» [6, с. 147]. Для ефективної роботи підприємства (організації) як системи, потрібно, щоб усі елементи працювали злагоджено, синхронно, а цього можливо досягти шляхом урахування особливостей як *формального*, так і *неформального* аспектів діяльності підприємства.

«Організаційна структура управління – структура систем управління виробничо-господарськими організаціями. Структура систем управління – це форма системи управління, що визначає сукупність *стійких зв'язків системи*, що забезпечує її *цілісність* і *тотожність* самій собі, тобто *збереження основних властивостей при різних внутрішніх і зовнішніх змінах*» (курсив наш. – Ю. О.) [6, с. 146–147]. Схоже визначення організаційної структури управління пропонують В.Г. Кабанов та Є.Т. Кривобородько [10, с. 2].

Варто відзначити, що поняття «система управління» та «структура управління» різняться за змістом. Система управління – більш містке поняття, що охоплює всю управлінську складову підприємства, у тому числі й структуру управління. «Система управління підприємством включає такі елементи, як функції управління, організаційну структуру управління, персонал управління, технічні засоби управління, інформацію, методи управління, технологію, фінанси, управлінські рішення» [11, с. 2].

Наявність певної структури в системі передбачає, що ця структура складається з більш ніж одного елемента. Так само як одне дерево – це не ліс, а один кін – не табу́н, так і один управлінський елемент сам по собі не може розглядатися як структура: якщо керівник приватного підприємства самостійно здійснює певну господарську діяльність, то він одночасно є і виконавцем, і керівником для самого себе. Але про організаційну структуру в даному випадку говорити не можна. Якщо ж на підприємстві, окрім керівника, є ще хоча б один працівник, то перед нами – найпростіша структура управління. Таким чином, приходимо до того, що структура управління характеризується наявністю такої ознаки, як складність (багатоелементність).

Усі складові елементи структури управління мають працювати як одне ціле, а це можливе лише за умови упорядкування управлінських взаємозв'язків між зазначеними складовими елементами. Таке упорядкування передбачає, що елементи структури управління працюють на різних рівнях, на кожному з яких «вага» прийнятих управлінських рішень буде різною. При цьому елементи більш високого рівня мають можливість давати обов'язкові для виконання підлеглими вказівки (рішення) і контролювати виконання цих указівок. Така властивість організаційної структури може бути названа ієрархічністю. В аспекті аналізу даної властивості певний інтерес має позиція Пленуму Верховного Суду України щодо ієрархічності як ознаки злочинної організації (абзац другий пункту 12 Постанови «Про практику розгляду судами кримінальних справ про злочини, вчинені стійкими злочинними об'єднаннями»): ієрархічність полягає у підпорядкованості учасників злочинної організації організатору і забезпечує певний порядок керування таким об'єднанням, а також сприяє збереженню функціональних зв'язків та принципів взаємоза-

лежності його учасників [13, с. 7–8]. Це, звісно, не означає, що управління – тільки однонаправлений процес, і в той же час від елементів більш низького рівня до керівників спрямовані аж ніяк не вказівки, накази чи розпорядження, а лише інформація про стан виконання управлінських рішень цих керівників.

Отже, ієрархічність є передумовою цілісності. Ієрархічність передбачає насамперед наявність зв'язків за вертикаллю, тобто зв'язків підпорядкування, однак на підприємстві, як і в будь-якій багатоелементній системі, присутні й інші зв'язки – між елементами, що займають рівноправні позиції; окрім того, неабияке значення мають й неформальні зв'язки. Саме ці зв'язки (поряд зі зв'язками підпорядкування) й об'єднують усі структурні елементи системи (підприємства) в одне ціле.

Структура управління являє собою більш-менш стійкий «скелет» системи, її основу, на якій побудована вся діяльність підприємства, оскільки саме організаційна структура визначає управління підприємством. Проте цей «скелет» не є незмінним із плином часу, оскільки на формування структури управління впливають найрізноманітніші фактори і зміна будь-якого призводить до необхідності коректування організаційної структури управління. На цю обставину вказували, зокрема, Б.З. Мільнер, Л.І. Євєнко і В.С. Рапопорт, які звертали увагу на «динамічний, постійно відтворюваний у відносинах людей формально-неформальний розподіл завдань, повноважень, відповідальності... схильний до еволюції, малопомітний, але іноді досить суттєвих змін» [2, с. 15].

Процес пошуку оптимальної структури не зупиняється на певній формі організаційної структури управління, а лише призводить до того, що «організаційна структура управління... постійно змінюється під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. Постійними є аналіз та оцінювання діючих організаційних структур управління з метою їхнього удосконалення» (курсив наш. – Ю. О.) [10, с. 2]. Отже, сформована одного разу структура управління підприємством, хоча б якою ефективною вона не здавалася б на певному етапі, має підтримуватися в актуальному стані, своєчасно пристосовуватися до нових умов, оптимізуватися.

Організаційна структура управління протягом певного короткого проміжку часу залишається незмінною, адже не будь-який вплив вимагає її перебудови (особливо кардинальної). Частково це обумовлено й тим, що, як зазначалося, структура управління – це «скелет» системи, її основа і постійні зміни у підпорядкованості, формальних зв'язках спричиняють ситуацію, коли підлеглі втрачають відчуття підпорядкованості певному керівнику, а той, своєю чергою, – зв'язок із підлеглими, на підприємстві порушується координація роботи елементів, руйнується ієрархічна складова, система перетворюється з організованої на хаотично працюючу, і, як наслідок, така ситуація може призвести до повної руйнації системи. Тому на цьому етапі (протягом певного короткого проміжку часу) реакція підприємства повинна бути більш схожа на «місцеве знеболювання» – тобто або взагалі не порушувати структури управління, або ж стосуватися лише її певної незначної частини. Отже, у короткостроковій перспективі структура управління підприємством характеризується ознакою стабільності.

Однак протягом більш тривалого часу відбувається накопичення факторів зовнішнього та внутрішнього оточення, негативний вплив яких вже неможливо усунути лише шляхом «точкових» змін. Як наслідок, відбувається більш кардинальне корегування структури управління: змінюються встановлені зв'язки, відбувається перепідпорядкування елементів системи, уводяться або ліквідуються деякі її складові. А це вже прояв динамізму організаційної структури. Таким чином, організаційна структура управління одночасно поєднує в собі ознаки як стабільності (у короткостроковій перспективі), так і динамізму (у довгостроковій).

У довгостроковій перспективі при відсутності короткострокової зворотної реакції вплив оточення на підприємство певною мірою нагадує снігову лавину: відбувається накопичення протиріч, котрі вже неможливо нейтралізувати, не торкаючись основи, на якій побудовано систему. У таких умовах на підприємстві швидко і вимушено впроваджуються зміни, що торкаються всіх його рівнів. Проте ці миттєві зміни несуть мало позитивного,

оскільки, як і будь-які зміни, вони вимагають часу для свого осмислення, а в умовах «снігової лавини» часу явно недостатньо. Тому на підприємстві необхідно органічно поєднувати ознаки стабільності та динамізму структури управління.

**Висновки.** Хоча саме по собі визначення різних понять, на перший погляд, може здатися схоластичним і таким, що не описує жодні практичні сторони дійсності, але саме в теоретичній конструкції зосереджений погляд на розуміння поняття. Правильне усвідомлення його місця в системі понять, що охоплюють підприємство, дозволяє уникати помилок у практичній діяльності, прийнятті та реалізації управлінських рішень.

Ураховуючи ознаки, що описують структуру управління, можна дати їй таке визначення: структура управління – це стабільна протягом короткого проміжку часу і така, що динамічно розвивається в довгостроковій перспективі, цілісна багатоелементна система, яка характеризується наявністю ієрархічних та інших зв'язків між своїми складовими.

### Список літератури:

1. Господарський кодекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 648 с.
4. Евенко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США (теория и практика формирования) / Л.И. Евенко. – М.: Наука, 1983. – 350 с.
5. Милашенко В.М. Підприємство в системі суспільного виробництва: механізм забезпечення конкурентоспроможності / В.М. Милашенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r\\_81/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image\\_file\\_name=DOC/2011/11MVMZK.zip&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=ARD&P21DBN=ARD&Z21ID=&Image_file_name=DOC/2011/11MVMZK.zip&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1).
6. Белоусов Р.А. Управление экономикой. Словарь. Основные понятия и категории / Р.А. Белоусов, Д.Н. Бобрышев, В.С. Захаров [и др.]; под ред. Р.А. Белоусова и А.З. Селезнева. – М.: Экономика, 1986. – 303 с.
7. Мочерный С.В. Экономическая теория / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; под ред. С.В. Мочерного; 3-е изд. – К.: Знання, 2003. – 662 с.
8. Кармінська-Белоброва М.В. Організаційні структури управління підприємством / М.В. Кармінська-Белоброва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2012\\_12\\_46.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_12_46.pdf).
9. Карась Л.Ю. Управленческая диагностика – основа совершенствования менеджмента / Л.Ю. Карась // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 6. – С. 78–82.
10. Кабанов В.Г. Оцінка ефективності організаційної структури управління / В.Г. Кабанов, Є.Т. Кривобородько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eknk\\_2013\\_2\\_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eknk_2013_2_8.pdf).
11. Ходаківський Є.І. Теоретичні основи дослідження систем управління підприємством / Є.І. Ходаківський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://knau.kharkov.ua/visnik-hnau-e\\_n\\_4.html](http://knau.kharkov.ua/visnik-hnau-e_n_4.html).
12. Мильнер Б.З. Организационные структуры управления производством / Б.З. Мильнер. – М.: Экономика, 1975. – 319 с.
13. Правові позиції Верховного Суду України та Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ щодо застосування законодавства у справах кримінальної юрисдикції. – Х.: Одиссей, 2013. – 448 с.

**Ободовский Ю. В.**

Одесская национальная академия связи имени А. С. Попова

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

### Резюме

Исследованы взгляды различных ученых на базовую характеристику системы управления предприятием, его организационную структуру. Указано на различия между понятиями «система управления» и «структура управления». В результате анализа мнений исследователей сформировано новое определение понятия структуры управления и охарактеризованы его признаки. Учет приведенного материала в практической работе поможет правильно понять место структуры управления и ее важность в деятельности предприятия. **Ключевые слова:** структура управления, система управления, управления предприятием, предприятие (система), менеджмент.

Obodovskyi Yu. V.

Odessa National Academy of Telecommunications named after O. S. Popov

## THEORETICAL APPROACHES TO THE MANAGEMENT STRUCTURE FORMATION

### Summary

In the article considers the views of various scholars on the basic characteristics of the enterprise management system – its organizational structure. It points out the differences between the concepts of «control system» and «management structure». An analysis of the views of researchers formed a new definition of the governance structure of the concept and described his symptoms. Accounting for the material is presented in the practical work will help to understand the place of the management structure and its importance in the enterprise.

**Keywords:** management structure, management system, enterprise management, enterprise (system) management.

УДК 339.1

Педько І. А.

Одеська державна академія будівництва та архітектури

## РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ПРОГНОЗУВАННЯ МІСТКОСТІ РИНКУ БЕТОНУ

Наведено науково-методичний підхід до отримання макро- та мезопрогнозів показників, які обумовлюють роботу підприємств – виробників бетону та виробів із бетону. За запропонованим алгоритмом прогнозування на макrorівні та на рівні регіону підприємства – виробники бетону можуть отримувати прогнози розвитку будівельної галузі та регіонального ринку бетону. Це надає їм підґрунтя для розробки достовірних стратегічних планів розвитку підприємства.

**Ключові слова:** прогнозування, підприємства – виробники бетону, будівельна галузь, макропрогнози, прогнози на рівні регіону.

**Постановка проблеми.** Тенденції, які склалися за роки незалежності України, свідчать про тісний зв'язок політичних рішень та їхніх економічних відголосків, глобальних кон'юнктурних тенденцій та розвитку національних ринків, світового ринку та ринку регіону України. Сьогодні підприємствам країни для отримання стратегічних планів розвитку необхідно мати прогнози якомога ширшого спектру. Особливо це стосується таких підприємств, як виробники бетону та виробів із бетону. Стратегія їхнього розвитку напряму пов'язана з розвитком будівельної галузі, яка, своєю чергою, першою реагує як на позитивні, так і на негативні загальноекономічні явища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Глобальні макроекономічні прогнози отримують за допомогою складних моделей із понад 200 змінними провідні світові банки та дослідні організації. Наприклад, прогнози валового внутрішнього продукту (ВВП) країн світу надають Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Всесвітній банк (ВБ), Міжнародний валютний фонд (МВФ). Серед національних установ прогнози ВВП надають Міжнародний центр економічних досліджень, Інститут економіки та прогнозування. На рівні підприємства отримати такого роду прогнози надто складно, тому зазвичай стратегічне прогнозування на рівні підприємств здійснюється за допомогою експертних оцінок, якщо йдеться про форсайт-технології [1], або за допомогою математико-статистичних методів: кореляційно-регресійного аналізу, аналізу трендів, сезонності та ін. [2; 3].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасних наукових дослідженнях недостатньо розвинутий алгоритм отримання підприємствами прогнозів макро- та мезорівнів, які

дозволять урахувувати загальноекономічні тенденції для стратегічного планування його розвитку.

**Мета статті** полягає у розробленні алгоритму прогнозування місткості ринку бетону з урахуванням економічних чинників макро- та мезорівнів.

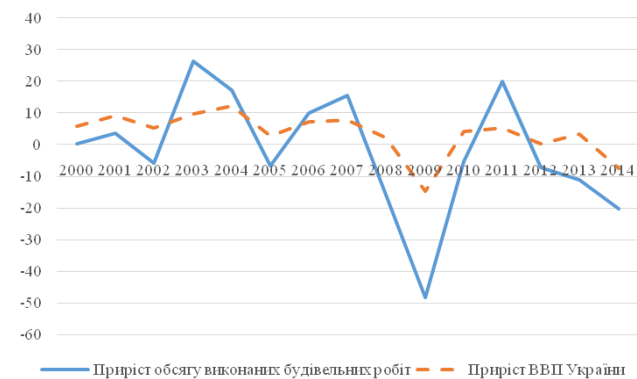


Рис. 1. Динаміка зміни приросту ВВП та обсягу будівельних робіт

Розраховано на основі: 6-7

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для здійснення прогнозування в маркетинговій інформаційній системі підприємств – виробників бетону та виробів із бетону створюється підсистема прогнозування, куди надходить інформація про динаміку макроекономічних показників, а також доходи будівельних організацій. Ці показники тісно пов'язані – у роки зростання валового внутрішнього продукту зазвичай зростають і обсяги виконаних будівельних робіт, та навпаки. Розглянемо ці показники починаючи з 2000 р.<sup>1</sup> Приріст виконаних будівельних робіт тісно пов'язаний із приростом валового внутрішнього продукту, про що свідчить високий коефіцієнт кореляції ( $r = 0,9$ ).

1 До 2000 р. будівельна галузь та ВВП країни характеризувалися спадаючою тенденцією, тому цей період виключено з аналізу.

Таблиця 1

## Основні тенденції розвитку економіки країни та їхній вплив на будівельну галузь

Рік	
2000	Перший рік, коли за незалежності України ВВП виріс на 5,9%. Економічний спад в Україні припинився в 1999 р. У цьому році обсяг ВВП зменшився лише на 0,2%, а обсяги будівельних робіт уперше зросли на 0,4%. Це стало наслідком ряду інституційних трансформацій: уведена національна валюта і завершена грошова реформа; упорядковано законодавство щодо зовнішньоекономічної діяльності; відбулося роздержавлення власності.
2001	Відбулося найвище серед країн Центральної та Східної Європи зростання ВВП – на 9,2%. Високі темпи економічного зростання були обумовлені зростанням зовнішнього і внутрішнього попиту. У першому півріччі піднесення відбувалося за рахунок зростання експортних галузей промисловості, у другому – збільшення внутрішнього попиту, заміщення імпорту [4]. Інвестиції в основний капітал зросли на 17,2%, Обсяг виконаних будівельних робіт зріс лише на 3,5%.
2002	Темпи зростання ВВП уповільнилися і склали 5,2%. Темп промислового виробництва склав 7% проти 14,2% у 2001 р., сільського господарства – 1,2% проти 10,2% у 2001 р. Одним із чинників уповільнення було погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури експортоорієнтованих галузей. Приріст ВВП було одержано завдяки зростанню валової доданої вартості в усіх галузях, окрім будівництва, де вона знизилася на 1,4% [4]. Обсяг виконаних будівельних робіт зменшився на 5,8%.
2003	Зростання ВВП на 9,6%. Найбільший приріст доданої вартості відбувся в будівництві – 23,1%. Головним чинником зростання промислового виробництва, яке формувало третину ВВП, стали ціни на експорт, підвищення попиту на металургійну продукцію, прискорення темпів зростання в машинобудуванні. Обсяги зростання у машинобудуванні склали 35,8%, у хімічній промисловості – 16,8%, у металургії – 14,3% [4]. Обсяги будівельних робіт збільшилися на 26,5% за рахунок двох причин: зменшення процентної ставки за кредитами в національній валюті з 19,6% до 17,7% річних (обсяги кредитування фізичних осіб зросли в 2,7 рази, а суб'єктів господарювання – на 52%); підготовка законодавчих актів щодо іпотечного кредитування, що сформувало очікування прибутків у сфері будівництва.
2004	Рекордне зростання ВВП на 12,1%, обсяг виконаних будівельних робіт збільшився на 17,2%. Експорт зріс на 37,2%, а його частка у структурі ВВП складала 61%. Активна позитивна динаміка інвестиційних процесів відбувалась за рахунок: збільшення обсягу інвестицій на 28,0% через зростання прибутковості підприємств (чистий фінансовий результат підприємств України був у 2,1 рази вищим, ніж у 2003 р.) та довгострокового кредитування (частка довгострокових кредитів зростає на кінець 2004 р. – до 46,8%, кредитів в інвестиційну діяльність – до 8,3%), активізацію іноземного інвестування (приплив прямих іноземних інвестицій був на 31% більше, ніж в 2003 р.) [5].
2005	Політична криза кінця 2004 р. негативно вплинула на макроекономічні показники 2005 р. ВВП збільшився на 3%, а обсяг будівельних робіт зменшився на 6,6%. Основні диспропорції виникли в грошово-фінансовій сфері: комерційні банки втратили частину депозитів населення та суб'єктів господарювання, що разом із підвищенням ризиковості економічної діяльності призвело до згорання кредитування. Загроза кризи ліквідності низки комерційних банків обумовила необхідність використання спеціальних обмежувальних заходів Національного банку [5]. Відбулося зниження зовнішнього попиту на вітчизняну металургійну продукцію, пов'язане з експансією Китаю. На експортні галузі негативно вплинула ревальвація гривні. Зовнішньоторгове сальдо стало негативним, і в наступні роки імпорту почав перевищувати експорт. У квітні 2005 р. була відмінена норма продажу більшої частини валютної виручки на міжбанківській біржі експортерами, що стимулювало переводити гроші в офшорні зони.
2006-2007	2006 – приріст ВВП склав 7,4%, приріст обсягу виконаних будівельних робіт – 9,9%. У 2007 р. приріст ВВП склав 7,6%, приріст обсягу виконаних будівельних робіт – 15,6%. Динамічне зростання ВВП значною мірою забезпечувалося збільшенням валової доданої вартості у добувній та переробній промисловості, будівництві. Зростання будівництва відбулося за рахунок високого рівня інвестиційного попиту.
2008	Приріст ВВП на 2,3%, спад обсягу виконаних будівельних робіт на 15,8%. Різне скорочення внутрішнього та зовнішнього попиту спричинило стагнацію промислового виробництва. «Перегрів» ринку нерухомості у попередніх роках, зменшення темпів фінансування будівництва з боку інвесторів та недостатність оборотних коштів у будівельних компаніях були основними причинами кризових явищ у будівництві. Завдяки високому врожаю зернових єдиним видом економічної діяльності, за рахунок якого підтримувалося зростання ВВП, було сільське господарство [4].
2009	Спад ВВП на 14,8%, спад обсягу виконаних будівельних робіт на 48,2%. Суттєве падіння реального ВВП було обумовлено низьким рівнем інвестиційної активності, низьким рівнем зовнішнього попиту, скороченням внутрішнього попиту через падіння реальних доходів та заробітної плати населення [4]. Крім того, висока ресурсо- та енергозалежність країни стали причинами значного більшого економічного падіння, ніж у сусідніх країнах, де також відчувався вплив світової фінансової кризи. Експортоорієнтованість української економіки призвела до спаду обсягів промислового виробництва на 21,9%, у тому числі металургії – на 26,7%, хімічної та нафтохімічної промисловості – на 23%, машинобудування – на 44,9%.
2010	Приріст ВВП на 4,2%, спад обсягу виконаних будівельних робіт на 5,4%. Зростання ВВП було забезпечено високим зовнішнім попитом на продукцію машинобудування, хімічної та металургійної промисловості. Зокрема, приріст продукції машинобудування склав 36,1%, хімічної промисловості – 22,5%, металургії – 12,2%.
2011	Приріст ВВП на 5,2%, після трирічного спаду обсяг виконаних будівельних робіт збільшився на 20%. Прискорення зростання ВВП у 2011 р. було забезпечено стимулюванням внутрішнього попиту (зростання на 15% порівняно з 7,9% у 2010 р.) та фінансуванням підготовки до Євро-2012. Кредитні програми для населення були призупинені, тому стимулом для росту будівництва можна вважати суто підготовку до чемпіонату Європи з футболу.
2012	Приріст ВВП на 0,3%, спад обсягу виконаних будівельних робіт на 7,3%. Низький зовнішній попит стримував виробництво основних експортоорієнтованих галузей економіки країни. Так, падіння металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів становило 5,2%, машинобудування – 6%.
2013	Нульовий приріст ВВП, спад обсягу виконаних будівельних робіт на 11,1%. Звуження ринків збуту вітчизняної продукції вплинуло на показники роботи промисловості. Падіння обсягів виробництва в хімічній промисловості склало 16,9%, у машинобудуванні – 13,2%, у металургійній промисловості – 5,3%. Зменшення внутрішнього інвестиційного попиту внаслідок погіршення фінансового результату підприємств та незначного рівня державного фінансування визначило скорочення обсягів будівельних робіт на 11,1%.
2014	Падіння ВВП на 6,8%, падіння обсягів виконаних будівельних робіт на 20,4%. Економічну активність упродовж 2014 р. стримували несприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках, зниження внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, розрив міжрегіональних зв'язків, скорочення державного фінансування, звуження кредитної активності. Події на сході України призвели до зупинки значної кількості металургійних, хімічних, машинобудівних підприємств та вугільних шахт, на які традиційно припадало 20–25% експорту. Водночас рекордний урожай зернових культур та лібералізація доступу українських товарів на ринки ЄС виступили стимулюючим чинником для економіки.
2015	Падіння ВВП за три квартали склало в середньому 13%, падіння обсягів виконаних будівельних робіт – 18,8%. За січень-листопад падіння в хімічній промисловості склало 16,5%, у металургії – 17,6%, у машинобудуванні – 16,4%, у житловому будівництві – 35%. Цей рік більшість експертів вважають найскладнішим. На початку лютого долар «злетів» з 20 грн. до 30–32 грн./дол. Це спричинило панічні настрої у поставщиків продукції, оскільки при 30–50%-му підвищенні цін на тиждень починається гіперінфляція. Керівництво країни вилучило надмірну грошову масу з обігу шляхом продажу облігацій Національного банку. Незважаючи на девальвацію гривні, український експорт за січень-жовтень скоротився на 32%, на стільки ж впав імпорту. Це пов'язано з труднощами металургійної промисловості на Донбасі.



Виконані будівельні роботи є показником, який обумовлює збільшення або зменшення виробництва бетону. На рис. 1 видно, як «піки» зростання або спаду будівельної галузі пов'язані з відповідними «піками» ВВП.

Дослідимо політико-економічні фактори, які впливали на зростання або спад ВВП, а також на будівельну галузь у 2000–2015 рр. (табл. 1).

Аналізуючи динаміку приросту/спаду основних експортуючих галузей країни – виробництво хімічних речовин і хімічної продукції, металургійне виробництво та машинобудування, – а також виконаних будівельних робіт та ВВП за 2010–2014 рр., можна виокремити дві групи галузей України зі схожою динамікою щорічних приростів або спадів. Перша група – це машинобудування і будівництво (рис. 2), друга група – металургійне виробництво та хімічна промисловість (рис. 3).

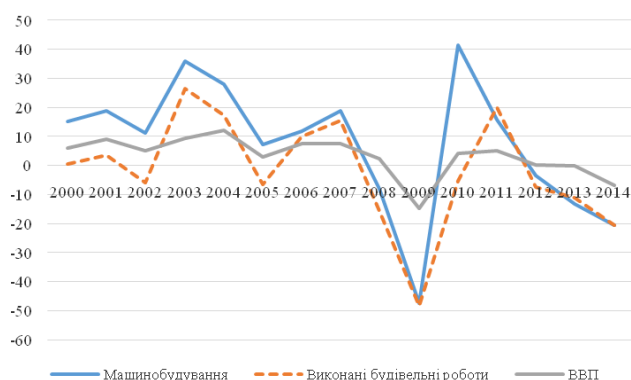


Рис. 2. Перша група галузей економіки зі схожими темпами приросту

Розраховано на основі: 6-7



Рис. 3. Друга група галузей економіки зі схожими темпами приросту

Розраховано на основі: 6-7

Перша група галузей економіки України – машинобудування і будівництво – характеризується більшими флуктуаціями біля коливань ВВП України. Тобто зростання обсягів виробництва машинобудівної та будівельної галузей сприяють інтенсивному розвитку економіки країни. Якщо проаналізувати дані рис. 2, то дістанемо висновок про практично ідентичні темпи приросту або спаду цих галузей з 2000 по 2014 р., виключення становить тільки 2010 р., коли машинобудівна галузь стрімко зросла після світової фінансової кризи, а будівельна галузь показала зростання через рік. Якщо виключити дані 2010 р., то коефіцієнт кореляції між темпами приросту цих галузей з 2000 по 2014 р. буде дорівнювати 0,95, що свідчить про дуже тісний зв'язок між показниками. Збільшен-

ня виробництва в машинобудівній галузі та збільшення обсягу виконаних будівельних робіт значно впливають на поживлення розвитку суміжних галузей та розвиток внутрішнього попиту.

Друга група галузей економіки України – хімічна промисловість та металургія – також характеризуються близькими за абсолютним значенням флуктуаціями біля коливань ВВП країни у 2000–2014 рр., але ці коливання значно менші, ніж у першій групі. Коефіцієнт кореляції темпів приросту цих галузей з 2000 по 2014 р. також високий – 0,86, тобто пояснюються вони певними явищами в зовнішній та внутрішній економічній ситуації, які характерні для обох галузей. Зростання економіки за рахунок розвитку цих галузей можна вважати екстенсивним, тому що вони не надають такого поштовху суміжним галузям та внутрішньому попиту, як галузі з першої групи. Раніше йшлося про те, що до 2005 р. зростання цих галузей відбувалося за рахунок девальвації національної валюти та сприятливої ситуації на світових ринках. З 2005 по 2009 р., у період дій уряду та Національного банку з ревальвації національної валюти, темпи приросту цих галузей значно зменшилися в 2005–2006 рр., а в 2007–2009 рр. були від'ємними. Чергове зростання в 2010–2011 рр. відбулося знову ж таки за рахунок значної девальвації гривні.

Таким чином, поживлення в будівельній галузі слід очікувати в роки інтенсивного розвитку економіки країни, тобто при значному зростанні у машинобудівній галузі та суміжних галузях, що призводить до збільшення інвестицій у капітальне, інфраструктурне та житлове будівництво.

Побудуємо моделі, за якими отримаємо прогнози зростання обсягу виконаних будівельних робіт на наступний рік. Екзогенними змінними тут будемо вважати прогнози зростання ВВП України, які надаються світовими фінансовими організаціями та банками, а також прогнози зростання в машинобудівній галузі країни.

Отримати точну, надійну та адекватну двохфакторну модель залежності приросту в обсязі виконаних робіт (Y) від темпів приросту ВВП України (X<sub>1</sub>) та в машинобудуванні (X<sub>2</sub>) не вдається. Парна модель залежності приросту обсягу виконаних будівельних робіт (Y) від X<sub>2</sub> (приросту в машинобудівній галузі) має вигляд:

$$Y = -5,80 + 0,85X_2. \quad (1)$$

Вона є точною (R<sup>2</sup> = 0,90), у цілому надійною (значущість F < 0,05) та надійною за коефіцієнтами (p-значення < 0,05), а також адекватною (коефіцієнт автокореляції залишків дорівнює 0,26), тому її можемо вважати придатною для отримання прогнозів приросту обсягу будівельних робіт.

Парна модель залежності прогнозів приросту виконаних будівельних робіт (Y) від прогнозів приросту ВВП України (X<sub>1</sub>) має вигляд:

$$Y = -10,18 + 2,49X_1. \quad (2)$$

Ця модель точна (R<sup>2</sup> = 0,81), у цілому надійна (значущість F < 0,05) та надійна за коефіцієнтами (p-значення < 0,05), а також адекватна (коефіцієнт автокореляції залишків дорівнює -0,16).

Висновок з отриманих моделей такий: при наявності достовірних прогнозів зі зростання/спаду в машинобудівній галузі можемо отримати достовірні прогнози приросту/спаду в обсязі виконаних будівельних робіт. За моделлю (1) зростання в машинобудівній галузі на 1% призведе до зростання в обсязі виконаних будівельних робіт на 0,85%. За моделлю (2) зростання/спад ВВП на 1% при-

зведе до зростання/спаду обсягу виконаних будівельних робіт на 2,49%.

Наприклад, за прогнозами ЄБРР, зростання ВВП України в 2016 р. складає 2%, Всесвітній банк дає прогноз зростання ВВП України на 1%, а МВФ – на 2%. Міжнародний центр економічних досліджень дає прогноз зростання ВВП України в 2016 р. на 3%, у 2017 р. – на 4%, у 2018 р. – на 5%.

За моделлю (2) очікувані зміни приросту виконаних будівельних робіт у 2016 р. будуть від’ємними та складуть -5,2% – за прогнозами ЄБРР та МВФ; -7,69% – за прогнозами ВБ. За прогнозами Міжнародного центру економічних досліджень за моделлю (2), у 2016 р. очікується спад обсягу виконаних будівельних робіт на 2,71%, у 2017 р. – спад на 0,22%, у 2018 р. – зростання на 2,27%.

З моделі (1) дістаємо висновок про те, що позитивні зміни в обсягах виконаних будівельних робіт можемо спостерігати при прогнозованому зростанні в машинобудуванні від 7%, а з моделі (2) при прогнозованому зростанні ВВП – більше ніж на 4%.

Індекс виконаних будівельних робіт в Україні відображає загальнодержавні тенденції будівельної галузі. Регіональні індекси мають схожі дані з невеликими відмінностями. Так, приріст/спад обсягу виконаних будівельних робіт в Одеському регіоні відрізняється від аналогічного приросту/спаду в загальнодержавному масштабі тільки в 2013 р. (рис. 4).

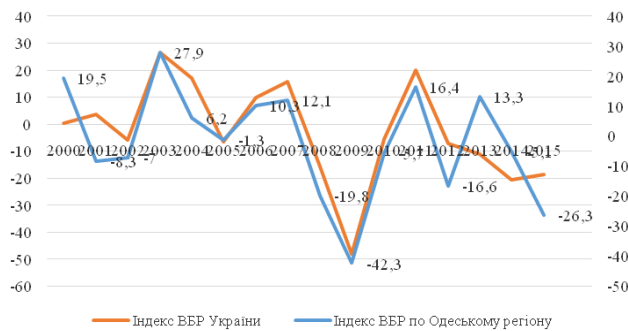


Рис. 4. Приріст/спад виконаних будівельних робіт (ВБР) в Україні та в Одеському регіоні

Розраховано на основі: 6-7

Тому пропонується вважати прогноз приросту в будівництві, який отримано на макроекономічному рівні за моделями (1) та/або (2), орієнтиром для підприємств – виробників бетону в регіонах країни.

На регіональному рівні для більш точного прогнозу обсягів вироблення бетону отримаємо моделі їхньої залежності від капітальних інвестицій у будівельні роботи. Для аналізу було вибрано дані за останні п’ять років із метою виявлення тенденцій, що склалися нещодавно (табл. 2). Розглянемо наступні показники: інвестиції в житлові будівлі, інвестиції в нежитлові будівлі, інвестиції в інженерні споруди.

Таблиця 2

Показники капітальних інвестицій у будівельні роботи та виготовлення готових бетонних сумішей [6]

Рік	Інвестиції у будівлі, тис. грн.		Інвестиції в інженерні споруди, тис. грн.	Суміші бетонні готові до використання, тис. т
	житлові	Нежитлові		
2010	1573391	2027295	2471834	832,5
2011	1886869	1896060	2181235	779,5
2012	2438680	1775846	6655786	749,8
2013	1733311	1821631	2693647	1100,1
2014	1539889	1658118	2067307	808

Кореляційний аналіз виявив, що кореляції між обсягами виготовлення готових бетонних сумішей та будь-якими капітальними інвестиціями у будівництво немає (табл. 3).

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції та лагової кореляції показників інвестицій у будівництво з виготовленням готових бетонних сумішей

Показники – коефіцієнти кореляції	Інвестиції у житлові будівлі	Інвестиції у нежитлові будівлі	Інвестиції в інженерні споруди
r	-0,35	0,03	-0,31
r (1)	0,91	-0,67	0,999

Натомість є дуже тісний зв’язок між обсягом капітальних інвестицій у житлове будівництво та виготовленням готових бетонних сумішей із лагом в один рік. Можна спостерігати майже функціональний зв’язок і між обсягом капітальних інвестицій в інженерні споруди та обсягом виготовлених бетонних сумішей, також із лагом в один рік. Тобто інвестиції в житлове будівництво та в інженерні споруди доходять до підприємств – виробників бетону не в поточному, а в наступному році.

Побудуємо модель залежності обсягів виготовлених бетонних сумішей У від обсягів капітальних інвестицій X<sub>1</sub> у житлове будівництво та в інженерні споруди X<sub>2</sub> з лагом в один рік. Обсяги виготовлених бетонних сумішей У від обсягів капітальних інвестицій X<sub>1</sub> у житлове будівництво можна виразити за моделлю:

$$U(t) = 114,34 + 0,0004X_1(t-1). \quad (3)$$

Модель (3) пояснює 82% варіації вихідних даних, а також є надійною та адекватною. За моделлю (3) можна отримувати прогнозовані обсяги виробництва готових бетонних сумішей у поточному році, урахувавши обсяги капітальних інвестицій у житлове будівництво в минулому році. Так, у 2014 р. обсяги капітальних інвестицій у житлове будівництво склали 1 539 889 тис. грн. За моделлю (3) отримаємо:

$$U(2015) = 114,34 + 0,0004 \cdot X_1(2014) = 114,34 + 0,0004 \cdot 1539889 = 730,30 \text{ (тис. т.)}$$

Тобто, згідно з прогнозом, у 2015 р. буде вироблено 730,30 тис. т готових бетонних сумішей.

Обсяги виготовлених бетонних сумішей У від обсягів капітальних інвестицій X<sub>2</sub> в інженерні споруди можна виразити за моделлю:

$$U(t) = 590,97 + 0,000077X_2(t-1). \quad (4)$$

Модель (4) пояснює 99% варіації вихідних даних є високонадійною та адекватною, тому вона може бути використана для отримання прогнозів. Так, у 2014 р. обсяги капітальних інвестицій в інженерні споруди склали 2 067 307 тис. грн. За моделлю (4) отримаємо:

$$U(2015) = 590,97 + 0,000077 \cdot X_2(2014) = 590,97 + 0,000077 \cdot 2067307 = 750,15 \text{ (тис. т.)}$$

Тобто, згідно з прогнозом, у 2015 р. буде вироблено 750,15 тис. т готових бетонних сумішей.

Видно, що прогнози виробництва готових бетонних сумішей у 2015 р. за моделями (3) та (4) є дуже близькими. Ураховуючи те, що модель (4) є більш точною, можна сподіватися, що в 2015 р. буде виготовлено близько 750 тис. т готових бетонних сумішей.

Пропонується алгоритм прогнозування на макrorівні та на рівні регіону для підприємств – виробників бетону та виробів із бетону, який має два етапи (рис. 5).



Рис. 5. Алгоритм прогнозування на макрорівні та на рівні регіону

Розраховано на основі: 6-7

1) Необхідно побудувати моделі залежності приросту/спаду обсягів виконаних будівельних робіт у країні від приросту/спаду ВВП та від приросту/спаду обсягів виробництва машинобудування. За прогнозами провідних світових банків та фінансових організацій, отримуємо прогнози приросту/спаду ВВП, підставляючи їх у моделі виду (2), отримуємо прогнози приросту/спаду в будівництві країни. Аналогічно за прогнозами приросту/спаду в машинобудівній галузі країни отримуємо приросту/спаду в будівництві.

2) Необхідно побудувати регресійні парні моделі залежності обсягу вироблення готових бетонних сумішей від обсягів капітальних інвестицій у житлове будівництво та в інженерні споруди з лагом в один рік. Далі, за відомими обсягами ка-

пітальних інвестицій в житлове будівництво та в інженерні споруди в минулому році отримуємо прогнози виготовлення готових бетонних сумішей у поточному році.

**Висновки.** У результаті дослідження запропоновано алгоритм прогнозування на макро- та мезорівнях для підприємств – виробників бетону та виробів із бетону, за яким підприємства отримують достовірні прогнози розвитку будівельної галузі та обсягів виготовлення готових бетонних сумішей в регіоні. Даний алгоритм надає підприємствам – виробникам бетону підґрунтя для отримання достовірних стратегічних планів розвитку. У подальшому необхідно розробити алгоритм прогнозування на мікрорівні для уточнення регіональних прогнозів.

#### Список літератури:

1. Окландер М.А. Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України / М.А. Окландер, О.І. Яшкіна // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 47–56.
2. Ханк Д.Э. Бизнес-прогнозирование / Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А.Дж. Райтс; 7-е изд. – М.: Вильямс, 2003. – 665 с.
3. Яшкіна О.І. Маркетингові дослідження інновацій у машинобудуванні: [монографія] / О.І. Яшкіна. – Луганськ: Ноулідж, 2013. – 290 с.
4. Річний звіт національного банку України в 2002–2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/>.
5. Сучасні економічні тенденції та нова парадигма економічної стратегії України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://old.niss.gov.ua/Table/T140605/001\\_1.htm#a1](http://old.niss.gov.ua/Table/T140605/001_1.htm#a1).
6. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.od.ukrstat.gov.ua](http://www.od.ukrstat.gov.ua).
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

**Педько И. А.**

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

## РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЕМКОСТИ РЫНКА БЕТОНА

### Резюме

Приведен научно-методический подход к получению макро- и мезопрогнозов показателей, обуславливающих работу предприятий – производителей бетона и изделий из бетона. В соответствии с предложенным алгоритмом прогнозирования на макроуровне и на уровне региона, предприятия – производители бетона могут получать прогнозы развития строительной отрасли и регионального рынка бетона. Это дает им базис для разработки достоверных стратегических планов развития предприятия.

**Ключевые слова:** прогнозирование, предприятия-производители бетона, строительная отрасль, макропрогнозы, прогнозы на уровне региона.

**Pedko I. A.**

Odessa State Academy of Construction and Architecture

## ALGORITHM IN FORECASTING OF CONCRETE MARKET CAPACITY

### Summary

The paper concerns a scientific and methodical approach to the meso and macro forecasts, figures causing the work of manufacturers of concrete and related products. Under the proposed prediction algorithm at the macro level and at the regional level, producers of concrete can obtain forecasts of the construction industry development and the regional market of the concrete. It gives them a basis for the development of reliable strategic plans for the company.

**Keywords:** forecasting, producers of concrete, construction industry, macroeconomic outlook, forecasts at the regional level.

---

УДК 338.1:631.11

**Пісковець О. В.**

Відокремлений підрозділ

Національного університету біоресурсів і природокористування України

«Ірпінський економічний коледж»

## ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ІНТЕНСИВНОГО ВЕДЕННЯ ВИРОБНИЦТВА НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Досліджено формування економічного механізму інтенсивного ведення виробництва в сільськогосподарських підприємствах на інноваційній основі. Зазначено необхідність та напрями інноваційної діяльності сільськогосподарського виробництва. Розглянуто основні напрями інвестиційного розвитку сільського господарства.

**Ключові слова:** інтенсифікація, інтенсивне ведення виробництва, інновація, інвестиція, економічне зростання, сільськогосподарські підприємства.

**Постановка проблеми.** Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва базується на додаткових вкладеннях, але це не абсолютне зростання додаткових витрат. Додаткові вкладення повинні відображати якісне вдосконалення виробництва, широке використання досягнень науково-технічного прогресу, застосування більш ефективних засобів виробництва і прогресивних технологій, що забезпечують підвищення продуктивності земельних угідь і тварин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню інтенсивного ведення виробництва в сільськогосподарських підприємствах присвячено наукові праці таких учених-економістів, як: В.Г. Андрійчук, О.Ю. Єрмаков, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, О.С. Онищенко, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та ін. Науковцями висвітлено тенденції, закономірності та засади інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, які склалися в сучасному землекористуванні, розроблено принципи та механізми управління інтенсивним веденням виробництва тощо. Однак

невирішеними залишається ще низка питань із приводу ефективного землекористування в сільськогосподарських підприємствах.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Особливої уваги набули питання, пов'язані з інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва як основою формування стійкої системи виробництва. Однак скорочення капітальних вкладень у сільське господарство призвело до руйнування матеріально-технічної бази галузі, а недосконалість кредитної та податкової політики суттєво знизила платоспроможність сільськогосподарських підприємств, скоротила оборотні кошти, наростила кредиторську заборгованість. Усе це стало вагомим перешкодою практичній реалізації інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні системи інтенсивного ведення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств на інноваційній основі, що забезпечить підвищення прибутковості господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Специфічні особливості об'єктів інтенсифікації виробництва у рослинництві та тваринництві зумовлюють відмінності в організації розширеного відтворення в цих галузях. Збільшення виробництва тваринницької продукції здійснюють за рахунок як зростання поголів'я худоби, так і підвищення її продуктивності. При раціональному поєднанні інтенсивного й екстенсивного шляхів забезпечуються високі темпи розвитку тваринництва і підвищення його ефективності.

Нагальною проблемою в сучасних умовах розвитку економіки на сьогодні є проблема оптимальної інтенсивності виробництва з урахуванням наявних ресурсів, яку необхідно розв'язувати.

На думку В.Г. Андрійчука, процес формування інтенсивного типу розвитку є досить складним і багатограним, а кардинальне прискорення науково-технічного прогресу і впровадження його досягнень у практику розглядається як один із найважливіших напрямів формування інтенсивного типу розвитку аграрних формувань [1, с. 521].

Інтенсивність сільськогосподарського виробництва представляє собою комплекс організаційно-економічних, технологічних, технічних та екологічних заходів, що базуються на передових досягненнях науково-технічного прогресу, спрямованих на формування напруженості й посиленої діяльності сільськогосподарського виробництва [2, с. 19].

При формуванні інтенсивного типу відтворення слід обов'язково враховувати екологічно допустимий рівень того чи іншого чинника інтенсифікації [3, с. 361].

У сучасних умовах розвитку економіки з'явилися й інші проблеми. Зокрема, в економічній літературі наголошується на тому, що, крім проблем визначення необхідного рівня інтенсивності виробництва, у реальних умовах додається ще й проблема обмеженості в ресурсах. Оскільки інтенсифікація пов'язана з додатковим залученням ресурсів, а ресурси завжди обмежені, то треба розв'язувати проблему оптимальної інтенсивності виробництва з урахуванням наявних ресурсів, тобто в реальних умовах господарювання [4, с. 366].

Поняття «інновація» було введено в економічну практику Й. Шумпетером, який виділяє п'ять типів нововведень: виробництво та впровадження принципово нових товарів та послуг відповідно; застосування нової техніки і технологій, що передбачає використання нових методів виробництва і транспортування; здобуття нових ринків збуту продукції; поліпшення ресурсної бази шляхом відкриття нових джерел сировини; формування нової галузевої організації – упровадження раціональних форм організації виробництва та управління, завоювання монопольного становища [5, с. 218].

Основним джерелом підвищення прибутковості господарств є зниження питомих виробничих витрат та впровадження інновацій.

Необхідність інноваційної діяльності пояснюється тим, що попит на продукцію сільського господарства нееластичний. Темпи зростання попиту на його продукцію відстають від темпів підвищення доходів населення. Незначний приріст попиту спостерігається переважно на продукти переробки.

Особливостями впровадження інновацій у сільському господарстві є використання у виробничому процесі землі, біологічних організмів тощо. Продукція ж сільського господарства задовольняє потребу людини в їжі.

У сучасних умовах інтенсифікація гальмується низкою нових проблем, таких як питання до-

статності ресурсозабезпечення, розширення можливостей існуючої ресурсної бази виробництва, постійне технологічне оновлення виробничих процесів, адаптація виробничої системи суспільства до природного навколишнього середовища. Розглянемо особливості реалізації даних питань на можливостях сучасних інноваційних перетворень.

Ресурсозберігаюча функція набуває особливої актуальності через необхідність збереження та відтворення основного засобу виробництва в сільському господарстві – землі. Основними причинами занедбаності сільськогосподарських угідь учені вважають значну розораність земель, відмору від ґрунтозахисних сівозмін, зменшення використання добрив.

Намагаючись зберегти і відтворити земельні ресурси, аграрії вдаються до використання інноваційних технологій обробітку ґрунтів, здатних поєднати підвищення ефективності виробництва з ощадливим використанням сільськогосподарських угідь.

Набуває актуальності проблема оптимізації машинно-тракторного парку. Її розв'язання вимагає обчислення технологічної потреби в сільськогосподарській техніці, виходячи з її техніко-технологічних характеристик, економічних можливостей і структури посівних площ.

Зважаючи на необхідність досягнення відповідного технічного забезпечення сільського господарства, слід також указати на важливість переходу до ландшафтно-екологічної системи землеробства. Така система сприяє здійсненню контурної організації території, відновленню рівноваги агро-екосистем, досягненню належного узгодження ґрунто- і вологозберігаючих прийомів обробітку ґрунту. Саме вона відповідає вимогам ресурсозберігаючої інтенсифікації рослинництва [6, с. 60].

На противагу хімічно небезпечному сільськогосподарському виробництву в багатьох країнах світу набуло поширення органічне сільське господарство, метою якого є виробництво екологічно чистої продукції та яке виключає застосування хімічних засобів при вирощуванні рослин і тварин. Нині органічне сільське господарство розвивається у більш ніж 120 країнах світу.

Ресурсопродукуюча функція, зумовлена потребами сучасного виробництва в умовах нестачі традиційних ресурсів, набуває в сільському господарстві особливого значення. Саме аграрний сектор, маючи справу з живими організмами, найбільше відчуває на собі специфіку біологізації виробництва. Активне використання біологічних процесів, розвиток біотехнології та генної інженерії, досягнення селекції, генетики та мікробіології вже сьогодні дали змогу вченим зробити висновок про появу ознак біотехнічної революції [7, с. 99].

Завдяки сучасним біотехнологіям можна кардинально перетворити сировинну базу виробництва, забезпечивши перехід від споживання традиційних видів сировини до продукування нових видів на біотехнічному рівні.

Нині біопрепарати, одержані за допомогою біотехнологій, знаходять широке застосування в медицині, легкій промисловості, металургії, нафтогазовій промисловості. Уражають можливості їхнього використання в сільському господарстві. За допомогою інженерної ензимології створюються умови для розвитку безвідхідного виробництва.

У рослинництві завдяки науковим досягненням клітинної інженерії вдалося започаткувати метод відновлення рослин на основі використання лише однієї соматичної клітини.

У сучасних умовах біологізація виробництва значно впливає на розвиток енергетики. Важливим напрямом біотехнологій стала біоенергетика, яка надає великі можливості для розв'язання таких глобальних проблем, як сировинна та енергетична.

Подальший розвиток та вдосконалення функціонування сільського господарства залежить від інноваційної діяльності, яка в умовах економічної кризи неможлива без інвестиційної сфери.

Під інвестиційною діяльністю розуміється сукупність дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій [8].

Спадаюча динаміка інвестиційних процесів у сільському господарстві зумовлена переважно зовнішніми факторами, тобто вона безпосередньо не пов'язана із результатами діяльності галузі. Зберігаючи інвестиційну привабливість, сільське господарство, як й інші сфери економіки, потерпає від

загальної нестачі інвестиційних ресурсів у країні та поза її межами.

Щодо Київської області, то ситуацію, яка склалася стосовно інвестування регіону, має наступний вигляд.

За досліджуваний період інвестиційна діяльність позавилася у сільськогосподарському виробництві, обсяги фінансових ресурсів, укладених в аграрний сектор, постійно зростають. За 2000–2014 рр. інвестиції в сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги зросли майже в 12 разів, одночасно спостерігається тенденція до збільшення інвестування інших галузей економіки. Але в 2014 р. інвестування порівняно з 2013 р. зменшилося на 5% [9].

Зазначені тенденції свідчать про те, що спадаюча динаміка інвестиційних процесів у сільському господарстві зумовлена переважно зовнішніми

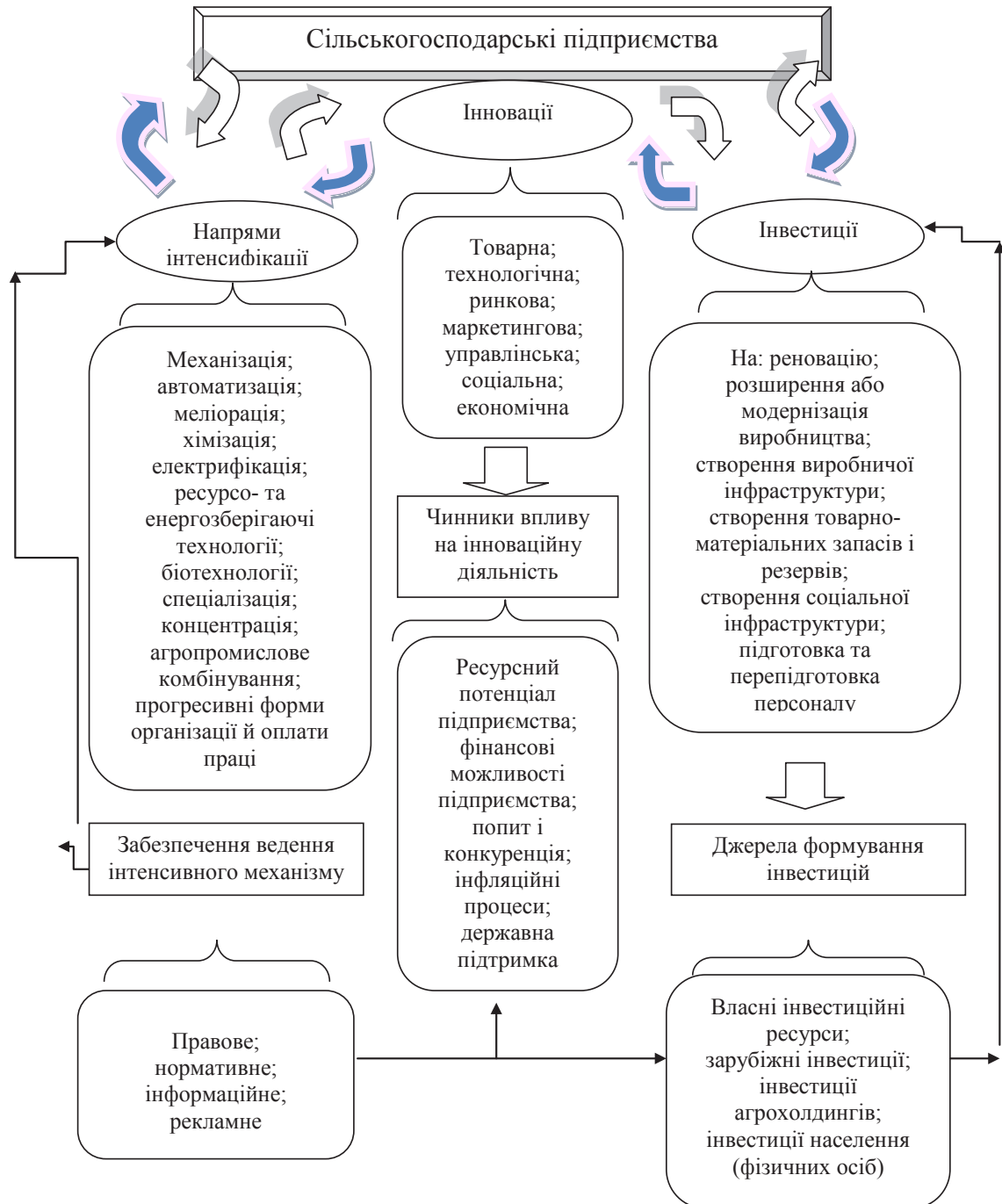


Рис. 1. Система інтенсивного ведення виробництва в сільськогосподарських підприємствах

факторами, тобто вона безпосередньо не пов'язана із результатами діяльності галузі. Зберігаючи інвестиційну привабливість, сільське господарство, як й інші сфери економіки, потерпає від загальної нестачі інвестиційних ресурсів у країні та поза її межами.

Стосовно джерел фінансування досліджуваного нами регіону, то основу фінансування складають власні кошти підприємств та організацій – 48,4%, інші джерела фінансування – 22,6%, кошти іноземних інвесторів – 22,1%, кредити банків та інші позики – 5,5%, а потім ідуть кошти державного та місцевих бюджетів, які становлять лише 0,8% та 0,6% відповідно [9].

Фінансування інвестицій в основний капітал сільського господарства за рахунок бюджетних коштів має незначну частку загального фінансування інвестицій у галузь, однак фактична динаміка інвестицій в основний капітал галузі та структурні зрушення в джерелах фінансування інвестицій у галузь свідчать про необхідність суттєвої активізації інвестиційних процесів.

Формування сприятливого інвестиційного клімату, залучення іноземного капіталу та інвестиційних ресурсів, а також збільшення національних інвестицій поки що стримує низка негативних чинників, найважливішими серед яких є: непослідовна і недосконала інвестиційна політика держави в аграрній сфері; недосконалі механізми та схеми використання бюджетних коштів; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; надмірний знос основних засобів і відсутність умов не лише розширеного, а й простого їхнього відтворення; несприятливі умови для розвитку малого бізнесу на селі; низька ліквідність інвестицій; невіршеність проблеми іпотеки; недостатнє фінансування заходів щодо розвитку шляхової мережі на селі; недосконалий механізм економічних відносин між галузями, що призводить до низької рентабельності капіталу та інвестиційної привабливості окремих галузей сільського господарства [10, с. 231].

Проблема інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства і села, що є масштабною і має національне значення, потребує консолідації зусиль усіх ланок і сфер виробництва, соціуму, органів державної влади та управління економікою.

Основними напрямками інвестиційного розвитку сільського господарства мають бути: формування джерел фінансування для повного забезпечення потреб розвитку сільського господарства в інвестиційних ресурсах; покращання власних інвестиційних можливостей сільськогосподарських товаровиробників; залучення джерел фінансування інвестицій; збільшення обсягів фінансування та підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства та його ефективності.

Як відомо, основою інтенсифікації є прогресивні технології виробництва продукції. Вони поєднують складові біологічного, агротехнічного, зоотехнічного, ветеринарного, організаційно-економічного та екологічного характеру. Слід зазначити, що основним недоліком розроблених технологій є неекономне витрачання ресурсів, сучасні ж умови вимагають ресурсоощадності і зниження собівартості продукції. Адже технологія разом із вирішенням проблеми збільшення продуктивності повинна забезпечувати підвищення економічної ефективності

виробництва, бути економічно, енергетично і екологічно виправданою. Вона повинна забезпечувати високий рівень продуктивності при оптимальному рівні дорогих матеріальних ресурсів.

Широкомасштабне запровадження інновацій із метою інтенсифікації сільського господарства та підвищення її економічної ефективності можливе через створення сприятливого економічного середовища, яке характеризується доступністю для суб'єктів підприємницької діяльності інформації про наукові розробки, об'єктивністю нормативно-правового законодавства, стабільністю державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Ураховуючи вищевикладене, нами запропоновано механізм інтенсивного ведення аграрного виробництва (рис. 1).

Основу системи інтенсивного ведення виробництва в сільськогосподарських підприємствах на інноваційній основі становлять: ресурсний потенціал і фінансові можливості, вирощування нових високопродуктивних і стійких до хвороб сортів вітчизняної та зарубіжної селекції; застосування інноваційних технологій вирощування сільськогосподарських культур та утримання худоби; використання переваг спеціалізації та концентрації виробництва й агропромислового комбінування; прогресивні форми організації та оплати праці тощо.

Традиційними напрямками інтенсифікації сільськогосподарського виробництва вважаються механізація, меліорація, хімізація. Сучасними напрямками інтенсифікації сільськогосподарського виробництва є: селекція та насінництво, генна інженерія, використання біотехнології та мікропроцесорів для вирощування культур у закритому ґрунті й у тваринництві.

**Висновки.** Отже, досягнення зазначених основних цілей інвестиційно-інноваційної діяльності можливе шляхом удосконалення інвестиційної політики держави в аграрній сфері, стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, посилення ролі інвестиційної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та удосконалення її механізмів, залучення зовнішніх інвестицій, удосконалення механізмів державної інвестиційної підтримки.

Система інтенсивного ведення виробництва в сільськогосподарських підприємствах має багатofакторний характер і вимагає комплексного, системного підходу до його дослідження та впровадження. Інтенсивний розвиток сільського господарства забезпечить економічне зростання сільськогосподарських підприємств.

Обґрунтовано систему інтенсивного ведення виробництва на інноваційній основі в аграрних формуваннях, сутність якої полягає в оптимальному поєднанні сучасних напрямів інтенсифікації (ресурсо- та енергозберігаючі технології, агропромислове комбінування, біотехнології тощо) з інноваційно-інвестиційними чинниками (сорт, ресурсний потенціал, фінансові можливості та ін.), що забезпечить високоприбуткову виробничо-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств і може бути рекомендована для використання аграрними формуваннями як досліджуваного регіону, так і України в цілому.

#### Список літератури:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [підручник] / В.Г. Андрійчук; 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 521.
2. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: [підручник] / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.

3. Білик Ю.Д. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва в Україні на інноваційній основі / Ю.Д. Білик // Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 361–369.
4. Онисько С.М. Ефективність сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм / С.М. Онисько, Н.М. Лавренко // Економіка АПК, 2010. – № 8. – С. 10–15.
5. Бартечев С.А. История экономических учений: [учебник] / С.А. Бартечев. – М.: Экономист, 2000. – 132 с.
6. Марчук Л.П. Формування інноваційних можливостей аграрного виробництва / Л.П. Марчук // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 58–63.
7. Лайко П.А. Інформаційне забезпечення формування і функціонування ринку науково-технічної продукції як невід'ємна складова інноваційної діяльності / П.А. Лайко [та ін.] // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 99.
8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XI-I [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
9. Статистичний щорічник Київської області за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
10. Інноваційна складова економічного розвитку: [монографія] / Відп. ред. Л.К. Безчасний. – К., 2000. – 231 с.

**Писковец О. В.**

Обособленное подразделение  
Национального университета биоресурсов и природопользования Украины  
«Ирпентский экономический колледж»

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ИНТЕНСИВНОГО ВЕДЕНИЯ  
ПРОИЗВОДСТВА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ  
НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ**

**Резюме**

Исследовано формування економічного механізму інтенсивного ведення виробництва в сільськогосподарських підприємствах на інноваційній основі. Відзначено необхідність і напрямлення інноваційної діяльності сільськогосподарського виробництва. Розглянуті основні напрямлення інвестиційного розвитку сільського господарства.

**Ключевые слова:** интенсификация, интенсивное ведение производства, инновация, инвестиция, экономический рост, сельскохозяйственные предприятия.

**Piskovets O. V.**

Separated Subdivision  
National University Life and Environmental Sciences of Ukraine  
«Irpın Economic College»

**ECONOMIC MECHANISM FORMATION OF INTENSIVE PRODUCTION LEADING  
AT THE AGRICULTURAL ENTERPRISES AT THE INNOVATIONAL BASIS**

**Summary**

It's researched the formation of the economic mechanism of intensive production in the agricultural enterprises on the basis of innovation. It's noted the need for and direction of innovation in agricultural production. It's considered the main directions of investment development of agriculture.

**Keywords:** intensification, intensive management of production, innovation, investment, economic growth, agricultural enterprises.



УДК 330.11:304.2

Сабецька Т. І.  
Григорів С. Ф.  
Юрчишин І. Я.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету

## РОЗВИТОК АМЕРИКАНСЬКОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Досліджено передумови зародження й становлення американської моделі соціальної відповідальності бізнесу з урахуванням її національних та культурних особливостей, а також специфіки економічного та соціального середовища функціонування американського бізнесу. Розглянуто основні відмінності американської моделі СВБ від інших моделей та подано приклади успішної соціально відповідальної діяльності економічних суб'єктів у США. Проаналізована можливість використання окремих елементів американської моделі СВБ в українській практиці корпоративної соціальної відповідальності.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, соціальні ініціативи, моделі соціальної відповідальності бізнесу, американська модель СВБ, європейська модель СВБ.

**Постановка проблеми.** Притаманні другій половині ХХ ст. інтенсивні глобалізаційні процеси, посилення конкурентної боротьби між корпораціями, зростання ролі нематеріальних активів (такі як бренди, імідж та репутація фірми) разом із посиленням громадської активності та суспільної свідомості привели до зародження і розвитку концепції соціальної відповідальності бізнесу (далі – СВБ) як добровільного зобов'язання бізнес-структур проводити власну діяльність та приймати рішення, зважаючи на бажання, потреби та цінності суспільства. Ідея соціальної відповідальності зародилася у 1950-х роках, поступово еволюціонувала і популяризувалася разом зі зростанням потужності та масштабності корпорацій і посиленням їхнього впливу на світову економіку.

Незважаючи на інтенсифікацію інтеграційних процесів і формування єдиного світового економічного простору, кожній країні та регіону притаманні власні історичні, культурні, політичні, соціальні й ментальні відмінності, а отже, цілком закономірно виокремлюють географічно і змістовно різні моделі соціальної відповідальності бізнесу: американську, європейську, японську, російську. Тобто, з одного боку, існують уніфіковані, стандартизовані принципи та підходи до розуміння соціальної відповідальності, а з іншого – активно розвиваються національні та регіональні моделі СВБ, що ґрунтуються на специфічних особливостях взаємодії бізнесу з урядом, місцевою владою, персоналом, територіальною громадою й іншими стейкхолдерами. Формування національної моделі соціальної відповідальності бізнесу в Україні неможливе без вивчення досвіду зарубіжних країн щодо створення сприятливого поля для реалізації бізнесом соціальних ініціатив, зокрема й американської моделі СВБ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фундаментальні засади соціальної відповідальності бізнесу свого часу сформульовано в наукових працях зарубіжних учених Г. Боуена, П. Вернера і Т. Лукмана, П. Друкера, А. Керолла, Ф. Котлера, Р. Коуза, М. Крамера, М. Мескона, Г. Саймона, П. Самуельсона, В. Томпсона, Р. Фрімена та ін. Серед вітчизняних науковців проблематику СВБ досліджують Т.Г. Васильців, І.О. Ворончак, Л.А. Гордієнко, А.М. Колот, М.А. Саприкіна, Т.С. Смовженко, О.В. Шевченко, О.І. Янковська та інші автори. Також науковці акцентують увагу на вивченні специфіки реалізації СВБ у різних країнах світу. Так, Д. Маттен і Дж. Мун [10] аналізують причини різноманітності підходів до реалізації СВБ за-

лежно від географічного положення країн, а також здійснюють порівняльний аналіз американської та європейської моделей. Особливості американської моделі СВБ і практику її впровадження українськими підприємствами досліджує О.В. Шевченко [8]. Н.В. Кузнецова і Є.В. Маслова розглядають міжнародний досвід теорії та практики моделей корпоративної соціальної відповідальності [7]. Специфіку застосування моделей СВБ у зарубіжних країнах і можливості імплементації їхніх положень в українських реаліях вивчає Л.А. Гордієнко [6]. Деяко відмінний погляд на моделі СВБ мають російські автори О.П. Анікеєва і Л.М. Симонова, які виділяють англо-американську, європейську (скандинавську) і змішану моделі соціальної відповідальності бізнесу [1].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас малодослідженими залишаються можливості практичного використання інструментів соціально відповідальної поведінки, притаманних американській моделі СВБ, у практичній діяльності українських компаній. Для ширшого визнання інституту соціальної відповідальності вітчизняними підприємцями необхідно визначити, які елементи американської моделі СВБ є найбільш адекватними до застосування в українських реаліях.

**Мета статі** полягає у дослідженні особливостей американської моделі соціальної відповідальності бізнесу, порівнянні її з іншими моделями і з'ясуванні можливостей упровадження окремих елементів американської моделі СВБ та кращого досвіду соціально відповідальної поведінки американських компаній у практику господарювання вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Практика корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) у кожній країні має свій специфічний набір інструментів взаємодії бізнесу і соціуму, що насамперед викликане різними національними традиціями, неоднаковим рівнем розвитку економіки, особливостями політичної системи, позицією громадськості. Разом із тим багато в чому економічно і ментально схожими є країни-сусіди, що дає змогу говорити про спільні риси національних моделей СВБ і виділяти так звані регіональні моделі соціальної відповідальності за географічним принципом: американську, європейську, британську, японську і пострадянську або російську.

Згідно з підходом Д. Маттена і Дж. Муна, залежно від того, чи бізнес самостійно визначає свій соціальний внесок, чи обов'язкові вимоги до бізне-

су висуваються через офіційні або неофіційні державні інститути, розрізняють «відкрити» (США) і «закрити» (Європа) форми СВБ [10].

Американська модель соціальної відповідальності заслуговує на особливу увагу хоча б тому, що вона є найбільш поширеною й історично першою, більше того, феномен СВБ довго вважався суто американським явищем. Це й не дивно, адже до розуміння необхідності соціальної відповідальності бізнесу американці прийшли ще на рубежі XIX–XX ст., про що свідчить висловлена у 1908 р. позиція виконавчого директора Steel Джорджа Перкінса: «Чим більшою стає корпорація, тим більше зростають її обов'язки до всього суспільства. Корпорації майбутнього мають бути напівдержавними, які служать суспільству, ... і яке дивитиметься на корпорацію як на свого друга» [2, с. 58].

Становлення концепції СВБ пов'язано з виникненням у США на початку XX ст. доктрини «капіталістичної добродійності», згідно з якою прибуткові організації повинні були жертвувати частину коштів на користь суспільства, тобто фінансувати суспільні потреби. У 1905 р. у США зароджується рух «Ротарі», прихильники якого вважали, що матеріально забезпечені громадяни повинні сприяти покращенню соціальної ситуації не тільки в професійній сфері, але і безпосередньо в територіальній громаді, в якій вони функціонують [9].

А невід'ємний інструмент соціальної відповідальності по-американськи – філантропія була поширена серед американських підприємців ще в XIX ст. й досі традиційно залишається ключовою. При цьому американська модель СВБ є «відкритою», адже благодійні ініціативи йдуть від підприємців, які самостійно, на власний розсуд визначають величину свого внеску в добробут громадянськості та беруть на себе відповідальність за вирішення важливих суспільних проблем.

Становленню корпоративної соціальної відповідальності сприяла стійка економічна система США, яка ґрунтується на ринкових цінностях із давніми демократичними традиціями і розвиненим громадянським суспільством. І хоча у зв'язку з Великою депресією 30-х років XX ст. розвиток СВБ у США дещо призупинився, усе ж основоположні принципи сучасного розуміння соціальної відповідальності бізнесу вперше були закладені саме американським вченим Г. Боуеном й опубліковані у 1953 р. у книзі «Соціальна відповідальність бізнесу».

Основною причиною розбіжностей між американською та європейською моделями соціальної відповідальності є різні принципи побудови відносин на рівні «підприємство – держава». Як зазначають Т.Г. Васильців та І.О. Слуцька, якщо діяльність американських корпорацій загалом визначається їхніми власниками та керівниками, то європейські компанії зазнають значного впливу з боку державних органів влади та професійних обмежень, які жорстко визначають мінімальні вимоги їхньої діяльності [3, с. 200]. Ключові відмінності американського підходу до СВБ від інших моделей проявляються в таких сферах:

**1. Релігійно-культурні засади формування концепції СВБ.** В основі формування засадничих принципів американської моделі СВБ лежать протестантська етика та релігійно-філософські засади господарського життя американського суспільства, переважаючими цінностями якого є індивідуалізм, лідерство, кар'єрний ріст, здорова конкуренція, наполеглива праця, процвітання й активна громадська позиція, на відміну від като-

лицької Європи, де в пріоритеті особисті та сімейні інтереси, прагнення добробуту, солідарність і прагматизм, та Японії, культура якої віками формувалася на основі поєднання світогляду конфуціанства, буддизму й синтоїзму і сповідує принципи ввічливості, поваги до традицій, скромності, колективізму, взаємодопомоги.

**2. Роль держави у підтримці соціально відповідальної поведінки компаній.** Ядром американського бізнесу з моменту зародження є максимальна свобода підприємництва, державне втручання стосується насамперед забезпечення базових прав і свобод громадян країни, а окремі сфери суспільного життя в США досі залишаються саморегульованими. Зрозуміло, щодо корпоративної соціальної відповідальності уряд США дотримується принципів мінімального втручання. Разом із тим, беручи на себе відповідальність за виконання окремих соціально орієнтованих функцій держави, бізнес вправі очікувати на певну «вдячність» від уряду. Відповідальна поведінка бізнесу, як зазначає І.О. Ворончак, заохочується податковими пільгами та системою публічних рейтингів компаній за рівнем соціальної та екологічної відповідальності [5, с. 196]. Так, американська компанія може бути звільнена від податку на прибуток, якщо здійснює пожертвування в культуру, науку чи охорону здоров'я, але тільки після внесення її до переліку звільнених від податків підприємств [6, с. 35]. А в інструкціях Федерального суду США існує норма про зменшення або й повну відміну штрафів для компаній, які реалізують ефективні соціальні ініціативи.

Уряди європейських країн, навпаки, значно жорсткіше регламентують економічне життя суспільства, у тому числі й соціальну поведінку підприємств, за допомогою системи різноманітних норм, законів і стандартів. У силу вищеописаних причин ті види діяльності, які в США традиційно вважаються сферою корпоративної соціальної відповідальності, тобто здійснюються за ініціативою бізнесу, в європейській моделі СВБ, яка за формою вважається «закритою», як правило, перебувають у сфері жорсткого державного регулювання і контролю, а соціальні ініціативи переважно надходять від державних органів влади чи представників громадянського суспільства.

**3. Ініціатори СВБ.** Соціально орієнтована поведінка американських компаній традиційно є внутрішнім прагненням підприємства і аж ніяк не нав'язаним із боку державних органів влади обов'язком. Так, П. Вернер описує соціальну відповідальність як самостійний вибір підприємства щодо внеску в розвиток суспільства, за якого держава мотивує соціально відповідальну діяльність за допомогою відповідних податкових пільг [4, с. 214]. Для порівняння, у країнах Європи ініціатором СВБ виступають, як правило, держава й інститути громадянського суспільства, в Японії ініціативи компаній детермінуються традиціями, а в Росії ініціатива надходить від органів влади, представництв ТНК і сировинних компаній [5, с. 199].

**4. Відповідальність перед власниками і персоналом.** В американській моделі фірма розглядається як «компанія власників», яка часто утримується від реалізації соціальних кадрових програм, адже її найважливіший обов'язок – залишатися потужною і прибутковою насамперед задля блага засновників та акціонерів, яким необхідно виплатити якомога більших дивідендів, тоді як персонал є найманою робочою силою, потреби якого повинні задовольнятися за рахунок заробітної плати. В європейській моделі підприємство



ами США. Зокрема, Exxon Mobil лише в 2011 р. витратила 11,6 млн. дол. на боротьбу з малярією в країнах Африки і Азіатсько-Тихоокеанського регіону, більше 15 млн. дол. – на професійне навчання та підтримку підприємництва жінок і меншин у країнах, що розвиваються, і 40 млн. дол. – на будівництво соціальної інфраструктури [8]. А з метою збору коштів для економічного відродження Лівану після військових дій Ізраїлю керівниками чотирьох американських корпорацій у 2006 р. оголошено про створення партнерського фонду «Оксидент петролеум» [6, с. 35]. Також у США створений Фонд Білла Гейтса з капіталом у 27 млрд. дол., який фінансує соціальні ініціативи в галузі освіти й охорони здоров'я різних країн світу.

Характерною ознакою американської моделі СВБ є делегування урядом США відповідальності щодо вирішення багатьох соціальних проблем на місцевий рівень, а отже, у США напрацьовані дієві механізми ефективної співпраці місцевої влади з місцевим бізнесом. Так, для заохочення соціально відповідальної поведінки банків на місцевому рівні в 1977 р. Конгресом США був прийнятий «Акт про реінвестиції в місцеву громаду», який приписував американським банкам інвестувати проекти розвитку місцевої інфраструктури, при цьому не передбачалося жодних санкцій за невиконання даного припису. За підсумками роботи формується рейтинг банків за критерієм активності у сфері соціального інвестування, і якщо банк опиняється не в перших рядах, це сприймається клієнтами як сигнал його фінансової неспроможності [7, с. 24].

На відміну від країн Європи в США сигнал про необхідність проводити більш соціально відповідальну політику часто надходить до підприємств не від державних чи громадських інститутів, а від суспільства. Так, компанія Nike прийняла кодекс поведінки у сфері трудових відносин тільки після того, як під впливом публічних протестів правозахисників проти неправомірних методів використання робочої сили, застосовуваних компанією в країнах третього світу, основні споживачі – молоді американці – оголосили бойкот продукції торгової марки Nike, унаслідок чого компанія зазнала відчутних збитків [7, с. 25].

Основним здобутком майже столітньої історії розвитку СВБ у США є те, що американський бізнес не лише турбується про отримання прибутку і сплату податків, а й є достатньо вмотивованим для того, щоб разом із державою розділити відповідальність за соціальну й економічну нерівність, гарантування прав працівників, підтримку незахищених верств населення, охорону довкілля.

З одного боку, інвестуючи в освіту, страхіві та пенсійні програми, розвиток персоналу, американські компанії займаються благодійністю, а з іншого – соціально відповідальна поведінка заохочується закріпленими на законодавчому рівні податковими пільгами та іншими стимулами. У Сполучених Штатах Америки підприємства, які турбуються про суспільство й навколишнє середовище, отримують легший доступ до джерел фінансування, для них установлюють нижчі ставки за кредитами, а завдяки хорошій репутації зростає рівень капіталізації таких компаній. Таким чином, шляхом мінімального державного втручання у приватний сектор уряд США досягнув традиційно високого рівня залучення бізнесу до реалізації соціальних програм і фінансування некомерційних проектів на регулярній основі.

Зі здобуттям незалежності економіка України опинилася на перетині європейських, американ-

ських та азійських впливів, а вливання іноземного бізнесу принесло нові підходи, бізнес-стандарту і практики, зокрема й у сфері соціальної відповідальності бізнесу. Разом із тим становлення національної моделі корпоративної соціальної відповідальності відбувається в умовах соціально-економічних і політичних негараздів, недосконалості громадянського суспільства, тотального бюрократизму й корупції, незрілості профспілкового руху, а в останні роки ще й в умовах активних воєнних дій на сході країни.

Вивчення практики корпоративної соціальної відповідальності в Україні свідчить про відсутність чіткої орієнтації вітчизняних підприємців на якусь конкретну модель СВБ. Сьогодні вітчизняні компанії, як правило, не мають чітко сформованої стратегії корпоративної соціальної відповідальності і, реалізуючи окремі благодійні проекти із залученням PR-інструментів, перетворюють ідею соціальної відповідальності у засіб самореклами, елемент іміджевої політики чи в ознаку статусу компанії. Активний піар досягнень підприємства у сфері меценатства на ґрунті грубих порушень трудового, податкового й митного законодавства часто призводить до деформації суті поняття СВБ у її сприйнятті громадськістю. Тому для активізації соціальної відповідальності українського бізнесу доречним є вивчення кращих здобутків і пошук можливостей упровадження передового міжнародного досвіду СВБ.

Позитивною рисою американської моделі КСВ, що робить її можливою до впровадження українськими підприємствами, є її швидке й легке сприйняття населенням, громадськими організаціями та персоналом, оскільки:

- по-перше, підприємство, що займається благодійністю, одразу викликає симпатію та довіру і сприймається суспільством як свідомий член громади міста чи регіону, який не тільки використовує ресурси оточуючого середовища, а й укладає кошти в його розвиток;

- по-друге, фірма, яка заробляє достатньо прибутку не лише для власного розвитку, а й ділиться ним з іншими, вкладаючи в добродійність, є соціально стійкою і фінансово надійною, а отже, приваблива для потенційного інвестора.

На відміну від європейської моделі СВБ, де держава і громадськість жорстко контролюють дотримання бізнесовими структурами принципів соціально відповідальної поведінки і ділової етики, в американській моделі позиція держави більш ліберальна і дає підприємствам значно ширші можливості реалізації благодійних ініціатив. Хоча недолік американської моделі КСВ проявляється в тому, що підприємства, які інвестують у благодійні програми, сприймаються в суспільстві як такі, що «відмивають гроші» або ж займаються саморекламою, прагнучи сподобатися ринку. Чим менше простежується зв'язок між соціально відповідальним витратами підприємства і його діловими досягненнями, тим більш позитивно це впливає на репутацію підприємства та формування довготривалих взаємин із цільовими групами [3, с. 200].

У дискусії про те, яку модель соціальної відповідальності бізнесу – американську чи європейську – краще обрати для України, варто звернути увагу на такий момент. Американський варіант СВБ, орієнтований на благодійність, ліберальність, добровільний вибір і свободу підприємства, наразі критикується за те, що сприймається суспільством як самореклама. Тоді як європейський підхід,

який передбачає ключову роль держави у перерозподілі податкових надходжень для вирішення соціальних завдань, в умовах українських реалій не буде ефективним із таких причин. По-перше, у нас не настільки сильна економіка, щоб сплачених нею податків вистачало для вирішення всіх соціальних проблем. По-друге, значна частина українського бізнесу знаходиться «у тіні», а масштабні тіньові грошові потоки не дають податкових надходжень. І, по-третє, існують сумніви в можливості та готовності держави справедливо й ефективно розподілити податкові надходження; немає жодних гарантій того, що левова частка сплачених податків, призначених на соціальні цілі, у корумпованих владних коридорах не осяде в кишенях українських чиновників. То, може, все-таки благодійність, хай навіть із відтінком піару та самореклами, є тим варіантом соціальної відповідальності для українського бізнесу, при якому громада отримує дієву допомогу й підтримку?

**Висновки.** Сучасна модель соціальної відповідальності бізнесу в Україні є ще не зовсім зрілою і продовжує формуватися, еволюціонуючи за принципами, інструментами регулювання й практикою реалізації ближче до європейського зразка КСВ, хоч традиційно вагомим у силу історичних традицій залишатиметься вплив пострадянських

стереотипів і моделей поведінки. Разом із тим доволі корисним у рамках остаточного формування національної моделі СВБ в Україні є використання інструментів, притаманних американському варіанту корпоративної соціальної відповідальності й залучення позитивного досвіду реалізації соціальних ініціатив американськими компаніями.

Без сумніву, роль держави у створенні сприятливого для реалізації СВБ клімату має залишатися значною, але інструментарій державного регулювання варто переглянути. Замість неофіційного тиску на бізнес і жорстких регуляторних механізмів доцільніше забезпечити прозоре правове поле для здійснення підприємницької діяльності та залучення окремих елементів досвіду США з надання податкових пільг, державних гарантій та інших преференцій, які б стимулювали вітчизняний бізнес частіше проявляти соціальні ініціативи.

Подальші наукові пошуки в даному напрямку мають бути спрямовані на розробку оптимальних механізмів взаємодії бізнесу, громади і влади у сфері втілення соціальних ініціатив, зокрема на адаптацію найбільш ефективних і досконалих інструментів, практичних механізмів та методик реалізації СВБ як на рівні окремого підприємства, так і бізнесу загалом, які успішно застосовуються в США та інших провідних країнах світу.

#### Список літератури:

1. Анисеева О.П. Модели социальной ответственности бизнеса: мировой опыт и российская практика / О.П. Анисеева, Л.М. Симонова // Вестник Тюменского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 72–77.
2. Брук Л. Как окупается корпоративная социальная ответственность / Л. Брук, Дж.М. Голдзон // Российский журнал менеджмента. – 2010. – № 4. – С. 57–59.
3. Васильців Т.Г. Концептуальний аналіз переваг і недоліків моделей соціальної відповідальності підприємств / Т.Г. Васильців, І.О. Слущька // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.14. – С. 198–203.
4. Вернер П. Социальное конструирование реальности / П. Вернер, Т. Лукман. – М.: Наука, 1995. – 368 с.
5. Ворончак І.О. Формування національної моделі соціальної відповідальності бізнесу: аналіз світового досвіду та перспективи для України / І.О. Ворончак // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.1. – С. 195–203.
6. Гордієнко Л.А. Моделі корпоративної соціальної відповідальності / Л.А. Гордієнко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/5. – С. 34–38.
7. Кузнецова Н.В. Модели корпоративной социальной ответственности / Н.В. Кузнецова, Е.В. Маслова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 4 (24). – С. 22–36.
8. Шевченко О.В. Глобалізаційний вимір американської моделі корпоративної соціальної відповідальності / О.В. Шевченко // Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки». – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol\\_n/article/view/2238](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/2238).
9. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen. – N.Y.: Harper and Row, 1953. – 198 с.
10. Matten D., Moon J. “Implicit” and “Explicit” CSR: A Conceptual Framework for Understanding CSR in Europe // Habich A., Jonker J, Wegner M, Schmidpeter R. (Eds.) CSR Across Europe, Germany: Springer, 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://carleton.ca>.
11. Stekel R., Simons R., Simons J., Tanen N. Making Money While Making A Difference. How to Profit with a Nonprofit Partner // High Trade Press. 1999.

Сабецкая Т. И.  
Григорьев С. Ф.  
Юрчишин И. Я.

Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента  
Тернопольского национального экономического университета

#### РАЗВИТИЕ АМЕРИКАНСКОЙ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

##### Резюме

Исследованы предпосылки зарождения и становления американской модели социальной ответственности бизнеса с учетом ее национальных и культурных особенностей, а также специфики экономической и социальной среды функционирования американского бизнеса. Рассмотрены основные отличия американской модели СОБ от других моделей и поданы примеры успешной социально ответственной деятельности экономических субъектов США. Проанализирована возможность использования отдельных элементов американской модели СОБ в украинской практике корпоративной социальной ответственности.

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, социальные инициативы, модели социальной ответственности бизнеса, американская модель СОБ, европейская модель СОБ.

Sabetska T. I.  
Hryhoriv S. F.  
Yurchyshyn I. Ya.

Ivano-Frankivsk Training-Scientific Institute of Management  
of Ternopil National Economic University

## AMERICAN MODEL DEVELOPMENT OF SOCIAL BUSINESS RESPONSIBILITY

### Summary

All premises and stages of the formation of the American model of social business responsibility were investigated having regard to its national and cultural features as well as to the American Business operating; it's specification of the economical and social environment. The main differences in the American model of SRB to other models were considered and given the examples of successful social responsible activities of economic entities in the United States. The possibility of certain elements use in the American SRB model was analysed in Ukraine as a part of corporate social responsibility.

**Keywords:** social responsibility of business, corporate social responsibility, social initiatives, models of social responsibility of business, SRB American model, the European model of SRB.

УДК 338.1

Савчин І. З.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто поняття фінансової стійкості нафтогазового підприємства та узагальнено підходи до його трактування. Охарактеризовано особливості фінансової стійкості нафтогазової галузі в Україні. Виокремлено фінансово-економічні і макроекономічні фактори впливу на фінансову стійкість нафтогазового підприємства. Визначено показники майнового потенціалу підприємства. Проаналізовано особливості недостатньої та надлишкової фінансової стійкості.

**Ключові слова:** фінансова стійкість підприємства, економічна стійкість підприємства, нафтогазове підприємство, фінансові ресурси підприємства.

**Постановка проблеми.** В умовах посилення процесів глобалізації в ринковому середовищі, спостерігається зростання факторів, що забезпечують сталий розвиток підприємства на ринку, але також виникають нові проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки як окремих територій, так і цілих регіонів. Кожна господарська структура в умовах конкуренції повинна прагнути до економічного зростання. Цьому процесу протистоїть економічна дестабілізація, різке порушення рівноваги, нестійке становище в економіці, розбалансованість господарських відносин.

Перед кожною організацією (підприємством) і галуззю стоїть завдання: у разі небажаних відхилень в економіко-фінансовій діяльності з урахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього середовища повертатися до стійкості і ефективного розвитку. Щоб цього досягти, необхідно правильно використовувати всі елементи механізму господарювання і забезпечити такі умови, за яких можливе долати небажане відхилення від сталого розвитку. Саме тому необхідним є системний підхід до аналізу економічної ситуації в галузі, ринкових чинників, фінансової стабільності і виробничих потужностей підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковими проблемами, що стосуються фінансової стійкості підприємств та окремих господарських комплексів, зокрема паливно-енергетичного (ПЕК), займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М.Я. Коробов [11], К.В. Мешков [15], І.Е. Фадеева [20]. Проблему оцінки фінансової стійкості підприємства досліджували багато вчених-економістів як вітчизняних, так і зарубіж-

них, зокрема І.А. Бланк [3], Б.Є. Грабовецький [7], Л.А. Лахтіонова [13], Г.В. Савицька [19], О.С. Філімоненков [21].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом із тим розмаїття підходів до вирішення зазначеної проблеми пояснюється відсутністю однозначного трактування самого поняття «фінансова стійкість підприємства». Однак недостатньо дослідженим на сьогодні залишається питання виокремлення оптимальних підходів до визначення фінансової стійкості для організаційної структури.

**Мета статті.** Як свідчать результати аналізу наукових і методичних джерел, нині не існує єдиного підходу для визначення фінансової стійкості підприємства. Саме тому виникає необхідність дослідження підприємства, виявлення факторів, аналізу та оцінки їх впливу на зміну фінансової стійкості підприємства з метою мінімізації економічних ризиків та забезпечення економічної стійкості нафтогазового підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Стан нафтогазової галузі України створює передумови для розвитку інших галузей промисловості, основне призначення якої є – видобуток, переробка і розподіл енергоносіїв для кінцевого споживача. Акумуляуючи у своїй діяльності досягнення суміжних галузей народного господарства (металургії, хімічної галузі), нафтогазова галузь стимулює їх розвиток і досягнення ними високого науково-технічного рівня. Підприємства нафтопереробних галузей поряд із вугільними, нафтовими, газовими та електроенергетичними організаціями входять в склад паливно-енергетичного комплексу, що виступає в

сучасних економічних умовах базою розвитку вітчизняної економіки [15, с. 4]. За таких умов господарювання серед різних шляхів проведення фінансово-економічної діяльності підприємств даної галузі народного господарства все більшого значення набуває використання систем забезпечення економічної стійкості підприємств.

На сучасному етапі розвитку паливно-енергетичні підприємства характеризуються високим ступенем монополізації, що призводить до безпосередньої залежності стану бюджету країни, зовнішньоторговельного балансу від фінансових результатів їх діяльності. Підприємства ПЕК відіграють важливу роль у забезпеченні життєдіяльності населення, галузей народного господарства країни та суспільства в цілому шляхом задоволення зростаючих потреб у паливі та енергії, формуючи суттєву частину внутрішніх і валютних доходів держави. Нафтогазова галузь представляє сукупність господарських суб'єктів, що здійснюють різні стадії єдиного виробничо-технічного процесу:

- пошук і розвідка вуглеводнів (нафти, попутного газу, газового конденсату, природного газу);
- видобуток вуглеводневої сировини;
- транспортування первинних видів видобутої вуглеводневої сировини і продуктів їх переробки;
- переробка з метою отримання продуктів для кінцевого використання;
- розподіл та реалізація нафтопродуктів.

Галузі нафтової і газової промисловості формують цілий ланцюг виробничих процесів, які органічно пов'язані між собою. Варто зауважити, що вони охоплюють всю нафтогазову галузь, від пошуків, розвідки та підготовки і розробки нафтових і газових родовищ до виробництва великого асортименту продукції для народного господарства [15]. Нафтогазова галузь характеризується специфічними ознаками, які відображено в таблиці 1.

В економічній літературі не існує єдиного загальноприйнятого визначення фінансової стійкості підприємства. Велике різноманіття підходів до сутності поняття «фінансова стійкість» зумовлює необхідність здійснити глибше дослідження даного поняття і сформулювати комплексне визначення. У результаті аналізу методологічних підходів трактування джерел знайдено наступний перелік визначень поняття «фінансова стійкість» (табл. 2).

Аналізуючи численні підходи до трактування змісту фінансової стійкості підприємства, ознаки, фактори впливу на неї, та шляхи її досягнення можемо сформулювати наступний висновок: фінансова стійкість підприємства – це передумова стабіль-

ного функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання. Це комплексне та широке поняття, що зумовлюється багаторівневістю підходів до його визначення, включаючи стійкість управління, ресурсну стійкість, стійкість капіталу тощо [5, с. 191].

Проте доцільно вивчати фінансову стійкість як сукупний результат дії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства. Суть поняття «фінансова стійкість», на нашу думку, варто розглядати як узагальнюючу якісну характеристика фінансового стану підприємства, яка передбачає ефективне управління фінансовими ресурсами, що забезпечує стабільну фінансову діяльність та розвиток підприємства при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

Отож, фінансова стійкість досягається за умови реалізації конкретних заходів, які націлені на ефективний розподіл і використання фінансових ресурсів, з метою збереження платоспроможності як зовнішнього вияву стійкості підприємства. Фінансова стійкість формується в процесі усієї виробничої діяльності і є складовою економічної стійкості підприємства.

На нашу думку, найбільш вичерпне визначення подає Н.А. Мамонтова, яка стверджує, що фінансова стійкість – це такий стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва. Це визначення аналізує всі сфери діяльності підприємства, що власне несе в собі поняття «фінансова стійкість». Таким чином, аналіз поняття «фінансова стійкість» дає можливість визначити, що дану категорію варто досліджувати у вузькому та широкому розумінні. У першому випадку трактуємо фінансову стійкість як один із компонентів оцінки фінансового становища суб'єкта господарювання, при якому обсяг його активів достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [5, с. 192]. В іншому – поняття «фінансова стійкість» передбачає не тільки ефективне створення, розміщення та використання фінансових ресурсів і оптимальну структуру активів, а також і задовільні параметри функціонування підприємства.

Варто підсумувати, що систематизація розглянутих підходів дозволила визначити авторську

Таблиця 1

## Характерні особливості нафтогазової галузі

Характерна ознака	Особливості
Економічний блок	- Регіональна нерівномірність видобутку нафти і газу; - Залежність від сировинної бази; - Велика капіталомісткість стадій єдиного технологічного процесу; - Нееластична динаміка попиту на нафтогазові продукти; - Високий ступінь мінливості в часі всіх основних техніко-економічних показників освоєння родовищ; - Невідтворювальність видобутих ресурсів; - Взаємозв'язком з усіма галузями народного господарства
Фінансовий блок	- Тісний технологічний взаємозв'язок різних стадій залучення вуглеводнів у господарський оборот; - Високий ризик початкових стадій – пошуку і розвідки видобутку вуглеводневої сировини, що зумовлює високий ступінь ризику інвестицій; - Складний комплексний характер технологічних процесів, вимагають великого числа суміжних та сервісних видів діяльності; - Циклічність виробництва, пов'язана з вичерпністю родовищ
Ринковий блок	- Концентрація видобутку нафти і газу в рамках вертикально-інтегрованих компаній (ВІК) і залежних від них товариств з обмеженою відповідальністю; - Реальна конкуренція на ринках нафтопродуктів у межах країни, окремих економічних районів; - Монополізація видобутку, транспортування і розподілу природного газу; - Природна монополія на транспортування нафти і газу

позицію щодо трактування категорії «фінансова стійкість» – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, при якому підприємство вільно маневруючи грошовими коштами, здатне реалізувати встановлені цілі у мінливих умовах внутрішнього і зовнішнього середовища.

Важливе значення для нафтогазового підприємства має розробка методики оцінки, яка б давала чітке уявлення про рівень фінансової стійкості підприємства, вимагала мінімум загальнодоступної інформації, відображала всі сторони діяльності і могла бути підґрунтям для визначення заходів по її забезпеченню.

Існує низка підходів та методів класифікації типів фінансової стійкості. По рівню забезпеченості джерелами формування запасів:

- абсолютна фінансова стійкість;
- нормальна фінансова стійкість;
- критичний фінансовий стан;
- катастрофічний фінансовий стан.

Також можемо виокремити такі рівні фінансової стійкості:

- високий;
- допустимий;
- незадовільний.

По характеру прояву у часі визначаємо:

- постійна фінансова стійкість;
- тимчасова фінансова стійкість [5].

Фінансова стійкість підприємства перебуває під дією різноманітних фінансово-економічних факторів. Позитивні фактори зміцнюють стан фінансової стійкості, а під впливом негативних факторів – вона втрачається. Проте варто зазначити, що фінансова стійкість – це ще й така властивість підприємства, яка дає змогу долати негативні впливи і при цьому зберігати стабільне фінансове становище.

Визначення економічного змісту фінансової стійкості, виявлення параметрів і критеріїв оцінки стійкості в сучасних ринкових умовах є однією з найважливіших функцій фінансового менеджменту нафтогазового підприємства, діючого в рамках вертикально-інтегрованої компанії. Під стійкістю нафтогазового підприємства розуміється здатність протягом певного часу зберігати показники функціонування в допустимих межах навіть у тому випадку, коли зовнішні умови не дають змогу поточній діяльності бути економічно ефективною. Тут під стійкістю розуміється не стабільність – як відсутність глибоких змін, а надійність і ефективність роботи нафтогазового підприємства в системі вертикально-інтегрованої компанії [20].

Недостатня фінансова стійкість дочірнього підприємства, що виконує роботи з переробки, зберігання, транспортування продукції може призвести не тільки до неплатоспроможності одного підприємства, а й до порушення єдиного техноло-

Таблиця 2

## Трактування поняття фінансової стійкості

№	Автор	Визначення
1	О.Р. Кривицька [12]	Фінансова стабільність – це результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності.
2	Б.Є. Грабовецький [7]	Фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування
3	Г.В. Савицька [19]	Фінансова стійкість підприємства – здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику
4	І.А. Бланк [3]	Фінансова стійкість – це характеристика стабільності фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів, які використовуються
5	М.Я. Коробов [11]	Фінансова стійкість – це стійкий фінансовий стан підприємства. Відповідно, для того, щоб виявити ступінь фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати всі показники його фінансового стану
6	В.М. Івахненко [9]	Фінансова стійкість відображає збалансованість засобів та джерел їх формування, доходів і витрат, грошових і товарних потоків, оцінюється на підставі співвідношення власного і залученого капіталу підприємства, темпів нагромадження власних засобів внаслідок господарської діяльності, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних оборотних засобів власними джерелами
7	Б.В. Гринів [6]	Фінансова стійкість – це здатність підприємства здійснювати і розвивати свою діяльність в умовах конкуренції та ринкової нестабільності, зберігаючи задовільну структуру капіталу та динамічну фінансову рівновагу активів і пасивів, що забезпечує нормальну ліквідність, поточну і перспективну платоспроможність.
8	Т.В. Бакунова [1]	Фінансова стійкість підприємства – такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, яке забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і активів при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику
9	М.С. Білик [2]	Фінансова стійкість – це забезпеченість активів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів
10	О.С. Філімонов [21]	Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство платоспроможне.
11	К.В. Ізмайлова [10]	Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання.
12	Л.А. Лахтінова [13]	Фінансова стійкість – це динамічна інтегральна характеристика здатності системи трансформації ресурсів і ризиків повноцінно (з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком) виконувати свої функції, витримуючи вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища
13	Н.А. Мамонтова [14]	Фінансова стійкість – це такий стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва.
14	В.О. Подольська [16]	Фінансова стійкість – це здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями і наповнювати економічний потенціал, результат його поточного, інвестиційного, фінансового розвитку.



гічного ланцюжка взаємодії учасників компанії, до загострення кризових ситуацій у формуванні фінансових потоків та зниження конкурентоспроможності головної компанії на ринку.

Надлишкова фінансова стійкість дочірнього підприємства також має негативні наслідки не тільки для самого підприємства, але і для всієї інтегрованої компанії, що може проявлятися в зниженні темпів розвитку підприємств, збільшенні тривалості фінансового циклу, зниженні показників ділової активності, невисокій динаміці показників прибутковості в порівнянні з показниками всередині галузі.

Дослідження концепції фінансової стійкості в системі фінансового менеджменту дає змогу виділити велику кількість факторів, що надають прямий або непрямий вплив на стан фінансової стійкості підприємства [20]. Фінансова стійкість підприємства формується під впливом багатьох різноманітних взаємопов'язаних факторів і виявляється в різноманітні оціночних показників фінансового стану. Пропонуємо класифікацію виявлених факторів за наступними ознаками: галузевою, внутрішньогосподарською, аналітичною, регульованою, представлені в таблиці 3.

Виділено п'ять основних груп факторів: ринкові, екологічні, фінансові, законодавчі та технологічні. При цьому з певною мірою умовності можна вважати, що три групи факторів – ринкові, законодавчі та екологічні – є зовнішніми щодо підприємства; фактори технологічні та фінансові можна вважати внутрішніми факторами фінансової стійкості підприємства.

З метою проведення аналізу впливу факторів на фінансову стійкість підприємства, зазначених у таблиці 2, доцільно узагальнити їх у дві основні групи: зовнішні і внутрішні. Розрізняють внутрішні і зовнішні чинники фінансової стійкості підприємства.

Внутрішні фактори фінансової стійкості підприємства: галузева належність суб'єкта господарювання; структура своєї продукції, її частка

в загальному платоспроможному попиті; розмір власного капіталу; величина і структура витрат, їхня динаміка в порівнянні з грошовими прибутками; стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви, їхній склад і структуру.

Зовнішні фактори фінансової стійкості підприємства: економічні умови господарювання; платоспроможний попит споживачів; економічна і фінансова політика уряду країни; законодавчі акти з контролю за діяльністю підприємств; система цінностей у суспільстві тощо.

Значний вплив на фінансову стійкість здійснює фаза економічного циклу економіки держави. У таких умовах зменшуються в цілому доходи суб'єктів економічної діяльності та обсяги прибутку. Це призводить до зниження активності підприємств, саме тому період кризи характеризується банкрутствами. Зниження платоспроможного попиту в умовах кризи спричиняє зростання неплатежів та загострення умов конкурентної боротьби, що також являє собою важливий фактор фінансової стійкості підприємства.

Серйозними макроекономічними факторами фінансової стійкості служать, крім того, податкова і кредитна політика, ступінь розвиненості фінансового ринку, страхової справи і системи зовнішньоекономічних зв'язків. Крім цього, економічна і фінансова стійкість нафтогазових підприємств залежать від загальної політичної стабільності [19].

У сучасних умовах для забезпечення розвитку підприємства і досягнення поставлених стратегічних цілей і поточних завдань системою фінансового менеджменту розглядаються в першу чергу внутрішні фактори фінансової стійкості, з допомогою яких можливо подолати негативний вплив зовнішніх факторів.

Серед внутрішніх факторів для дочірнього підприємства в структурі вертикально-інтегрованої нафтогазової компанії найбільше значення, на наш погляд, має технологічний фактор, аналіз якого може бути проведений у рамках оцінки

Таблиця 3

Ознаки та фактори впливу на фінансову стійкість підприємства

Фактори Ознака	Ринковий	Екологічний	Фінансовий	Законодавчий	Технологічний
Галузева	Монопольний і олігопольний характер ринку, відсутність ринкової інфраструктури; нестабільність кон'юнктури нафтогазового	Забруднення природного середовища нафтопродуктами	Ступінь інфляції, платоспроможний попит, курси валют, ставки відсотка	Стабільність економіки, відсутність розвиненого і гнучкого податкового законодавства, податковий тягар	Відповідність виробничого потенціалу світовому науково-технічному рівню, відставання процесу сировинної бази
Внутрішньогосподарська	Залежність від цінової політики найбільших підприємств, географічних умов		Залежність від стратегії головної компанії, недостатність інвестиційних ресурсів і ризик інвестицій		Специфіка виробництва і технологічного ланцюжка, зростання витрат на розвідку і освоєння родовищ
Аналітична	Конкурентоспроможність, ринкова капіталізація, операційний прибуток, «якість» виручки	Природоохоронні заходи, платежі за екологію і використання ресурсів	Частка власного капіталу, залучення позикових коштів, «якість» доходів, платоспроможність і прибуток бізнесу	Податкове навантаження	Відповідність виробничого потенціалу світовому науково-технічному рівню, відставання процесів виробництва сировинної бази, специфіка виробництва і технологічного ланцюжка, зростання витрат на розвідку і освоєння родовищ, капіталомісткість, наявність власних оборотних засобів
Регульована	Кредитна політика підприємства, взаємовідносини з кредиторами		Політика управління капіталу, його вартістю і грошовими потоками підприємства		Податкова політика підприємства

майнового стану та ефективності політики управління основними й оборотними активами.

Аналіз майнового стану підприємства дає змогу визначити, наскільки стійке підприємство, тенденції росту майнових активів, основних засобів, чи здатне підприємство організувати стабільну і стійку виробничо-господарську діяльність, забезпечує безперервні грошові потоки і отримання прибутку.

Узагальнену вартісну оцінку економічної потужності підприємства, стану його майнового потенціалу і здатності безперебійно здійснювати заплановані обсяги виробництва і реалізації продукції, робіт і послуг дає аналіз таких показників:

– сума господарських засобів, що перебуває у розпорядженні підприємства, відображена на балансі;

– величина чистих активів підприємства;

– частка основних засобів в сукупній величині ресурсів;

– частка активної частини основних засобів;

– коефіцієнти зносу, оновлення та вибуття основних засобів.

Необхідно відзначити, що зміна валюти балансу, яка характеризує суму господарських засобів підприємства, аналізованої відокремлено від структури майна, може не бути очевидним показником зростання або зниження майнового потенціалу. У процесі аналізу показників важливо встановити, що саме послужило чинником зростання вартісної оцінки майна.

Специфіка бізнесу нафтогазового підприємства полягає в структурі витрат. Нафтогазові підприємства мають велику капіталомісткість діяльності, через що в структурі операційних витрат понад половину витрат припадає на амортизаційні відрахування. У зв'язку з цим оптимізація амортизаційної політики адекватно мінливих ринкових умов може виступати одним із найважливіших завдань системи фінансового менеджменту підприємства.

Як висновок відзначимо, що при забезпеченні стійкості підприємств нафтогазового сектора економіки, необхідно визначити всі фактори, що діють на їх господарську діяльність для запобігання виникненню негативних наслідків їхнього впливу в цілому. Також необхідна якісна експертна оцінка інноваційного потенціалу нафтогазового підприємства, що істотно впливає на головний фактор підвищення конкурентоспроможності – ефективність виробництва. Крім того, на ступінь

фінансової стійкості нафтогазового підприємства негативно впливають особливості українського ринку, які полягають у ринковий інфраструктурі, що потребує суттєвого розвитку та конкурентного середовища, відсутності механізму залучення іноземних інвесторів у нафтогазову галузь та застосування ринкових інструментів управління ризиками. Таким чином, виявлення особливостей фінансової стійкості підприємств за допомогою усієї системи показників дає змогу виявити причини фінансової дестабілізації, розробити й прийняти конкретні заходи щодо її усунення.

**Висновки та пропозиції.** Проведено термінологічний аналіз економічної категорії «фінансова стійкість підприємства» за різними авторами, що дало можливість уточнити сутність даної категорії. За нашим уявленням фінансова стійкість – це ще й така властивість підприємства, яка дає змогу долати негативні впливи і при цьому зберігати стабільне фінансове становище.

Фінансова стійкість підприємства формується під впливом багатьох різноманітних взаємопов'язаних факторів і виявляється в різноманітні оціночних показників фінансового стану. Тому було запропоновано класифікацію виявлених факторів за наступними ознаками: галузевою, внутрішньогосподарською, аналітичною, регульованою.

Виокремлюємо внутрішні і зовнішні чинники фінансової стійкості підприємства. До внутрішніх факторів фінансової стійкості підприємства: галузева належність суб'єкта господарювання; структура своєї продукції, її частка в загальному платоспроможному попиті; розмір власного капіталу; величина і структура витрат, їхня динаміка порівняно з грошовими прибутками; стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви, їх склад і структуру. Відповідно до зовнішніх факторів фінансової стійкості підприємства: економічні умови господарювання; платоспроможний попит споживачів; економічна і фінансова політика уряду країни; законодавчі акти з контролю за діяльністю підприємств; система цінностей у суспільстві тощо.

У межах дослідження видів фінансової стійкості підприємства виявлено надлишкову та недостатню фінансову стійкість нафтогазового підприємства. У подальших дослідженнях є зміст зосередити увагу на повній класифікації видів фінансової стійкості підприємства та, відповідно, їхніх характерних ознак.

#### Список літератури:

1. Бакунова Т.В. Учебно-методический комплекс дисциплины «Финансовый менеджмент» // Т.В. Бакунова, Урал. гос. ун-т им. А. М. Горького. – Электрон. дан. – Екатеринбург, 2007.
2. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмежицька. – К.: Вид-во КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 512 с.
4. Ганущак Т.В. Оцінка фінансової стійкості підприємства / Т.В. Ганущак // Науковий вісник Волинського НУЛУ. – 2009. – С. 104-110.
5. Гапак Н.М. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства / Н.М. Гапак // Науковий вісник Ужгородського університету. Ужгород, 2014. Вип. 1.– С. 191-196.
6. Гринів Б.В. Деякі проблеми методики аналізу фінансової стійкості підприємства / Б.В. Гринів // Вісник Львівської комерційної академії. – 2014. – Вип. 44. – С. 123-127.
7. Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність: навч. посібн. Ч. 1 / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 154 с.
8. Іванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств: монографія / В.Л. Іванов. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.
9. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу / В.М. Івахненко. – К.: Знання, 2009. – 261 с.
10. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / Ізмайлова К.В. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
11. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства: підручник / М.Я. Коробов. – К.: Либідь, 1995. – 160 с.
12. Кривицька О.Р. Систематизація підходів до сутності фінансової стійкості страхової компанії / О.Р. Кривицька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2012. – Вип. 20. – С. 129-132.

13. Люта О.В., Сізова А.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення // Сізова А.В., Люта О.В. Молодіжний науковий вісник УАБС НБСУ: Економічні науки. – 2012. – № 2. – С.145-156.
14. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис. ... к.е.н. / Інститут економічного прогнозування НАН України. – К.: Науковий світ, 2001. – 17 с.
15. Мешков К.В. Формирование системы организационно-экономического обеспечения устойчивости развития вертикально интегрированных структур (на примере компаний нефтегазовой отрасли): автореф. дис. ... канд. экон. наук, Удмурт, гос. ун-т. Ижевск. – 2012.
16. Подольська А.О. Фінансовий аналіз: навч. пос. / А.О. Подольська. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
17. Романко О.П., Савчин І.З. Економічна стійкість нафтогазового підприємства: Сутність та властивості / Романко О.П., Савчин І.З. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22. – С. 302-306.
18. Романко О.П., Савчин І.З. Класифікація факторів впливу на економічну стійкість нафтогазових підприємств / Романко О.П., Савчин І.З. // Кримський економічний вісник. – 2013. – Вип. 2 (03). – С. 126-129.
19. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник / Г.В. Савицька. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
20. Фадеєва І.Е. Управление устойчивым развитием предприятий газовой отрасли: диссертация... кандидата экономических наук / Фадеєва І.Е.; Астрахан. гос. техн. ун. – Астрахань, 2009. – 259 с.
21. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства: навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К.: Кондор, 2005. – 400 с.

### Савчин І. З.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

### Резюме

В статье рассмотрено понятие финансовой устойчивости нефтегазового предприятия и обобщены подходы к его трактовке. Охарактеризованы особенности нефтегазовой отрасли в Украине. Выделены финансово-экономические и макроэкономические факторы и особенности влияния на финансовую устойчивость нефтегазового предприятия. Определены показатели имущественного потенциала предприятия. Проанализированы особенности недостаточной и избыточной финансовой устойчивости.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, экономическая устойчивость предприятия, нефтегазовое предприятие, финансовые ресурсы предприятия.

### Savchyn I. Z.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## FINANCIAL STABILITY PROVIDING IN THE OIL AND GAS ENTERPRISES OF UKRAINE

### Summary

The article deals with the concept of financial sustainability of the oil and gas enterprises, and summarizes the approaches of its interpretation. The peculiarities of the oil and gas sector in Ukraine are outlined. The financial and economic, as well as macroeconomic factors and impact specifications on the financial sustainability of the oil and gas enterprise are determined. The indicators of property potential of the enterprise are defined. The features of insufficient and excessive financial sustainability are analyzed.

**Keywords:** financial sustainability, economic sustainability of the enterprise, oil and gas enterprise, the financial resources of the enterprise.

---

УДК 339.138

### Савчук А. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

## ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Стаття присвячена дослідженню особливостей формування інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу на підприємствах роздрібно́ї торгівлі. Визначено типові завдання та інформаційні потреби осіб, що приймають рішення у сфері маркетингу. Сформовано базу стратегічних маркетингових даних для розробки та реалізації маркетингової стратегії підприємств роздрібно́ї торгівлі та визначено її структурні елементи. Обґрунтовано важливість аналітичної обробки інформації для прийняття управлінських рішень при розробці та впровадженні маркетингових стратегій.

**Ключові слова:** інформаційне забезпечення, стратегічний маркетинг, підприємство, роздрібна торгівля, інформаційне забезпечення маркетингу, база даних маркетингу, маркетингова інформація.

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.** Розвиток підприємств різних галузей в Україні відбувається в умовах

постійних економічних та політичних змін. За 2014–2015 рр. спостерігається постійне зростання курсу валют, інфляції та рівня безробіття, при цьому реальні доходи споживачів знижуються,

що впливає на їхню купівельну спроможність, здійснення покупок та вибір підприємств торгівлі.

В умовах складної економічної ситуації в країні для забезпечення розвитку підприємствам торгівлі необхідно більш точно задовольняти потреби споживачів і реагувати на зміни у зовнішньому середовищі шляхом упровадження нових та коригування наявних маркетингових стратегій. При цьому найуспішнішими виявляються ті підприємства, які не лише адаптуються до мінливих економічних умов, але й можуть спрогнозувати майбутні зміни на ринку і проводити попереджувальні дії. У зв'язку з динамічними змінами зовнішнього середовища зростає рівень невизначеності під час прийняття стратегічних рішень, які впливають на довгострокові результати діяльності та забезпечують конкурентоспроможність підприємств торгівлі.

Проблеми при розробці маркетингової стратегії пов'язані з тим, що передбачити реакцію споживачів на дії підприємства та наслідки прийнятих маркетингових рішень стає дуже складно. Умовою, що сприяє отриманню позитивних результатів діяльності та досягненню цільових показників розвитку, є розробка та впровадження маркетингових стратегій при високому рівні забезпеченості інформацією. Інформація, яка використовується у стратегічному маркетингу підприємств торгівлі, часто є описовою, не структурованою та фрагментарно характеризує фактори, що можуть впливати на реалізацію стратегії. Відсутність знань щодо можливих сценаріїв розвитку підприємства в результаті впровадження певних маркетингових заходів можуть призводити до прийняття некоректних рішень. Саме тому актуальним є дослідження формування інформаційної основи стратегічного маркетингу на підприємствах торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які посилається автор у роботі.** Питання інформаційного забезпечення маркетингу розглядалися багатьма вітчизняними та зарубіжними авторами, зокрема: І.О. Бучацькою, Р. Гармон, О.М. Гребешковим, Ф. Котлером, А.В. Кухар, Ю.В. Міроною, В.В. Россохом, О.Д. Ситнік. Такі автори, як Н.Р. Іванечко, З.Є. Шершньова, Г.В. Мозгова, досліджували особливості інформаційного забезпечення стратегічної діяльності підприємств. У своїх працях автори аналізують основні складові та процеси в системі інформаційного забезпечення. Р. Гармон підкреслює, що використання маркетингових інформаційних систем у діяльності підприємств значно розширює можливості осіб, що приймають стратегічні рішення і забезпечує інформаційну підтримку кожного елементу маркетингової стратегії [1]. І.О. Бучацька наголошує, що організація системи маркетингової інформації з використанням сучасних інформаційних технологій та її удосконалення є одним із головних напрямів підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю підприємств [2]. Н.Р. Іванечко зазначає, що розробка маркетингової стратегії на основі точної актуальної інформації допомагає підприємству удосконалити процес виявлення потенційних клієнтів та підвищувати лояльність наявних [3].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття.** Питання формування інформаційного забезпечення маркетингу є достатньо дослідженим, але визначення типу та змісту інформації, що використовується на підприємствах торгівлі при розробці маркетингових стратегій, потребує більш детального розгляду.

Розвиток інформаційних технологій, зростання частки онлайн-торгівлі, зміна форматів та такі характеристики підприємств торгівлі, як: розмір, спеціалізація, регіон діяльності потребують урахування при визначенні інформаційних потреб осіб, відповідальних за розробку стратегій. У зв'язку із значним зростанням об'ємів неструктурованих даних, що використовуються в діяльності підприємств торгівлі, виділити стратегічно необхідну та дійсно цінну інформацію дуже складно. Тому актуальним є питання наповнення бази даних стратегічного маркетингу та використання різноманітних методів аналізу для обробки і перетворення даних на змістовну інформацію, необхідну при розробці маркетингових стратегій.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є визначення змісту інформаційних потреб осіб, відповідальних за розробку стратегії підприємств торгівлі на різних етапах стратегічного маркетингу та формування бази стратегічних маркетингових даних.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** При формуванні інформаційного забезпечення першочерговим завданням є визначення інформаційних потреб підприємства, з урахуванням яких у подальшому збирається та аналізується інформація. Інформаційна являє собою потребу в інформаційній діяльності, що усуває невизначеність інформаційного середовища суб'єкта. Стратегічні інформаційні потреби підприємства охоплюють усе, що може вплинути на довгострокову діяльність; непередбачені випадковості, пов'язані зі змінами у середовищі (у тому числі з формажорними обставинами) та іншу інформацію, що безпосередньо може вплинути на його розвиток [4].

Маркетингові стратегічні інформаційні потреби являють собою потреби керівників та підрозділів підприємства на різних етапах процесу стратегічного маркетингу в такій інформації, яка сприятиме зменшенню рівня невизначеності під час прийняття стратегічних рішень та допоможе обрати найкращий серед стратегічних альтернатив розвитку підприємства варіант. Засобом прояву інформаційної потреби є інформаційний запит – сформульована в письмовій або усній формі усвідомлена вимога фахівця, організації, установи, що спрямована до аналітика для отримання необхідних синтезованих відомостей, фактографічних даних [5].

Процес задоволення інформаційних запитів відбувається шляхом збору даних з різноманітних джерел, проведенням маркетингових досліджень, наповненням бази даних внутрішньої та зовнішньої інформації. У сфері управління маркетинговою діяльністю передбачається збір і зберігання інформації, результати аналізу якої слугують основою для оперативного розроблення та реалізації управлінських рішень, своєчасного реагування на зміни ринкового середовища, забезпечення конкурентних переваг в умовах жорсткої конкуренції й ефективності виробничо-комерційної діяльності [6].

Для того щоб визначити стратегічні інформаційні потреби, варто розглянути етапи стратегічного маркетингу підприємств роздрібною торгівлі та визначити тип завдань, які вирішуються на кожному з них.

Думки науковців з приводу визначення основних завдань стратегічного маркетингу співпадають. Такими завданнями є: визначення місії та цілей підприємства, маркетинговий аналіз і прогнозування стану зовнішнього та внутрішнього

середовища, вибір та обґрунтування стратегії розвитку, управління портфелем бізнесу, сегментація ринку та вибір цільових сегментів, позиціонування підприємства. С.В. Близнюк, який розглядав у своїй працях завдання стратегічного маркетингу саме підприємств торгівлі, до стратегічних завдань також відносить: визначення рівня спеціалізації, формування іміджу, вибір напрямів росту, проведення маркетингових досліджень, розробка маркетинг-міксу, організація мерчандайзингу, контроль маркетингової діяльності [7].

Консолідуючи та узагальнюючи думку зазначених науковців, було визначено основні етапи стратегічного маркетингу, а також завдання, що вирішуються на кожному з етапів, та інформаційні потреби, які виникають к процесі вирішення цих завдань (табл. 1).

Зазначені в таблиці 1 інформаційні потреби є актуальними для різних типів підприємств торгівлі

при розробці маркетингової стратегії, проте залежно від специфіки їхньої діяльності вони можуть змінюватися або доповнюватися. Зокрема, при формуванні інформаційного забезпечення важливо враховувати такі характеристики, як розмір, спеціалізація, регіон діяльності підприємства тощо.

Великі підприємства потребують більших обсягів інформації, що описує зовнішнє середовище їхньої діяльності та, зокрема, макросередовище. При цьому важливою вимогою функціонування системи інформаційного забезпечення є можливість обробки «великих даних». Залежно від регіону діяльності підприємства торгівлі дані щодо споживачів, конкурентів, постачальників збираються в межах певної території, на якій воно функціонує та знаходиться його цільова аудиторія. Також є відмінності в інформаційних потребах підприємств торгівлі, які вже функціонують, та тих, які будуть відкриватися.

Таблиця 1

**Інформаційні потреби на різних етапах стратегічного маркетингу підприємств торгівлі**

Етап	Завдання	Необхідні дані
Стратегічний маркетинговий аналіз	- аналіз макросередовища; - виявлення факторів впливу макросередовища на діяльність підприємств торгівлі; - дослідження майбутніх тенденцій розвитку економіки; - аналіз купівельної спроможності населення;	- перспективи розвитку економіки; - індекс споживчих цін на товари; - можливі коливання курсу валют; - рівень безробіття населення; - роздрібний товарооборот підприємств за певний період; - товарна структура роздрібно товарообороту; - фінансові результати підприємств роздрібно торгівлі; - технології, які використовуються на підприємствах торгівлі; - технологічні можливості для підвищення якості сервісу на підприємствах торгівлі;
	- аналіз можливостей та загроз на ринку роздрібно торгівлі;	- забезпеченість торговельними об'єктами на душу населення; - тенденції ринку роздрібно торгівлі в Україні і в світі; - регіональний потенціал ринку;
	- аналіз фінансово-економічного стану підприємства; - визначення можливостей по впровадженню різних маркетингових стратегій.	- імідж підприємства; - фінансовий стан підприємства; - рентабельність витрат на маркетинг;- існуючі конкурентні переваги;
Сегментація споживачів	- визначення цільової аудиторії підприємства; - виокремлення цільових сегментів; - аналіз поведінки споживачів в межах обраних сегментів; - виявлення перспективних цільових сегментів.	- кількість домогосподарств; - рівень доходів та структура витрат домогосподарств; - середній дохід споживачів та їх купівельна спроможність; - вікова структура населення; - поведінка споживачів; - фактори впливу на вибір підприємства торгівлі споживачами.
Позиціонування підприємства	- побудова карти позиціонування; - вибір формату та спеціалізації підприємства; - виділення	- головні характеристики підприємства; - порівняння цін, асортименту, якості товарів підприємства та підприємств конкурентів; - імідж підприємства, конкурентні переваги.
Формування цінової політики	- встановлення цін на товари підприємства у відповідності з купівельною спроможністю споживачів; - аналіз методів формування та встановлення цін на товари підприємства.	- собівартість товарів; - закони, які регулюють ціноутворення; - ціни конкурентів на аналогічні товари; - витрати на маркетинг; - дохід споживачів цільової аудиторії підприємства; - макроекономічна ситуація; - споживчі настрої населення; - індекс споживчих цін на товари.
Формування комунікаційної політики	- вибір каналів комунікацій; - формування комунікаційних повідомлень; - формування іміджу підприємства; - налагодження обміну інформацією зі споживачами.	- закони, регулюючі рекламну діяльність; - комунікаційна політика конкурентів; - засоби комунікацій зі споживачами підприємств-конкурентів; - ефективність різних засобів комунікацій при взаємодії зі споживачами роздрібно підприємств торгівлі.
Формування асортиментної політики	- вибір асортиментного переліку підприємства; - категорійний аналіз існуючого асортименту; - формування асортименту у відповідності з потребами споживачів.	- товарні залишки; - достатність асортименту; - відповідність асортименту формату підприємства торгівлі; – аналіз продажів різних категорій товарів; - середній чек покупок.
Формування політики закупівель і продажів	- організація закупівлі товарів; - організація продажів товарів; - аналіз ефективності продажів; - аналіз наявних та перспективних постачальників підприємства.	- незадоволені потреби споживачів; - структура попиту споживачів; - тенденції у споживанні; - звітність щодо продажів товарів підприємства; - аналіз структури попиту; - характеристика товарні запаси або нестача товарів; - кількість укладених договорів з постачальниками; - аналіз умов доставки та закупівлі товарів у постачальників.

При відкритті нового торговельного об'єкта-рівника підприємства необхідно проаналізувати такі дані, як перспективи розвитку інфраструктури міста, транспортні вузли, комерційні центри, кількість домогосподарств в зоні діяльності підприємства, напрями потоків транспорту на дорогах, рівень пенетрації магазинів-конкурентів.

Для підприємств, які функціонують, важливішими є дослідження вподобань споживачів, можливостей розвитку підприємства та збільшення

продажів за рахунок інших каналів: онлайн-магазинів, соціальних мереж, мобільних додатків при наявному місці розміщення фізичного магазину.

У відповідності до наявних інформаційних потреб відбувається наповнення даними маркетингової інформаційної системи підприємства. Зібрана і впорядкована інформація знаходиться в банку даних, де вона класифікована відповідно до виділених функціональних комплексів завдань з маркетингу [2].



Рис. 1. База стратегічних маркетингових даних для розробки та реалізації маркетингової стратегії підприємств роздрібно торгівлі

Оскільки ми розглядаємо інформаційні потреби осіб, які приймають стратегічні маркетингові рішення, будемо використовувати поняття бази стратегічних маркетингових даних. Вона містить у собі такі структурні елементи: інформація макросередовища, інформація про конкурентів, інформація про споживачів, інформація про постачальників, інформація про ринок, внутрішня інформація, дані маркетингових досліджень (рис. 1). Інформаційне наповнення кожного елементу може розширюватися за рахунок створення додаткових складових. Важливо забезпечити реляційність бази даних, тобто встановити відношення між різними типами даних, які зберігаються [3]. Для цього рекомендується внесення даних до автоматизованих інформаційних систем підприємства, використання систем управління базами даних для структуризації, супроводження і забезпечення використання інформації багатьма користувачами та OLAP-технологій для її багатовимірної аналітичної обробки в режимі реального часу.

Для обробки та перетворення даних в інформацію, яка не лише констатує факти, але й відображає певні тенденції, закономірності та взаємозв'язок між ознаками, використовуються різноманітні види аналізу.

Серед методів, які доцільно використовувати для аналізу інформації при формуванні маркетингових стратегій, необхідно виділити: традиційний аналіз (аналіз суті вторинних даних і побудова логічних ланцюжків міркувань); статистичні методи обробки інформації; багатомірні методи (факторний і кластерний аналіз); регресивний і кореляційний аналіз; імітаційні методи; методи теорії прийняття рішень (теорія ігор, теорія черг, дерево рішень); [8] причинний аналіз та порівняльний аналіз, SWOT, PEST тощо.

Оперативне опрацювання та аналіз інформації забезпечується використанням програмних продуктів, які містять зазначені вище аналітичні функції. Аналітично оброблена інформація повинна поступати до відповідальних за реалізацію маркетингової стратегії миттєво, оскільки на підприємствах торгівлі важливими є навіть незначні зміни в товарообороті, а взаємодія зі споживачами відбувається постійно.

Окрім формування бази стратегічних маркетингових даних важливо залучити персонал, який буде забезпечувати весь процес збору, обробки, аналізу інформації та прийняття стратегічних рішень. Як зазначає Г.В. Мозгова, незалежно від того наскільки досконалою є інформаційна система, якість стратегічних рішень залежить від компетентності фахівців, які її обслуговують та використовують [9].

Особливості залучення персоналу підприємства до формування інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу полягають в донесенні до працівників різних відділів підприємства ін-

формаційних потреб на різних етапах формування маркетингової стратегії. Формування інформаційних потреб здійснюється керівниками підприємства та відповідальними за розробку маркетингової стратегії, які формують інформаційні запити у формі електронних документів та доводять їх до різних підрозділів підприємства, що займаються збором і наданням необхідних даних.

До підрозділів, які надають внутрішню інформацію, належать: відділ продажів – дані щодо продажів різних груп товарів, категорійний аналіз, ефективність продажів тощо; бухгалтерський відділ – фінансовий стан підприємства, товарооборот, рентабельність витрат на маркетинг, рівень витрат та доходів підприємства; відділ закупівель – зв'язки з постачальниками, частота закупівлі різних товарів, ефективність та надійність роботи постачальників; відділ інформаційних технологій – можливості впровадження інформаційних технологій на підприємствах торгівлі, новинки в програмному забезпеченні та інноваціях в магазинах.

За збір зовнішньої інформації та її обробку відповідальні маркетингологи підприємства, які можуть проводити його власними силами, так і з використанням аутсорсингу, послуг консалтингових компаній, маркетингових дослідницьких агентств тощо. При цьому процес наповнення бази даних підприємства роздрібною торгівлю інформацією щодо зовнішнього середовища може відбуватися як шляхом моніторингу джерел вторинної інформації, так і за допомогою проведення маркетингових досліджень.

Після того як необхідні дані зібрані та опрацьовані маркетингологами підприємства, формуються висновки та звіти, які надаються керівникам для розробки маркетингової стратегії. Залежно від того, наскільки інформаційні потреби були задоволені, а рівень невизначеності зменшився, розробляється стратегія або формуються нові інформаційні потреби та запити.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Провівши дослідження особливостей процесу стратегічного маркетингу на підприємствах роздрібною торгівлю, визначено його основні етапи та завдання, які передбачають збір та опрацювання інформації. На основі визначених інформаційних потреб сформовано базу стратегічних маркетингових даних для формування та реалізації маркетингової стратегії підприємств роздрібною торгівлю розвиток якої є перспективним напрямом, що забезпечує вдосконалення інформаційної взаємодії підприємства та зовнішнього середовища. Запровадження інформаційного забезпечення стратегічного маркетингу сприяє успішній діяльності підприємств торгівлі на ринку завдяки використанню актуальних ринкових тенденцій в маркетинговій діяльності підприємства та можливості миттєвого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та вподобаннях споживачів.

#### Список літератури:

1. Harmon R. Marketing Information Systems Encyclopedia of Information Systems / R. Harmon // Elsevier Science. – 2003. – № 3. – Р. 137-151.
2. Бучацька І.О. Розвиток інформаційного забезпечення маркетингової діяльності торговельних підприємств: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І.О. Бучацька. – Київ, 2000.
3. Іванечко Н.Р. Впровадження інформаційних баз даних у діяльність торговельно-розважального підприємства / Н.Р. Іванечко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 164-167.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
5. Варенко В.М. Інформаційно-аналітична діяльність: навчальний посібник. – К.: Університет «Україна», 2013. – 416 с.
6. Россоха В. Інформаційне забезпечення маркетингового управління / Россоха В. // Агроінком. – 2012. – № 4-6. – С. 53-56.
7. Близнюк С.В. Стратегічний маркетинг торговельної фірми: Методичні і організаційні аспекти управління / С. В. Близнюк. – К.: Логос, 1998. – 150 с.

8. Міронова Ю.В. Особливості управління маркетинговою інформацією виробничого підприємства / Ю.В. Міронова, А.В. Кухар, О.Д. Ситнік. // Економічний простір. – 2015. – № 95. – С. 220-230.
9. Мозгова Г.В. Інформаційне забезпечення стратегічного менеджменту / Г.В. Мозгова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 32-38.

**Савчук А. Н.**

Київський національний торгово-економічний університет

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

### Резюме

Статья посвящена исследованию особенностей формирования информационного обеспечения стратегического маркетинга на предприятиях розничной торговли. Определены типичные задания, а также информационные потребности персонала, ответственного за принятие решений в сфере маркетинга. Сформирована база стратегических маркетинговых данных для разработки и реализации маркетинговых стратегий и определены ее структурные элементы. Обоснована важность аналитической обработки информации для принятия решений при разработке и внедрении маркетинговых стратегий предприятий торговли.

**Ключевые слова:** информационное обеспечение, стратегический маркетинг, предприятие, розничная торговля, информационное обеспечение маркетинга, база данных маркетинга, маркетинговая информация.

**Savchuk A. M.**

Kyiv National University of Trade and Economics

## INFORMATIONAL BASIS FOR STRATEGIC MARKETING OF TRADE ENTERPRISES

### Summary

Article is dedicated to investigation the informational support peculiarities development in strategic marketing on retail enterprises. Typical tasks and informational needs for making marketing decisions defined. The strategic marketing database is formed and its structural elements are defined. The importance of analytical informational processing for decision making in marketing strategies development on retail enterprises substantiated.

**Keywords:** informational support, strategic marketing, enterprise, retail, information support for marketing, marketing database, marketing information.

---

УДК [338.48-6:005]:338.5

**Сагалакова Н. О.**

Київський національний торговельно-економічний університет

## ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ТА ПРОЦЕСНИЙ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЦІНИ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

У статті представлено функціональний та процесний підходи до управління діяльністю туристичного підприємства. Серед процесів діяльності туристичного підприємства виділено один із ключових стратегічних процесів – процес формування ціни туристичного продукту. Для процесу ціноутворення у сфері туризму розглянуто поняття входу, виходу та ресурсів процесу, обґрунтовано переваги процесного підходу до управління в туристичній галузі. На основі проведених досліджень побудовано концептуальну структурну схему бізнес-процесу ціноутворення на туристичному підприємстві.

**Ключові слова:** процес ціноутворення, ціна, процесний підхід, функціональний підхід, бізнес-процес, туристичний продукт, туристичне підприємство.

**Постановка проблеми.** Більшість туристичних підприємств використовує пасивне ціноутворення, яке представлене переважно витратними методами та орієнтацією на ціни конкурентів. Але сучасні умови господарювання вимагають від туристичних підприємств застосування гнучкої системи формування ціни на туристичний продукт, яка була б здатна адекватно реагувати на зміни численних факторів, що впливають на процес ціноутворення. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема управління різноманітними факторами впливу на ціну туристичного продукту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми ціноутворення в різних сферах економіки

були і залишаються актуальними [1; 9; 13]. Теоретичним основам та практичним напрацюванням у сфері процесного підходу до управління присвячені джерела [3; 7-8; 10-12]. Відома незначна кількість наукових праць, присвячених моделюванню бізнес-процесів у сфері туризму [5; 6]. Процесний підхід до формування ціни на туристичний продукт є новим перспективним напрямом досліджень.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Нині одним із проблемних питань забезпечення економічної ефективності функціонування туристичної сфери залишається побудова теоретичних основ ціноутворення на туристичних підприємствах [2; 4].



Виділення процесу ціноутворення як окремого стратегічного процесу в діяльності туристичного підприємства, ґрунтовне дослідження та аналіз складових частин цього процесу є основою нового методологічного підходу до формування ціни на туристичний продукт.

**Метою статті** є компаративний аналіз функціонального та процесного підходів до формування ціни на туристичний продукт.

**Виклад основного матеріалу.** Функціонально-структурна модель управління туристичним підприємством заснована на універсальному принципі розподілу обов'язків між відділами із закріпленням за ними певних функцій.

Незважаючи на те, що міжнародні стандарти управління якістю декларують верховенство процесного підходу до управління підприємством, нині більшість туристичних підприємств мають яскраво виражену функціональну структуру управління у відповідності з виконуваними їх підрозділами функціями, розділеними на рівні ієрархії. Така організація управління базується на тейлоровському принципі послідовного виконання трудових операцій, тобто поставлене завдання ділиться на окремі операції (етапи), і кожен співробітник спеціалізується на виконанні однієї операції [3].

Функціонально-орієнтована організація має вертикальну структуру, побудовану у відповідності з виконуваними функціями, строгу ієрархічну підпорядкованість підрозділів у напрямку «зверху вниз». Об'єднання співробітників, що виконують споріднені види робіт в підрозділи дає певні переваги:

- співробітники мають можливість спеціалізуватися в обраній ними професії і, таким чином, виробити професійні навички найвищого рівня;
- внаслідок централізації різних функцій (наприклад, фінансування, роботи з персоналом, роботи з технічного обслуговування) витрати підприємства знижуються;

- умови праці стають більш безпечними, оскільки кожен знає своє робоче місце, а також ту роботу, яку він має виконувати;

- відносно просте формування організаційної структури підприємства та її зображення на схемах для подальшого обговорення.

Однак така система управління є явно переважаною, тому туристичне підприємство не здатне швидко реагувати на зовнішні зміни. До недоліків вертикально-ієрархічного функціонального управління можна віднести також:

- відсутність орієнтації на клієнта. Головний споживач результатів праці виконавця – його начальник;

- виникнення мимовільної руйнівної конкуренції між підрозділами, що належать до різних функціональних вертикалей;

- відсутність зацікавленості працівників у кінцевому результаті, оскільки системи оцінки їхньої праці відірвані від цього результату;

- зростання накладних витрат. Процес спочатку розбивається на множини операцій, кожна з яких виконується в рамках одного функціонального підрозділу, а потім «склеюється» через управлінський апарат;

- кожен підрозділ являє собою відокремлений острівець методів управління та автоматизації;

- працівник чітко знає, що він має робити, що роблять колеги з сусідніх підрозділів, але не завжди розуміє свою роль у загальному процесі, оскільки не має повного уявлення про нього;

- на виконання операції витрачається 20% часу, на передачу результатів – 80%.

Нами побудовано узагальнену модель системи управління діяльністю туристичного підприємства з використанням функціонального підходу (рис. 1).

На рисунку 1 виділено складові частини ієрархічної структури управління туристичним підприємством, які беруть безпосередню участь у процесі



Рис. 1. Узагальнена модель системи управління діяльністю туристичного підприємства на основі функціонального підходу

ціноутворення. Решта елементів системи управління також впливають на процес формування ціни туристичного продукту, але опосередковано. Людина, що не має безпосереднього відношення до сфери туризму, ознайомившись із наведеною структурною схемою, навряд чи зможе визначити, де саме протікає процес формування ціни на туристичний продукт і хто за нього відповідає.

Функціональний підхід є теоретичною базою пасивного ціноутворення, яке нині найчастіше використовується туристичними підприємствами. В основі такого ціноутворення знаходиться принцип орієнтації на ендогенні фактори. Пасивне ціноутворення полягає у застосуванні витратних методів, які часто не враховують зовнішні фактори, такі як цінність туристичного продукту для споживача, кон'юнктура ринку, цінова політика конкурентів тощо. На думку автора, орієнтація на витратні методи без урахування зовнішніх факторів, перш за все, пов'язана з невизначеністю зовнішніх факторів і, як наслідок, із неможливістю їх адекватного відображення у кількісних показниках.

Суворо функціональній структурі протиставляється процесно-орієнтована структура. Відмінність процесного підходу від функціонально-ієрархічного полягає в тому, що він орієнтований не на організаційну структуру туристичного підприємства і не на окремі функції його відділів та інших підрозділів, а на бізнес-процеси, що проходять крізь значну кількість структурних підрозділів туристичного підприємства і метою реалізації яких є формування туристичного продукту. Управління туристичним підприємством здійснюється як кожним окремим бізнес-процесом, так і всією сукупністю бізнес-процесів в цілому. Саме систематичне визначення процесів, особливо їх взаємодій на підприємстві, та управління ними і називають «процесним підходом» [10, с. 4].

Недоліками процесного підходу до управління туристичним підприємством вважають деяку його обмеженість, оскільки він представляє систему процесів як формальну модель безвідносно до сфери діяльності туристичного підприємства і не враховує його специфіку як соціально-економічної системи.

Тим не менше, моделювання та аналіз діяльності на підґрунті процесно-орієнтованого підходу мають також значну кількість позитивних рис. Зокрема, процесний підхід до управління туристичним підприємством дає змогу отримати обґрунтовані висновки про хід виконання процесів підприємства, поетапне формування собівартості туристичного продукту, його споживчої цінності, нормативах виконання фінансових операцій тощо. Така інформація необхідна для управління процесом ціноутворення і є підґрунтям для прийняття ефективних рішень щодо формування ціни на туристичний продукт.

Поняття процесу є ключовим у сучасній теорії управління бізнесом. Міжнародний стандарт ISO 9000 визначає процес як «сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих видів діяльності, яка перетворює входи на виходи» [10].

У сучасній науковій літературі можна зустріти велику кількість різних визначень терміна «бізнес-процес». Ми погоджуємося з авторами монографії [11], які сформулювали власне визначення бізнес-процесу, яке і на нашу думку є найбільш коректним та комплексним. Бізнес-процес – це сукупність послідовних взаємозалежних видів дій, спрямованих на створення споживчої цінності шляхом трансформації за допомогою ресурсів

«входів» у «виходи» (продукцію, послуги), з метою задоволення зовнішніх клієнтів [11, с. 17].

Для сфери туризму нами запропоновано уточнене визначення поняття «бізнес-процес». Бізнес-процес – це стійка, цілеспрямована, структурована послідовність взаємопов'язаних дій, продиктованих життєвим циклом туристичної послуги і спрямованих на перетворення інформаційно-матеріальних потоків з метою задоволення потреб туриста. Під дією розуміється прояв будь-якої діяльності на туристичному підприємстві.

Розглянемо загальну модель бізнес-процесу, незалежно від конкретного об'єкта і сфери його застосування (рис. 2).

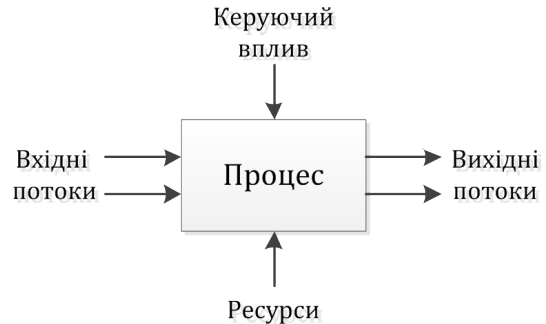


Рис. 2. Загальна модель процесу

Основна мета процесу – це перетворення входу (потоків, які входять у процес і є необхідними для реалізації процесу) у вихід, тобто націленість на результат, продукцію процесу (вихідні потоки), використовуючи при цьому ресурси.

Формування ціни на туристичний продукт можна ефективно досліджувати на основі процесного підходу. Для того щоб найповніше розкрити сутність поняття «бізнес-процес», необхідно визначити низку найважливіших його характеристик, які дозволяють більш конкретно уявляти і точніше виділяти бізнес-процеси. Розглянемо поняття виходів, входів і ресурсів процесу та їх інтерпретацію для процесу ціноутворення на туристичному підприємстві.

Вихід процесу – це продукт, послуга або інформація про процес, що є результатом виконання процесу, для яких споживачем процесу встановлені вимоги (специфікації) і які споживаються зовнішніми по відношенню до процесу клієнтами. Кожен із виходів повинен являти для клієнта певну цінність. Для промислового підприємства вихід процесу – це матеріальна продукція. Для підприємств невиробничої сфери, до якої належить і туристична галузь, виходами є надані послуги. Наприклад, для адвокатської контори – це юридичні послуги, для транспортної компанії – послуги з пасажирських та вантажних перевезень, для лікувального закладу – послуги персоналу лікарні з відновлення та підтримки здоров'я пацієнтів, а для туристичного підприємства – послуги з розробки, формування та реалізації туристичного продукту. Виходом процесу ціноутворення є встановлена ціна на туристичний продукт.

Варто зазначити, що зв'язки, які йдуть від процесу, не обов'язково є виходами. Часто процеси пов'язані між собою у ланцюг так, що вихід одного процесу є входом наступного процесу.

Вхід процесу – це все, що перетворюється у виходи [7, с. 256]. Більш конкретним визначенням є таке: вхід бізнес-процесу – матеріальний або інформаційний об'єкт, який під час виконання процесу перетворюється у вихід. Вхід процесу може бути



Рис. 3. Структурна схема бізнес-процесу ціноутворення на туристичному підприємстві

виходом внутрішнього процесу підприємства або надходити від одного з постачальників процесу. До входів процесу можуть відноситися: сировина, матеріали, напівфабрикати, послуга, інформація, документація тощо. Вхід завжди має певного постачальника. Так само як і для виходів, входи процесу повинні задовольняти встановлені вимоги.

Входами процесу формування ціни на туристичний продукт виступають:

- витрати на надання туристичних послуг;
- якість туристичних послуг;
- рівень попиту на туристичні послуги;
- рівень пропозиції туристичних послуг;
- кон'юнктура туристичного ринку;
- рівень монополізації туристичного ринку;
- державне регулювання цін;
- сезонність тощо.

Ресурс процесу – це матеріальний або інформаційний об'єкт, що постійно використовується для виконання процесу, але не є входом процесу.

До ресурсів процесу можуть належати: інформація, персонал, обладнання, програмне забезпечення, інфраструктура, транспорт, зв'язок тощо. Ресурс, на відміну від входу, не переробляється під час виконання процесу і може називатися також механізмом процесу.

До ресурсів процесу ціноутворення можна віднести трудові (працівники відділу фінансово-економічного аналізу та планування туристичного підприємства, які проводять моніторинг ринку туристичних послуг і займаються прогнозуванням ціни на туристичний продукт), матеріальні (матеріально-технічна база туристичного підприємства), фінансові (грошові засоби, фінансовий стан туристичного підприємства, державна підтримка, спонсорська допомога), інформаційні (поліграфічна рекламна продукція, сайт туроператора або турагента) та інші види ресурсів. Від якості і кількості ресурсів, що використовуються для забезпечення процесу ціноутворення

в кінцевому рахунку залежить якість туристичного продукту та ціна на нього.

Керуючий вплив (процедура) – це набір дій суб'єкта управління, що визначають, регулюють і (або) впливають на процес – об'єкт управління. На процес ціноутворення керуючий вплив здійснюють цінова політика, стратегія і тактика туристичного підприємства.

На базі класичної схеми бізнес-процесу [8, с. 30] нами побудовано концептуальну структурну схему бізнес-процесу ціноутворення (рис. 3).

**Висновки і пропозиції.** Натепер організаційна структура більшості національних туристичних підприємств побудована відповідно до функцій, що виконуються їх підрозділами, розділеними на рівні ієрархії. Однак функціонально структурована організація не стимулює зацікавленості працівників туристичних підприємств у кінцевому результаті своєї діяльності. Бачення співробітниками того, що відбувається на туристичному підприємстві, частіше за все не виходить за рамки відділів, в яких вони працюють; працівники не зорієнтовані на цільові завдання і таким чином на виконання місії туристичного підприємства. Функціональний підхід є підґрунтям пасивного ціноутворення (витратний підхід) з орієнтацією на ендогенні фактори.

Нагомість процесний підхід до управління туристичним підприємством відповідає вимогам сучасного менеджменту якості і дає змогу найкращим чином провести моделювання, дослідження та аналіз діяльності туристичного підприємства, забезпечуючи його конкурентоздатність на ринку туристичних послуг. На основі процесного підходу можна ефективно досліджувати процес формування ціни на туристичний продукт, оскільки процесний підхід є підґрунтям активного ціноутворення (ціннісний підхід) з орієнтацією на споживача туристичного продукту.

#### Список літератури:

1. Боднар О.В. Особливості ціноутворення на продукцію рослинності в Україні / О.В. Боднар // Агроінком. – 2013. – № 4-6. – С. 3-6.
2. Егорова М.С. Методи, фактори, стратегії і принципи ценообразовання в туризмі / М.С. Егорова, Т.Х. Чан // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 642-644.
3. Каменнова М.С. Процессно-ориентированное внедрение ERP-систем / М.С. Каменнова, А.И. Громов, А.В. Гуслистая // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 3. – С. 18-27.
4. Кіркова Н.П. Концепція моделювання системи ціноутворення послуг на підприємствах санаторно-курортної сфери / Н.П. Кіркова // Новое в экономической кибернетике: сб. научн. ст. – Донецк: ДонНУ, 2007. – № 3. – С. 71-77.
5. Луцька Т.В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність: монографія / Т.В. Луцька. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2009. – 96 с.

6. Мельниченко С.В. Управління бізнес-процесами в туризмі: монографія / С. В. Мельниченко, К. А. Шеєнкова. – К.: КНТЕУ, 2015. – 263 с.
7. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 408 с.
8. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 240 с.
9. Сенік Г.П. Ціноутворення як ключовий чинник механізму формування доходів / Г.П. Сенік // Збірник наукових праць ДЕГУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21-22. – Ч. 1. – С. 224-233.
10. Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2005, IDT): ДСТУ ISO 9000:2007. – К.: Держспоживстандарт України, 2005. – 40 с.
11. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: монографія / Л.Г. Шемаєва, К.С. Безгін, К.Г. Наумік, В.В. Ушкальов. – Харків: ХНЕУ, 2009. – 240 с.
12. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: манифест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи; пер. с. англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
13. Ціноутворення як основа ефективності функціонування підприємств та чинник підвищення добробуту населення: монографія / за ред. А.В. Череп. – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 288 с.

**Сагалакова Н. А.**

Київський національний торгово-економічний університет

### **ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕНЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА**

#### **Резюме**

В статье представлены функциональный и процессный подходы к управлению деятельностью туристического предприятия. Среди процессов деятельности туристического предприятия выделен один из ключевых стратегических процессов – процесс формирования цены туристического продукта. Для процесса ценообразования в сфере туризма рассмотрено понятие входа, выхода и ресурсов процесса, обоснованы преимущества процессного подхода к управлению в туристической отрасли. На основе проведенных исследований построена концептуальная структурная схема бизнес-процесса ценообразования на туристическом предприятии.

**Ключевые слова:** процесс ценообразования, цена, процессный подход, функциональный подход, бизнес-процесс, туристический продукт, туристическое предприятие.

**Sahalakova N. O.**

Kyiv National University of Economics and Trade

### **FUNCTIONAL AND PROCESS APPROACHES FOR PRICING OF THE TOURISM PRODUCT**

#### **Summary**

The article presents functional and process approaches to management of the tourism enterprise. Among the processes of tourism enterprise activities it's highlighted one of the key strategic processes – the process of price formation on the tourism product. For process of pricing in the sphere of tourism the concept of an entrance, exit and resources of process is considered, advantages of process approach to management in tourism branch are proved. On the basis of the conducted researches the conceptual block diagram of business process of pricing at the tourism enterprise is constructed.

**Keywords:** pricing process, price, process approach, functional approach, business process, tourism product, tourism enterprise.

УДК 331.522.4

Сидоренко Т. М.

Київський національний університет технологій та дизайну

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті досліджено процес стратегічного управління кадровим потенціалом на підприємствах сфери послуг в сучасних умовах. Також розглянуті основні завдання створення та функціонування системи стратегічного управління кадровим потенціалом на підприємстві.

**Ключові слова:** кадровий потенціал, ефективність, стратегічне управління, підприємства, функціонування, працівники, розвиток.

Тривалість та ефективність ринкових перетворень в основному залежать від людського чинника, трудових здібностей і можливостей найманих працівників, їх реалізації як головної продуктивної сили суспільства, що визначає соціально-економічний розвиток підприємства, галузі, регіону, держави. Ефективність господарської діяльності визначається рівнем розвитку, затребуваності та реалізації кадрового потенціалу як кожного окремого працівника, так і підприємства загалом.

**Аналіз наукових досліджень.** Великої уваги потребує розробка стратегії управління кадровим потенціалом підприємства. Найбільш глибоко підійшли до цього питання В.Д. Немцов та Л.Є. Довгань. При забезпеченні підприємства трудовими ресурсами вони запропонували застосовувати диференційований системний підхід. У своїй стратегії автори виділяють заходи щодо планування, розстановки кадрів, підвищення ефективності використання та спеціалізації кадрів, а також мотивацію персоналу.

Таким чином, під стратегією управління кадровим потенціалом підприємства розуміється якісно визначений напрям використання та розвитку персоналу, спрямований на його удосконалення, а також задоволення потреб працівників і досягнення цілей підприємства.

**Мета статті.** Дослідження ефективності функціонування стратегічного управління кадровим потенціалом підприємств сфери послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток будь-якого підприємства сфери послуг залежить від потреб споживачів та економічної ефективності виробництва. Виконання цих двох умов забезпечує збільшення обсягу наданих послуг і сприяє зміцненню матеріально-технічної бази галузі. Конкурентоспроможність підприємства сфери послуг формується в процесі виробничо-господарської діяльності через збереження і нарощування кадрового, виробничого потенціалу та забезпечення постійно зростаючої виробничої діяльності й витрат джерелами фінансування.

У конкурентному середовищі шанси на успішну діяльність та розвиток мають лише ті підприємства, які готові до здійснення перетворень, проривів і проведення постійних організаційних змін. Це і стає головним викликом для керівників. Кадровий потенціал підприємства є стратегічним ресурсом у забезпеченні конкурентоспроможності на ринку. На нього впливають прагнення до професійного зростання, формальна і неформальна структури колективу, особистісні якості людини, професійні знання, культура, організаційно-управлінські фактори і фактори макроструктури. Ступінь реалізації кадрового потенціалу визначає його ефективність.

Як об'єкт стратегічного управління персоналом підприємства кадровий потенціал визначається не ступенем підготовленості робітника в даний час зайняти ту чи іншу посаду, а його можливостями в довгостроковій перспективі – з урахуванням віку, освіти, ділових якостей, рівня мотивації.

З позиції стратегічного управління персоналом кадровий потенціал – це здібності та можливості персоналу підприємства, які необхідні для того, щоб здійснювати дії, що забезпечать підприємству стратегічні переваги серед конкурентів.

Вихідною ідеєю, що відображає сутність стратегічного управління, є ідея необхідності врахування взаємозв'язку та взаємовпливу зовнішнього та внутрішнього середовища при визначенні цілей підприємства, стратегії в цьому разі виступають як інструменти досягнення цілей, а для реалізації стратегії потрібно, щоб усе підприємство функціонувало у стратегічному режимі.

Система стратегічного управління персоналом є комплексом цілей, завдань і основних напрямів діяльності, а також різних видів, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу, зростання ефективності продуктивності праці та якості роботи.

Під управлінням кадровим потенціалом розуміється цілеспрямований вплив суб'єктів управління на процеси його формування, використання та розвитку [2, с. 81–86].

Головною метою системи управління кадровим потенціалом на підприємстві є створення сприятливих умов для формування кількісної та якісної складових кадрового потенціалу для найефективнішого його використання.

**Основними завданнями створення та функціонування системи управління кадровим потенціалом на підприємстві є:**

- розробка концепції, політики та стратегії в галузі формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства;
- прогнозування потреб у висококваліфікованих кадрах відповідно до стратегії розвитку підприємства;
- формування освітньої та професійної структури висококваліфікованих кадрів підприємства;
- забезпечення оптимальності у сполученні кадрового, виробничого та природно-ресурсного потенціалу підприємства;
- моніторинг кадрового потенціалу в межах території;
- розробка механізму управління кадровим потенціалом підприємства, що стимулюватиме раціональне його використання та компенсацію

витрат підприємства на формування й розвиток кадрового потенціалу [3, с. 22].

Перетворення та розвиток системи стратегічного управління потребує використання ряду методів. У зв'язку з відмінностями в структурності проблем стратегічного управління застосовуються як емпіричні так і теоретичні методи, до яких відносять: експертні методи; структурно аналітичні методи; балансовий метод; методи тимчасових рядів; економіко-математичні методи і моделі; метод системного аналізу і синтезу; нормативний метод.

Управління персоналом є найважливішою складовою частиною загальної стратегії управління підприємством. Головною метою такої стратегії в умовах ринку є: отримання розрахункової величини прибутку; підвищення продуктивності праці; реалізація продукції або послуг в заданому об'ємі і із заданою ритмічністю; досягнення заданого ступеня задоволення соціальних потреб працівників [4, с. 25].

Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства включає комплекс взаємозалежних видів діяльності:

- визначення потреби у фахівцях та робітниках;
- добір і відбір персоналу;
- планування кар'єри співробітників фірми, їх адміністративного та професійного росту;
- розвиток людського капіталу підприємства;
- забезпечення раціональних умов праці;
- аналіз ринку праці та управління зайнятістю;
- аналіз витрат і результатів праці, організацію виробничих процесів;
- управління продуктивністю праці.

Удосконалити систему управління кадровим потенціалом працівників доцільно шляхом своєчасного регулювання дієвості: на стратегічному рівні управління – підсистеми мотивації, на оперативному – підсистеми стимулювання персоналу, на поточному – підсистеми контролю за персоналом. Для цього керівникам підприємств за допомогою фахівців з управління розвитком персоналу доцільно розробити відповідні умови мотивування, стимулювання та контролю праці персоналу (рис. 1) [1].

Сутність управління кадровим потенціалом розглядається на основі його *двоїстої природи*: з одного боку, це реалізовані здібності в певних умовах, з іншого – це виявлені здібності. Тому доцільно поділяти зміст управління кадровим потенціалом на дві підсистеми:

- управління реалізованою частиною кадрового потенціалу, яке пов'язане з оперативною роботою з персоналом;

- управління нереалізованою (невиявленою) частиною кадрового потенціалу, яке пов'язано із забезпеченням поєднання наявних трудових ресурсів та стратегією розвитку підприємства.

Процес управління кадровим потенціалом на підприємстві включає реалізацію відповідних функцій управління: планування, контроль, організація розвитку, мотивація та керівництво [5, с. 11].

**Основні відмітні риси управління кадровим потенціалом полягають у такому [1, с. 27]:**

**1. Концепція управління** ґрунтується на уявленні, що головним на підприємстві є працівник, а за її межами – споживачі. Керівництво підприємства розглядає людину як особливо цінний ресурс, що має робочу силу певної якості та здатен удосконалювати його протягом усього життя. На підприємстві зосереджена можливість управляти якістю людських ресурсів шляхом розвитку кадрового потенціалу і тим самим впливати на кінцеві результати своєї діяльності.

*Головні орієнтири концепції* ефективного управління кадровим потенціалом полягають у забезпеченні ефективності діяльності підприємства за умов найвищого рівня використання капіталу працівників і соціальної ефективності, що обумовлюється задоволенням персоналу від процесу праці за наявності соціально орієнтованого управління. Забезпечення соціальної та економічної ефективності діяльності підприємства в межах цієї концепції варто розглядати через ефективність інтелектуалізації праці, що репрезентує синергетичний ефект від синтезу соціальної і економічної ефективності.

Таким чином, управління кадрами на сучасному етапі розвитку економіки базується саме на мотивації праці. *Звідси випливає нова концепція якості трудового життя*, що базується на таких основних принципах [1, с. 25]:

- справедлива винагорода за працю та безпечні умови праці;
- безпосередня можливість для робітника використовувати й розвивати свої можливості, задовольняти свої потреби у самореалізації та самовираженні;
- можливість професійного зростання та впевненість у майбутньому;
- добрі взаємовідносини в трудовому колективі, правова захищеність робітників на підприємстві та громадська корисність роботи.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються інтегральний та цільовий підходи щодо діяльності підприємства, що і дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії.

2. Підприємство розглядається не просто як кількісний та якісний набір ресурсів, а як культурний феномен: зі своєю корпоративною культурою, нормами та цінностями.

3. Нові вимоги професійної підготовки працівників зумовлюють безперервне навчання персоналу та підвищення кваліфікації.

4. Новий підхід до системи стимулювання праці, спрямованої на розви-

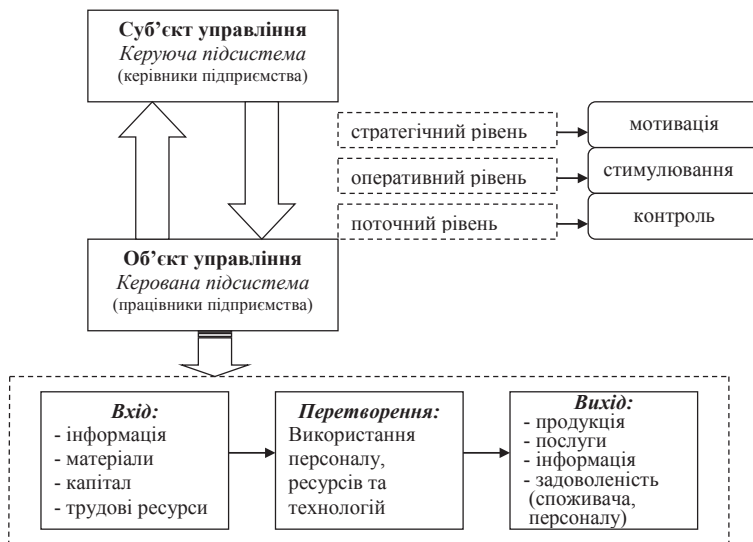


Рис. 1. Управління кадровим потенціалом як системою

ток довгострокових відносин з працівником, що втілює інтереси працівника та зацікавленість підприємства у ньому.

5. Змінюється стиль управління кадрами – від адміністрування до лідерства, відбувається активне залучення працівників на усіх рівнях підприємства. Управління кадровим потенціалом – процес, спрямований на його вимірювання, розвиток, оптимізацію та реалізацію в даній організації [6, с. 370].

*Нові моделі управління персоналом*, відповідно до яких кадри розглядаються як стратегічний ресурс, що здатен забезпечити більший прибуток та підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку, передбачають [7]: створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення; активне використання мотивації праці, у тому числі розширення повноважень робітників у прийнятті управлінських рішень; формування нових моральних цінностей для персоналу підприємства; гнучке використання «людських ресурсів», підвищення творчої та організаторської активності персоналу, формування гуманізованої організаційної культури.

Головне завдання в управлінні кадровим потенціалом полягає не у максимальному його нарощуванні, а в розвитку рівня кадрового потенціалу підприємства, що відповідає потребам виробництва. Невідповідність кадрового потенціалу підприємства потребам виробництва є серйозною проблемою. Все це зумовлює необхідність постійного контролю за ситуацією, коригування обраної кадрової політики, створення системи мотивації та розвитку персоналу, запобігання можливим негативним явищам шляхом планомірного управлінського впливу на персонал відповідно до поточних і перспективних завдань розвитку підприємства.

Розвиток кадрового потенціалу передбачає реалізацію стратегічних аспектів управління підприємством, такі, наприклад, як розробка й здійснення кадрової політики, в межах якої принципи управління персоналом відображають об'єктивні тенденції, соціальні й економічні закони, враховують наукові рекомендації суспільної психології, теорії менеджменту й організації, тобто увесь арсенал наукового знання, який і визначає можливості ефективного регулювання та координацію людської діяльності.

Мотиваційні чинники в системі кадрового забезпечення є основою формування особистих мотивів поведінки, які спонукають індивіда до діяльності в організації. Під їх впливом формуються мотиви поведінки індивіда в організації, в основу яких покладено необхідність задоволення потреб, що виконуються в процесі життєдіяльності. Працівник повинен мати гідну винагороду за виконану роботу, тобто плату за витрачені в процесі праці розумові й фізичні зусилля, які необхідні для отримання матеріального чи інтелектуального продукту праці.

Процес праці на підприємствах побутового обслуговування орієнтується на конкретного споживача послуг, і на конкретний попит окремої людини, підприємства, держави. Специфіка наданої послуги полягає в тому, що її пропозиція існує на ринку, але процес праці не здійснюється аж поки не буде попиту на неї. В основному у сфері послуг процес праці та процес споживання її результатів збігаються у просторі та часі.

Формування кадрового потенціалу підприємства складається з оцінки наявного кадрового потенціалу підприємства, а також прогнозування потреб підприємства в персоналі, що дає змогу визначити якісні та кількісні параметри кадрового потенціалу підприємства, джерела і форми його формування. Подальший розвиток кадрового потенціалу визначає можливості формування і використання персоналу підприємства шляхом реалізації різних заходів кадрової політики. Етапи формування кадрового потенціалу підприємства подано на рис. 2.

Здійснення стратегічного управління кадровим потенціалом підприємства передбачає використання сучасних концепцій теорії і практики управління персоналом. Однією з таких концепцій є маркетинг персоналу. Основним завданням маркетингу персоналу як специфічного виду управлінської діяльності у сфері управління персоналом є визначення і покриття потреби підприємства в персоналі. Маркетингова діяльність в системі управління персоналом полягає у оцінці стану ринку праці та тенденцій його змін з метою прийняття обґрунтованих рішень у сфері працевлаштування, а також сприятттю зайнятості і ефективного використання персоналу.

**Висновки.** Встановлено, що формування кадрового потенціалу підприємства як складової стратегічної системи має містити такі процеси: комплектування ядра колективу, що здатен постійно підтримувати оптимальний рівень кадрового потенціалу підприємства; створення умов, що сприяють адаптації персоналу на підприємстві; організація системи професійно-кваліфікаційної підготовки та всебічного розвитку персоналу.

Головною метою стратегічних напрямів має стати вдосконалення організаційно-економічної основи формування та функціонування кадрового потенціалу підприємств сфери послуг для створення стійкого та динамічного економічного зростання, формування конкурентоспроможності малих підприємств.



Рис. 2. Етапи формування й розвитку кадрового потенціалу підприємства

**Список літератури:**

1. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
2. Верхоглядова Н. І. Управління трудовим потенціалом підприємств: монографія / Н. І. Верхоглядова, Н. А. Іваннікова, О. В. Лаврінченко. – Дніпропетровськ: Пороги, 2007. – 284 с.
3. Основы управления персоналом / С. И. Самыгин, М. С. Зайналабидов, З. Г. Микиев, Д. В. Обухов. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 480 с.
4. Гаращук О.В. Кадровий потенціал регіону: шляхи формування та використання: монографія / О. В. Гаращук. – К.: Вид-во Європейського університету, 2011. – 372 с.
5. Слуцкая Ю. Г. Управление трудовым потенциалом работников на основе системы корпоративного обучения: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством / Ю. Г. Слуцкая. – СПб.: СПбГУЭФ, 2006. – 21 с.
6. Федорова Н. В. Управление персоналом организации / Н. В. Федорова, О. Ю. Минченкова. – М.: КноРус, 2008. – 512 с.
7. Абдурахламов К. Х. Экономика труда: социально-трудовые отношения / [К. Х. Абдурахламов, В. Н. Бобков, В. С. Буланов и др.]; под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2003. – 736 с.

**Сидоренко Т. Н.**

Київський національний університет технологій і дизайну

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ**

**Резюме**

В статье исследован процесс стратегического управления кадровым потенциалом на предприятиях сферы услуг в современных условиях. Также рассмотрены основные задачи создания и функционирования системы стратегического управления кадровым потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** кадровый потенциал, эффективность, стратегическое управление, предприятия, функционирование, работники, развитие.

**Sydorenko T. M.**

Kyiv National University of Technologies and Design

**STRATEGIC MANAGEMENT OF THE HUMAN RESOURCES  
ON ENTERPRISES CONSUMER SERVICES**

**Summary**

The article explored the process of strategic management of human resources on enterprises of the service sector in modern conditions. Also, it's considered of the basic task creation and functioning of the strategic management of human resources in the enterprise.

**Keywords:** human resource, effective, strategic management, enterprise, function, personal, development.



## РОЗДІЛ 4

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1:330.322

Сімків Л. Є.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

### ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Стаття присвячена оцінці інвестиційних процесів у регіонах України. Проведено аналіз динаміки залучення капітальних інвестицій та прямих іноземних капіталовкладень у вітчизняну та регіональну економіку. Визначено основні чинники, що стримують розвиток інвестиційної діяльності в регіонах.

**Ключові слова:** інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційна активність, капітальні інвестиції, прями іноземні інвестиції.

**Постановка проблеми.** Необхідною передумовою стабільного розвитку економіки та забезпечення якісного економічного зростання в державі є висока інвестиційна активність, яка досягається не тільки шляхом збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів, але й за рахунок їх ефективного використання в пріоритетних секторах економіки.

Саме спрямованість інвестиційних потоків зумовлює структурні зміни як на галузевому, так і на відтворювальному рівні. Від активності інвестицій залежать рівень зайнятості, фінансова та взагалі макроекономічна стабільність, тип і характер економічного зростання [1, с. 32-33]. Розвиток інвестиційного потенціалу країни та зниження інвестиційних ризиків створюють сприятливі умови для підвищення конкурентоспроможності економіки України та її регіонів. Це забезпечить зміну структури виробництва, відновлення основних виробничих засобів, підвищення технологічного рівня виробництва й умов праці, створення нових робочих місць, розвиток інфраструктурного середовища тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам формування регіонального інвестиційного клімату, оцінки інвестиційної привабливості регіонів, дослідження особливостей інвестиційних процесів на регіональному рівні присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та закордонних учених. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів інвестиційної діяльності зробили вітчизняні науковці, зокрема: С. Біла, Л. Борщ, М. Герасимчук, В. Голіков, В. Гончаров, Б. Данилишин, М. Долішній, А. Сухорукова, А. Пересада та ін. Дослідженню особливостей інвестиційного процесу, як на регіональному, так і на державному рівні присвячені праці Г. Александра, В. Беренса, В. Беседіна, І. Бланка, Л. Дж. Гітмана, Е. Тоффлера, В. Герзанича, А. Загороднього, С. Іщук, О. Колянка, О. Крайник, М. Лесечка, Л. Петкової, І. Сазоня, С. Степаненко та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Значна кількість публікацій, присвячена цим питанням, тільки підтверджує необхідність подальших досліджень в даному напрямку. Акцентуючи увагу на вагомому внеску вітчизняних та зарубіжних науковців і дослідників у вирішенні проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в регіонах України, вважаємо за доцільне зазначити, що недостатньо висвітленими залишаються питання впливу сучасних кризових тенденцій на інвестиційну активність у регіонах.

**Мета статті.** Можливості здійснення успішних ринкових перетворень, забезпечення стабільного економічного зростання в Україні та зменшення регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку багато в чому залежать від того, як розв'язуватимуться завдання підвищення інвестиційної привабливості держави в цілому та регіонів, зокрема. Отже, метою статті є оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку інвестиційного процесу в регіонах України, виявлення основних проблем та шляхів активізації інвестиційної діяльності в регіонах і підвищення їх інвестиційної привабливості.

**Виклад основного матеріалу.** Збільшення обсягів вітчизняних та іноземних інвестицій є важливою передумовою поступового відновлення економічного зростання шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні, який забезпечить належні нормативно-правові гарантії іноземним і вітчизняним інвесторам, сприятливі умови для розвитку бізнесу.

Однак економічна та політична ситуація, яка склалася нині в державі значно ускладнює інвестиційну діяльність і негативно впливає на поведінку як закордонних, так і вітчизняних інвесторів. Інвестиційний процес в Україні характеризується відсутністю стабільності та значною залежністю обсягів капітальних інвестицій від зовнішніх та внутрішніх факторів. Відновлення інвестиційної активності у після кризовий період розпочалося зі суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання. Лише у 2011 р. вдалося зупинити процес скорочення обсягів капітальних інвестицій та забезпечити їх приріст на рівні 37,5% порівняно з 2010 р. Проте вже у 2013 році тенденція до зменшення обсягів капітальних інвестицій поновлюється. Так, у 2013 р. індекс обсягу капітальних інвестицій по Україні склав 94,7% (порівняно з 2012 р. падіння становило 5,3%). Приріст обсягу капітальних інвестицій спостерігався лише у 6 регіонах: Вінницькій, Житомирській, Луганській, Миколаївській, Чернігівській областях та у м. Севастополь. У 2014 р. обсяг капітальних інвестицій порівняно з попереднім роком скоротився на 12,2% (індекс обсягу капітальних інвестицій склав 87,8%). Приріст даного показника спостерігався тільки у 5 регіонах: Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Сумській та Хмельницькій областях. За результатами 2015 р. індекс обсягу капітальних інвестицій склав 73,2% (порівняно з попереднім роком даний показник скоротився на 26,8%). У цей період обсяг капітальних

інвестицій зріс тільки в Волинській і Хмельницькій областях. У Донецькій та Луганській областях протягом 2013–2015 рр., в умовах військового конфлікту та дестабілізації суспільно-політичної та соціально-економічної ситуації, капітальні інвестиції скоротилися на 83,7% та 89,7% відповідно. Якщо ситуація не стабілізується і військові дії не будуть припинені найближчим часом, в цих регіонах прогнозується і подальше падіння обсягів залучення інвестиційних ресурсів. Як від вітчизняних, так і від іноземних інвесторів слід очікувати заморожування інвестиційних проєктів або ж їх повне зупинення [2; 3].

У розподілі капітальних інвестицій за регіонами країни зберігається надмірна диференціація. Інвестиції в основному сконцентровано у тих регіонах, де є можливість швидкої окупності таких вкладень. До них відносяться регіони з високою концентрацією важкої індустрії та регіони з рекреаційним потенціалом (м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Харківська, Одеська, Запорізька області). Регіональна структура розподілу інвестицій засвідчує, що на ці регіони у 2014 р. припадало 70,0% їх загальноукраїнського обсягу. В 2015 р. даний показник дещо скоротився і становив 68,6%. Спад інвестицій у цьому періоді спостерігався у Донецькій, Луганській областях. При цьому додамо, що в економіку таких областей як Чернівецька, Чернігівська, Тернопільська, Рівненська і Херсонська, стабільно залучаються найменші обсяги капітальних інвестицій.

Одним з показників, що характеризують ступінь інтеграції країни у світове співтовариство є обсяг іноземних інвестицій. Інвестиційна привабливість визначається по загальному інвестиційному клімату в країні, умовами проведення зовнішньої економічної діяльності, у тому числі правовими, митними. Іноземні інвестиції стимулюють темпи зростання національної економіки, впровадження сучасних технологій, техніки, обладнання, створюють додаткові робочі місця, посилюють конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

З 2003 року спостерігалася стала тенденція зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України. Найвищі темпи росту даного показника відбуваються в 2006 р. (186,7% порівняно з попереднім роком) та 2007 р. (149,5%), а починаючи з 2008 р. спостерігається уповільнення темпів зростання. Незважаючи на те, що в 2014 р. за рівнем прямих іноземних інвестицій серед 196 країн світу наша держава посіла 42 місце [4], обсяги прямих іноземних інвестицій в цей період були на 17% меншими, ніж у 2013 р. А у 2015 р., порівняно з 2014 р., частка інвестування з боку іноземних інвесторів скоротилася на 24,4%. Водночас за індексом інвестиційної привабливості (International Business Compass), розрахованим міжнародною консалтинговою мережею BDO в 2015 р., Україна посіла 89 місце зі 174 країн і покращила свій показник на 20 позиції порівняно з попереднім роком (109 місце) [5].

Незважаючи на поліпшення позицій у цьому рейтингу та оптимістичні прогнози уряду, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. Тенденція до погіршення інвестиційного клімату в Україні розпочалася ще з кінця 2011 р. Причинами спаду інвестиційної активності в цей період були високий рівень фінансових і політичних ризиків в Україні, високий рівень інфляції, нестабільне і недосконале законодавство, відсутність цілісної економічної стратегії та ігнорування необхідності в інституціональних перетвореннях,

високий рівень корумпованості влади тощо. Підготовка до підписання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС спричинили зростання індексу інвестиційної привабливості у III кварталі 2013 р. Те, що ці очікування бізнесу не справдилися, призвело до подальшого падіння індексу у 4-му кварталі 2013 р. Очікування змін та економічних реформ у 2014 р. призвели до зростання індексу. Разом із тим, враховуючи ситуацію, що склалася в Україні, більшість іноземних інвесторів утримуються від капіталовкладень в українську економіку. У II кварталі 2015 р. результати опитування показали, що інвестори оцінюють рівень привабливості України на 2,66 бали з 5 можливих (що є негативним значенням) [6].

Здійснення інвестиційної діяльності вимагає високопрофесійного інформаційного і консультативного супроводу. Однак розвиток інвестування в Україні має низку стримуючих чинників, до яких іноземні експерти відносять: відсутність податкової реформи, надмірний тиск податкових органів, високий рівень бюрократизації і корумпованості державного апарату та відсутність реформ у цьому напрямі, недостатній розвиток фінансових ринків, слабке валютне регулювання, складність реєстраційних, ліцензійних і митних процедур, відсутність судової, земельної реформи.

Український уряд впродовж останніх років виявляє, так би мовити, подвійні стандарти по відношенню до зарубіжних компаній. Офіційна політика спрямована на підтримку залучення максимальної кількості прямих іноземних інвестицій, але на практиці зарубіжні фірми мають проходити крізь неймовірні труднощі, намагаючись вкласти капітал в українську економіку. Українське законодавство не має міцної бази, комерційна діяльність стикається з цілим рядом бюрократичних перешкод, а крім того, багато вітчизняних підприємців просто бояться іноземного капіталу, вважаючи, що зарубіжні компанії планують просто експлуатувати українську економіку [7, с. 126].

Усе це дає змогу констатувати, що несприятливий інвестиційний клімат в Україні здебільшого зумовлений впливом внутрішніх ризиків, а не зовнішніх. Більше того, такі перепони розвитку інвестиційної діяльності як корупція, відсутність дієвих реформ судової системи, проблеми прав власності та захисту інвесторів, надмірний податковий тиск, не є новими для України. З року в рік ці питання залишаються відкритими і набувають хронічного характеру. Особливо чутливо на них реагують зовнішні інвестори, через що їх частка серед джерел фінансування інвестиційної діяльності в Україні залишається стабільно низькою упродовж років. Водночас для внутрішніх інвесторів такі перепони не дають можливість залучати інвестиції на розширення їх діяльності, оновлювати основні засоби і впроваджувати нові технології [8].

Від ефективності організації інвестиційного процесу значною мірою залежить і економічний розвиток регіонів. Довготривала криза в Україні охопила усі сфери суспільного життя: політичну, економічну, соціальну і призвела до погіршення соціально-економічного розвитку регіонів та посилення територіальних диспропорцій. Процеси економічного оновлення та зростання визначаються розмірами, структурою інвестицій і швидкістю їх здійснення. Завдяки припливу додаткового капіталу в регіоні можна забезпечити економічне зростання шляхом впровадження новітніх технологій, оновлення економічної бази, відтворити оптималь-

ні структурні пропорції в економіці і як наслідок, забезпечити повноцінне функціонування господарських суб'єктів, збільшити конкурентоспроможність регіонального виробництва. Проте несприятливий інвестиційний клімат в Україні негативно впливає і на рівень інвестиційної привабливості та обсяги інвестування регіонів. Незважаючи на щорічну позитивну динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні, різниця в питомій вазі регіонів у загальному обсязі вражаюча.

Так, у 2014 р. найбільший приплив іноземних інвестицій було зафіксовано у м. Києві – 49,5%, Дніпропетровській – 16,9%, Донецькій – 5,6%, Харківській – 3,8%, Київській – 3,6%, Одеській – 3,1%, Львівській – 3,0%, Полтавській – 2,2% та Івано-Франківській – 2,0% областях. До цих регіонів надходить 89,7% усіх залучених прямих іноземних інвестицій. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів. Найнижчі показники спостерігалися в Тернопільській – 0,12%, Чернівецькій – 0,15%, Кіровоградській – 0,18%, Чернігівській – 0,22% областях [2].

За частотою прямих іноземних інвестицій регіони України можна поділити на три групи:

– регіони, які залучили більше 10% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, – м. Київ та Дніпропетровська область. У цих регіонах акумулюється 66,4% від загальної кількості інвестицій в Україні;

– регіони, в які надійшло від 1% до 10% прямих іноземних інвестицій, – Донецька, Харківська, Київська, Одеська, Львівська, Полтавська, Івано-Франківська, Запорізька, Луганська та Черкаська області, або 27,8% від загальної кількості інвестицій;

– регіони, де частка прямих іноземних інвестицій склала менше 1%, – Закарпатська, Волинська, Житомирська, Рівненська, Сумська, Вінницька, Миколаївська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська, Кіровоградська, Чернівецька та Тернопільська області. Ці регіони отримують тільки 5,8% від усіх інвестицій, які були залучені до країни.

Таким чином, інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті регіони, що потребують значного надходження іноземних інвестицій. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку країни та посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій. Задля усунення цих проблем повинна бути сформована виважена та дієва державна інвестиційна політика, спрямована на збільшення інвестиційної привабливості регіонів України.

Київським міжнародним інститутом соціології спільно з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій був розрахований індекс інвестиційної привабливості регіонів за 2013–2014 рр. [9; 10]. Варто зазначити, що індекс інвестиційної привабливості регіонів розглядається як відносна оцінка якості характеристик регіону, необхідних інвестору для прийняття рішення щодо вкладання коштів.

Так, у 2013 р. найбільш інвестиційно привабливими були Харківська, Львівська, Донецька області, м. Київ та Дніпропетровська область. Проте у 2014 р. ситуація кардинально змінилася і до п'ятірки лідерів ввійшли Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та м. Київ (табл. 1). У 2014 р., порівняно з 2013 р., значно покращився рівень інвестиційної привабливості у За-

порізькій (+12 пунктів), Івано-Франківській (+12), Волинській (+11), Чернігівській (+11) і Вінницькій (+8) областях. Таким чином, інвестиційно привабливими стали регіони, віддалені від території проведення військових дій та близькі до кордону з країнами ЄС. Однак варто зауважити, що незважаючи на зростання інвестиційної привабливості західних регіонів, інвестиційна активність у них не зросла, окрім Івано-Франківської області.

Таблиця 1

**Рейтинг регіонів України  
за рівнем інвестиційної привабливості**

Регіони	2013		2014		Зміна рейтингу
	Бал	Місце	Бал	Місце	
Вінницька	1.368	12	1.428	4	+8
Волинська	1.323	18	1.410	7	+11
Дніпропетровська	1.450	5	1.418	6	-1
Донецька	1.471	3	1.281	21	-18
Житомирська	1.329	17	1.385	10	+7
Закарпатська	1.380	9	1.274	23	-14
Запорізька	1.270	24	1.355	12	+12
Івано-Франківська	1.348	14	1.478	2	+12
Київська	1.412	6	1.353	13	-7
Кіровоградська	1.290	23	1.283	20	+3
Луганська	1.397	8	1.280	22	-14
Львівська	1.483	2	1.601	1	+1
Миколаївська	1.344	15	1.329	16	-1
Одеська	1.377	10	1.459	3	+7
Полтавська	1.291	22	1.283	19	+3
Рівненська	1.402	7	1.343	14	-7
Сумська	1.365	13	1.339	15	-2
Тернопільська	1.334	16	1.356	11	+5
Харківська	1.519	1	1.404	8	-7
Херсонська	1.323	19	1.264	24	-5
Хмельницька	1.318	21	1.289	18	+3
Черкаська	1.373	11	1.310	17	-6
Чернівецька	1.226	25	1.250	25	0
Чернігівська	1.318	20	1.397	9	+11
м. Київ	1.459	4	1.419	5	-1

Складено за: [7; 8]

При цьому додамо, що у 2014 р. інвестиційний клімат в окремих регіонах істотно погіршився. Серед регіонів, позиції яких знизилася у цьому рейтингу, найбільше падіння відбулося в Донецькій (-18 пунктів), Луганській (-14), а також Закарпатській (-14) областях. Незмінно низькою інвестиційна привабливість залишається у Чернівецькій області (25 місце). Основними причинами такої ситуації керівники підприємств в цих регіонах називають високий рівень конкуренції (Донецька, Луганська, Закарпатська області), низький попит на продукцію (Донецька, Луганська, Закарпатська, Чернівецька області), високий рівень оподаткування (Закарпатська, Луганська, Чернівецька області), несприятлива політична ситуація (Донецька, Луганська області), високі ставки кредитування (Закарпатська область), часті зміни економічного законодавства (Донецька, Чернівецька області), високий рівень корупції та значні адміністративні перешкоди для розвитку інвестиційної діяльності (Донецька область), брак кваліфікованих працівників (Чернівецька область).

**Висновки і пропозиції.** Проведений аналіз інвестиційної діяльності в регіонах України дає

зможу зробити висновки про те, що інвестиційний клімат в Україні упродовж останніх років значно погіршився. Крім того, за рейтингом інвестиційної привабливості спостерігається зміщення акценту в бік західних областей України (Львівської, Івано-Франківської, Вінницької), що надає їм додаткові конкурентні переваги порівняно з центральними та східними областями. Однак, незважаючи на зростання інвестиційної привабливості західних регіонів, інвестиційна активність у них не зросла, окрім Івано-Франківської області. Це дає підстави говорити про те, що інвестиційний клімат у цих регіонах суттєво не покращився.

У розподілі інвестицій за регіонами країни зберігається надмірна диференціація. Інвестиції здебільшого сконцентровано у економічно розвинутих регіонах, де є можливість швидкої окупності таких вкладень. Усе це не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку країни та посилює подальше зростання регіональних диспропорцій.

Основними причинами недостатньої інвестиційної активності в регіонах України є складний процес входження іноземних інвестицій в країну, невисока довіра до стабільності урядових рішень, відсутність дієвих реформ, втручання уряду в роботу приватного бізнесу, високий рівень корупції та значні адміністративні перешкоди для розвитку інвестиційної діяльності; незацікавленість місцевих органів влади в окремих регіонах у швидкому і безперешкодному проходженні дозвільних документів, що супроводжують реалізацію інвестиційного проекту; військовий конфлікт на сході України.

З огляду на це, як на державному, так і на регіональному рівні необхідно запровадити низку заходів для активізації процесу інвестування, які сприятимуть здійсненню успішних ринкових перетворень, забезпеченню стабільного економічного зростання в Україні та зменшенню регіональних диспропорцій соціально-економічного розвитку.

#### Список літератури:

1. Біла С.О. Питання теорії та практики інвестиційних процесів у трансформаційній економіці України (90-ті роки ХХ–початок ХХІ ст.) / С.О. Біла // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2007. – Вип. 39-40. – С. 32-42.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/>.
4. Рейтинг стран мира по уровню прямых иностранных инвестиций [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/research/foreign-direct-investment-index/info>.
5. Україна піднялася в рейтингу інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] BBC України. – Режим доступу: [http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/06/150605\\_investattaractivness\\_ukraine\\_az](http://www.bbc.com/ukrainian/business/2015/06/150605_investattaractivness_ukraine_az).
6. Європейська Бізнес Асоціація: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba>.
7. Сазонець І.Л. Посилення ролі ТНК: позитивні та негативні наслідки / І.Л. Сазонець // Вісник Дніпропетровського національного університету. – 2009. – С. 122-127.
8. Ткач С. Ключові ризики та можливості для інвесторів України з країн Європейського Союзу в умовах зони вільної торгівлі / С. Ткач [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ird.gov.ua/irdp/e20150605.pdf>.
9. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України за 2013 рік / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2013. – 50 с.
10. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України за 2014 рік / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – 390 с.

**Симків Л. Е.**

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

#### ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

##### Резюме

Статья посвящена оценке инвестиционных процессов в регионах Украины. Проведен анализ динамики привлечения капитальных инвестиций и прямых иностранных капиталовложений в отечественную и региональную экономику. Определены основные факторы, сдерживающие развитие инвестиционной деятельности в регионах.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность, капитальные инвестиции, прямые иностранные инвестиции.

**Simkiv L. Ye.**

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

#### PECULIARITIES OF THE INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINIAN REGIONS AT THE PRESENT STAGE

##### Summary

The article deals with the investment processes in Ukraine's regions. The analysis of the dynamics of attracting capital investment and foreign direct capital investment in to national and regional economics is conducted. The main factors that hinder the development of investment activity in the region are defined.

**Keywords:** investment climate, investment attractiveness, investment activity, capital investments, foreign direct investments.

## РОЗДІЛ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5

Гнатенко І. А.  
Рубежанська В. О.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

### ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНІ РИНКИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Сформульовано сутність глобалізації у сфері трудових відносин. Описано механізм впливу глобалізації на національний та регіональні ринки праці. Визначено позитивні та негативні наслідки для роботодавців та робітників від впливу глобалізації на ринки праці України.

**Ключові слова:** глобалізація, національний ринок праці, регіональний ринок праці, зовнішня трудова міграція, транснаціональна корпорація, інформаційно-комунікаційні технології.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах ринкової економіки головною формою розвитку трудового потенціалу країни є ринок праці, головними суб'єктами в якому є роботодавці та робітники. Національний ринок праці представляє собою найважливішу ланку економіки країни, яка має характерні риси та володіє специфічною моделлю функціонування. Регіональний ринок праці є підсистемою національного ринку праці, яка враховує регіональні фактори соціально-економічного розвитку та відображає регіональну ситуацію з приводу пропозиції, попиту і ціни на робочу силу [1, с. 296]. При цьому значний вплив на розвиток національного і регіональних ринків праці та, як наслідок, на формування й реалізацію трудового потенціалу країни і становище безпосередньо робітників та роботодавців здійснює глобалізація, яка протягом останніх років визначає напрями розвитку практично всіх сфер життєдіяльності суспільства. Процес глобалізації є досить неоднозначним, тому його вплив має як позитивні так і негативні наслідки для стану економіки країни та її складових, у тому числі й національного та регіональних ринків праці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню формування і розвитку трудового потенціалу та ринку праці присвячено праці В. Врублевського, Г. Купалової, В. Куценко, Е. Лібанової, С. Пирожкова, О. Хомри, В. Онікієнко, С. Чернявської. Вагомий внесок у вирішення питань, пов'язаних з особливостями розвитку та функціонування національного та регіональних ринків праці у відкритій економіці та в контексті глобалізації, зробили такі вчені, як: С. Бандура, Д. Богиня, В. Васильченко, М. Краснов, Н. Павловська, С. Писаренко, В. Стешенко, В. Шевченко, О. Грیشнова, А. Колот, В. Сандугей та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне виконанню дослідженнями вищевказаних вітчизняних вчених, хотілося б зазначити про необхідність наукових праць щодо формулювання сутності глобалізації у сфері трудових відносин та визначення наслідків безпосередньо для роботодавців та робітників від впливу глобалізації на національний та регіональні ринки праці України. Зазначена проблема обумовила

вибір напрямку дослідження, а також формулювання мети статті та завдання з її досягнення.

**Мета статті** полягає у формулюванні сутності глобалізації у сфері трудових відносин та визначенні наслідків впливу глобалізації на національний та регіональні ринки праці України безпосередньо для вітчизняних роботодавців та робітників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У цілому глобалізацію можна представити як процес створення лібералізованого та інтегрованого світового ринку товарів та капіталу, формування нового міжнародного інституціонального строю, який слугує розвитку виробництва, торгівлі, руху капіталів у масштабах усього світу та включає національну економіку країни до системи всесвітнього поділу праці, у зв'язку з чим визначення та підтримка високого ступеню активної участі у зовнішньогосподарських трудових відносинах стає стратегічним завданням будь-якої держави, у тому числі й України.

Загалом, процес глобалізації та його вплив на національний і регіональний ринки праці схематично можна відобразити за допомогою рис. 1.

Тобто формування світового виробництва на основі поєднання факторів виробництва та фінансових потоків у їхньому міждержавному переміщенні здійснює вплив на національний ринок праці, формуючи певні тенденції та напрями в його функціонуванні та розвитку, які, своєю чергою, обумовлюють стан підсистем національного ринку праці – регіональних ринків. Такий вплив глобалізації проявляється в посиленні інтернаціоналізації робочої сили, що, своєю чергою, здійснюється за

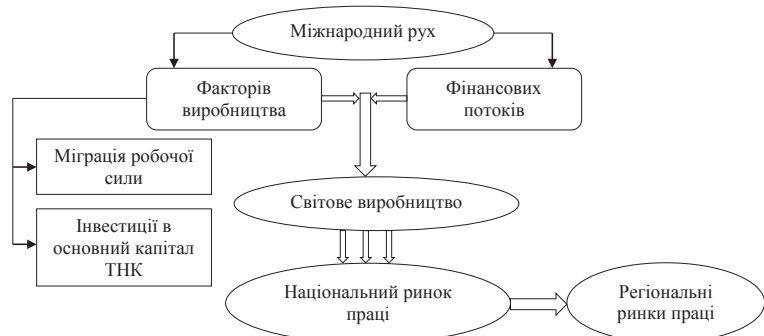


Рис. 1. Механізм впливу процесу глобалізації на національний та регіональні ринки праці

допомогою: взаємопроникнення капіталів різних країн; підвищення ступеню включення в міжнародні відносини суб'єктів господарювання, які працюють у різних сферах торгівлі, виробництва та обслуговування; функціонування міжнародних організацій; синхронізації розвитку економік різних країн [2, с. 51–52].

Таким чином, можна відзначити, що сутність глобалізації у сфері трудових відносин полягає в посиленні процесів взаємозалежності, взаємозв'язку та взаємопроникнення ринків робочої сили різних країн, які відбуваються на основі переміщення трудових ресурсів з урахуванням інтересів окремих країн, що, як наслідок, веде до формування глобального (міжнародного) ринку праці.

Слід зазначити, що дієвість впливу глобалізації на національний ринок праці та, як наслідок, на регіональні ринки праці залежить від рівня розвитку економічного устрою національної економіки. У зв'язку з цим вплив глобалізації буде мати як позитивні, так і негативні наслідки для функціонування та розвитку ринку праці будь-якої країни, у тому числі й України. Так, на думку Сандугей В.В., позитивний вплив глобалізації на український ринок праці можливий лише за наступних умов: прискорення реструктуризації та модернізації національного виробництва, що приведе до оптимізації структури зайнятості; посилення мобільності робочої сили; формування ринкової моделі поведінки працівника; підвищення стандартів з оплати праці; розширення експортного потенціалу, що забезпечуватиме створення нових робочих місць; подолання дискримінаційного ставлення до України у світовій антидемпінговій політиці; посилення конкурентоспроможності освітніх послуг, що забезпечуватиме підвищення освітнього рівня національного працівника [3, с. 53].

Більшість вітчизняних учених серед проявів впливу глобалізації на національний та регіональні ринки праці України, які мають як позитивні, так і негативні наслідки для роботодавців та робітників, виділяють: зовнішню трудову міграцію, створення та функціонування транснаціональних корпорацій (далі – ТНК) на території України, поширення

інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ), інвестування іноземних капіталів у розвиток та функціонування різних сфер економіки України, участь України в міжнародних організаціях (СОТ, ЄС) [2, с. 51–60; 3, с. 52–56; 5, с. 112–131].

Розглянемо детально вплив зовнішньої трудової міграції, функціонування ТНК та поширення ІКТ на національний та регіональні ринки праці України в розрізі визначення позитивних та негативних наслідків окремо для вітчизняних робітників та роботодавців. Наслідки впливу зовнішньої трудової міграції відображено в табл. 1.

Таким чином, вплив зовнішньої трудової міграції на національні й регіональні ринки праці та, як наслідок, окремо на робітників та роботодавців є досить неоднозначним. Але в кінцевому рахунку ми погоджуємось з думкою Ромащенко Т.І. та Кукурудзи І.І. про те, що все зводиться до того, наскільки держава здатна якісно контролювати міграційні процеси та забезпечувати передумови задля попередження негативних проявів міжнародного переміщення робочої сили, від чого, своєю чергою, залежить, наскільки позитивним може бути соціально-економічний зиск від трудової міграції [5, с. 130].

Наступним проявом впливу глобалізації на національний та регіональні ринки праці України є створення та функціонування ТНК на території країни. На сьогоднішній день в Україні функціонує достатньо велика кількість дочірніх підприємств та філій світових ТНК, а саме: Coca-Cola Company, McDonald's, Procter&Gamble, Nestle, British American Tobacco, Philip Morris, Henkel Bautechnik, Robert Bosch, Sony, Samsung тощо. Основними факторами, які приваблюють іноземні корпорації в роботі в Україні, є великий ринок збуту продукції, відносно дешева робоча сила, достатня кількість природних ресурсів, необхідних для виробництва, вигідне геополітичне розташування країни, лояльне законодавче регулювання діяльності. При цьому активне функціонування ТНК на території України має як позитивні, так і негативні наслідки для вітчизняних робітників та роботодавців (табл. 2).

Таблиця 1

## Наслідки впливу зовнішньої трудової міграції на національний та регіональні ринки праці України

Наслідки для роботодавців	Наслідки для робітників
<b>Позитивні наслідки</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність необхідності встановлювати високий рівень заробітних плат у зв'язку з підвищенням пропозиції робочої сили за рахунок збільшення числа іммігрантів;</li> <li>- можливість заповнення малопривабливих робочих місць іммігрантами, які здебільшого мають низьку професійну кваліфікацію;</li> <li>- можливість покриття дефіциту рідкісних професій (наприклад, шеф-кухарі національних ресторанів, фахівці у сфері будівництва за іноземними технологіями, викладачі бойових мистецтв) за рахунок іноземної робочої сили</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість для емігрантів покращити матеріальне становище за рахунок більш високого, ніж в Україні, рівня заробітних плат та реалізувати власні професійні потреби;</li> <li>- отримання корисного підприємницького та життєвого досвіду за кордоном;</li> <li>- можливість для емігрантів залишитись на постійне місце проживання в країнах з вищим, ніж в Україні, рівнем життя;</li> <li>- можливість для колишніх емігрантів відкрити власний бізнес на батьківщині за рахунок коштів, зароблених за кордоном</li> </ul>
<b>Негативні наслідки</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення конкуренції на ринку товарів, послуг через створення колишніми емігрантами нових підприємств за рахунок здобутих за кордоном коштів;</li> <li>- нестача висококваліфікованих робітників у зв'язку з їхньою еміграцією до країн із більш привабливими умовами праці та високими заробітними платами;</li> <li>- нестача робочої сили середньої кваліфікації (сантехників, слюсарів, медсестер, автомеханіків тощо) через еміграцію цих спеціалістів до країн із більш високим рівнем оплати праці [4, с. 141];</li> <li>- «відтік мізків» (інтелектуальна міграція науковців), що призводить до гальмування науково-технічного прогресу в Україні, та, як наслідок, веде до зниження ефективності виробництва через відсутність нових наукових розробок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження рівня заробітних плат та підвищення конкуренції на національному ринку праці через ріст кількості дешевої робочої сили з інших країн;</li> <li>- професійна декваліфікація при влаштуванні на роботу за кордоном через виконання незвичної для себе праці;</li> <li>- можливість не виплати заробітної плати, поганих умов праці для емігрантів;</li> <li>- наявність морально-психологічного стресу при виїзді на роботу за кордон, пов'язаного з різницею у менталітеті, традиціях, розлукою з близькими тощо;</li> <li>- наявність небезпеки для життя емігрантів через можливість захворювань, травмувань під час виконання важкої фізичної роботи</li> </ul>

Виходячи із вищевикладеного, на нашу думку, знизити негативний ефект та посилити позитивні можливості для робітників та роботодавців від функціонування ТНК на території України можливо за умов постійного навчання та підвищення своєї кваліфікації (для робітників) та впровадження інноваційних способів виробництва, збуту товарів (робіт, послуг) і прогресивних методів управління персоналом (для роботодавців).

Ще одним проявом впливу глобалізації на національний та регіональні ринки праці України є поширення інформаційно-комунікаційних технологій, що призводить до збільшення ступеню

віртуалізації ринку праці. Віртуальний ринок праці представляє собою систему відносин купівлі-продажу робочої сили між робітниками та роботодавцями у віртуальному середовищі мережі Інтернет. При цьому в рамках віртуального ринку праці продається та купується не сама робоча сила, а образ робітника (не реальні властивості, а сукупність віртуальних статусів та символів), у той же час робітник при наймі на роботу має справу не з роботодавцем, а теж з його віртуальним образом (найменуванням, торговою маркою, брендом тощо). Наслідки впливу ІКТ представлені в табл. 3.

Таблиця 2

**Наслідки впливу діяльності ТНК на території України на національний та регіональні ринки праці країни**

Наслідки для роботодавців	Наслідки для робітників
<b>Позитивні наслідки</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість отримати інвестиції на розвиток виробництва, удосконалення робочих місць у разі укладання договорів про співпрацю з ТНК, купівлі підприємства іноземним інвестором тощо;</li> <li>- підвищення конкурентоспроможності на ринку праці робітників із середнім та високим рівнями кваліфікації через їхнє бажання зайняти високооплачувані робочі місця у ТНК</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поява нових робочих місць;</li> <li>- ріст попиту на висококваліфіковану робочу силу, науково-дослідні кадри;</li> <li>- покращання умов праці, збільшення заробітних плат на вітчизняних підприємствах через ріст конкуренції між роботодавцями за залучення середньо- та висококваліфікованих кадрів;</li> <li>- при роботі в ТНК – можливість підвищити свою кваліфікацію, навчитися новим методам роботи стандартам виробництва за інноваційними іноземними методиками;</li> <li>- необхідність підвищувати власну конкурентоспроможність на ринку праці, щоб зайняти вільне робоче місце в ТНК, де досить високі вимоги до рівня професійної та інтелектуальної підготовки працівників</li> </ul>
<b>Негативні наслідки</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- неможливість конкурувати із значно сильнішими іноземними корпораціями на національному ринку через високу якість продукції останніх, що призводить до виштовхування з ринку та втрати бізнесу;</li> <li>- нестача середньо- та висококваліфікованих кадрів на ринку праці, які обирають місцем своєї роботи ТНК, а не вітчизняні фірми, через більш сприятливі умови праці та вищі заробітні плати;</li> <li>- необхідність підвищувати рівень заробітних плат, збільшувати витрати на покращання умов праці з метою утримати висококваліфіковані кадри від звільнення з метою переходу на роботу до ТНК</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість втрати своїх робочих місць на вітчизняних підприємствах через закриття останніх з причини неможливості конкурувати на ринку товарів (робіт, послуг) із ТНК;</li> <li>- можливість втрати працівниками ТНК своїх соціальних пільг, виплат через функціонування інших управлінських стандартів в іноземних організаціях</li> </ul>

Таблиця 3

**Наслідки впливу поширення ІКТ на ринок праці України**

Наслідки для роботодавців	Наслідки для робітників
<b>Позитивні наслідки</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення кількості висококваліфікованих спеціалістів у сфері інформаційних технологій;</li> <li>- економія грошей та часу на пошук та найм робітників (розміщення оголошень, аналіз резюме, проведення співбесід в Інтернеті здебільшого безкоштовні та прості в організації);</li> <li>- можливість створення віртуального підприємства (ВП) – форми організації реально існуючих, географічно розмежованих господарюючих агентів, які працюють над спільним проектом, використовуючи новітні ІКТ [6, с. 113];</li> <li>- зменшення адміністративних витрат на організацію роботи працівників при роботі ВП (а саме на пошук та оренду офісу й оргтехніки, відрядження, проїзди робітників тощо);</li> <li>- можливість найму на роботу іноземних висококваліфікованих спеціалістів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- поява нових робочих місць через ріст попиту на робочу силу у сфері ІКТ, віртуальної торгівлі та послуг;</li> <li>- ріст попиту на висококваліфіковану робочу силу у зв'язку з автоматизацією робочого процесу, що веде до збільшення частки інтелектуальної діяльності в загальному об'ємі роботи працівника;</li> <li>- поширення нетрадиційних форм зайнятості (неповна зайнятість, дистанційна зайнятість, вторинна зайнятість, непостійна зайнятість та ін.), у зв'язку з чим підвищується вірогідність знайти бажане робоче місце та працювати на декількох роботодавців із метою збільшення власних доходів [2, с. 75];</li> <li>- можливість працювати на іноземних роботодавців при дистанційній зайнятості;</li> <li>- можливість підвищення власної конкурентоспроможності за допомогою отримання дистанційної освіти через Інтернет</li> </ul>
<b>Негативні наслідки</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- необхідність додаткових витрат на підвищення кваліфікації робітників при впровадженні ІКТ на підприємстві;</li> <li>- можливість неефективного витрачання працівниками робочого часу на вирішення особистих проблем через Інтернет замість виконання робочих завдань;</li> <li>- необхідність значних витрат на оснащення ІКТ робочих місць при одночасній відсутності суттєвого підвищення продуктивності праці робітників;</li> <li>- неможливість високого ступеню контролю ефективності діяльності робітників, які працюють дистанційно;</li> <li>- вірогідність негативного впливу на мотивацію робітників при відсутності особистих контактів із роботодавцем</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зниження попиту на низькокваліфікованих робітників, які переважно займаються фізичною працею, у зв'язку з поступовою автоматизацією робочого процесу;</li> <li>- зниження попиту на робочу силу у сфері виробництва;</li> <li>- наявність ризику невиконання роботодавцем своїх зобов'язань перед найманим працівником (невиплата заробітної плати або її затримка тощо) при дистанційній зайнятості та відсутності особистих контактів</li> </ul>

Ураховуючи вищевикладене, можна зазначити, що поширення ІКТ відкриває багато перспективних можливостей як для роботодавців, так і для робітників України в плані реалізації своїх професійних можливостей на національному та іноземних ринках праці, а також, як наслідок, отримання необхідних прибутків від своєї діяльності. При цьому важливим залишається пошук шляхів зниження негативних наслідків впливу ІКТ на функціонування робітників та роботодавців на всіх рівнях ринку праці, які можуть призвести до значного зменшення позитивного ефекту використання ІКТ.

**Висновки.** Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що сутність глобалізації у сфері трудових відносин полягає в посиленні процесів взаємозалежності, взаємозв'язку та взаємопроникнення ринків робочої сили різних країн, які відбуваються на основі переміщення трудових ресурсів з урахуванням інтересів окремих країн, що, як наслідок, веде к формуванню глобального (міжнародного) ринку праці.

Вплив глобалізації на національний та регіональні ринки праці України має як негативні, так і позитивні наслідки для вітчизняних робітників та роботодавців, що пов'язано з особливостями та рівнем розвитку економічного устрою національної економіки. У статті визначено наслідки для роботодавців та робітників від посилення зовнішньої трудової міграції, поширення ІКТ, створення та функціонування ТНК на території України. Неоднозначність наслідків такого впливу вимагає вжиття необхідних заходів щодо оптимізації міграційних процесів, залучення іноземних інвестицій у вітчизняне виробництво, підвищення рівня професійної підготовки робочої сили на державному рівні, а також дій на регіональному рівні від кожного окремого робітника та роботодавця, спрямованих на підвищення особистої конкурентоспроможності та впровадження інноваційних способів виробництва, збуту товарів (робіт, послуг) і прогресивних методів управління персоналом.

#### Список літератури:

1. Чернявська Є.І. Регіональний ринок праці: сучасні тенденції / Є.І. Чернявська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 12. – Ч. 1. – С. 293–299.
2. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: [монографія] / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
3. Сандугей В.В. Модифікація структури українського ринку праці під впливом глобалізації / В.В. Сандугей // Науковий часопис НПУ імені М.П. Драгоманова. Серія 18 «Економіка і право». – 2010. – № 10. – С. 52–59.
4. Мокій А. Міжнародна трудова міграція в Україні / А. Мокій // Українська міграція до Європи та розв'язання пов'язаних із нею регіональних проблем: зб. матеріалів міжнар. наук. конф. – К.: Фоліант, 2008. – С. 135–159.
5. Кукурудза І.І., Ромащенко Т.І. Україна у світових процесах трудової міграції: [монографія] / І.І. Кукурудза, Т.І. Ромащенко. – Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2012. – 252 с.
6. Танасійчук В. Особливості віртуальних підприємств / В. Танасійчук // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 6. – С. 113–117.

**Гнатенко І. А.  
Рубежанская В. О.**

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

#### ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ ТРУДА В УКРАИНЕ

##### Резюме

В статье сформулирована сущность глобализации в сфере трудовых отношений. Описан механизм влияния глобализации на национальный и региональные рынки труда. Определены положительные и негативные последствия для работодателей и работников от влияния глобализации на рынки труда Украины.

**Ключевые слова:** глобализация, национальный рынок труда, региональный рынок труда, внешняя трудовая миграция, транснациональная корпорация, информационно-коммуникационные технологии.

**Hnatenko I. A.  
Rubezhanskaya V. O.**

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

#### GLOBALIZATION INFLUENCE TO THE NATIONAL AND REGIONAL LABOUR MARKET IN UKRAINE

##### Summary

The article defines the essence of globalization in the sphere of labour relations. There is described the mechanism of the impact of globalization on the national and regional labour markets. There are identified the positive and negative effects for employers and employees from the impact of globalization on the labour markets of Ukraine.

**Keywords:** globalization, national labour market, regional labour market, external migration of labour, transnational corporation, information and communication technologies.



УДК 316.42:[314.44+338.48]

Каленюк І. С.  
Котенко Т. М.

Інститут демографії і соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

## ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СФЕРИ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ

Розглянуто підходи до визначення соціальної результативності рекреації та туризму. З'ясовано сутність соціальної результативності рекреації та туризму, визначено особливості сучасного стану розвитку рекреаційно-туристичної діяльності. Узагальнено основні соціальні ефекти впливу рекреації та туризму на особистісний розвиток, здоров'я населення, розвиток національної економіки. Виділено позитивні та негативні ефекти, внутрішні та зовнішні ефекти рекреації та туризму.

**Ключові слова:** рекреація та туризм, соціальна результативність, соціальні ефекти, соціально-економічна ефективність, внутрішні та зовнішні ефекти.

**Постановка проблеми.** Важливим соціальним аспектом розвитку рекреації та туризму є потужний вплив рекреаційно-туристичної діяльності на людський розвиток, забезпечення оздоровлення та відпочинку населення, проведення змістовного дозвілля. Розвиток людини є основною метою та критерієм суспільного прогресу. Основні цілі людського розвитку формуються в трьох напрямках: перший – можливість прожити довге життя, підтримуючи добрий стан здоров'я, другий – доступність знань, одержання освіти, третій – наявність коштів, що забезпечують гідний рівень життя [1, с. 293].

Рекреація сприяє зміцненню й підтриманню здоров'я та довголіття, які є найважливішими передумовами людського розвитку. Освіта, культура, інтелектуальний потенціал – це могутні фактори вирішення важливих соціальних завдань, пов'язаних із досягненням ефективної самореалізації населення в усіх аспектах людської життєдіяльності – трудовому, громадському, особистому; це сфери, які набувають першочергового значення у забезпеченні економічного зростання (за рахунок підвищення продуктивності праці), справедливого розподілу національного доходу, зменшення злочинності, зростання рівня культури, підвищення якості життя, розширення можливостей вибору [2]. Туризм виступає однією з привабливих форм освіти, розширення світогляду людини, а, як відомо, освіченіші люди виявляють більший попит на якісні туристичні послуги. Культурне різноманіття й збереження культурної самобутності є важливими чинниками розвитку туризму. Отже, розвиток рекреації та туризму є й індикатором людського розвитку, й чинником соціально-економічного зростання і підвищення добробуту в Україні. Поглиблення теоретико-методологічних засад дослідження соціальних аспектів розвитку рекреації та туризму, зокрема узагальнення підходів до визначення соціальної результативності рекреації та туризму, є однією з найважливіших актуальних проблем сучасної економічної науки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний соціальний та економічний ефект рекреації та туризму дозволяє віднести дану сферу до так званих суспільних благ, що обмежує можливість ринкової системи організації економічної діяльності в цій сфері та має ряд суперечливих аспектів. Серед них – обмеженість (недосконалість) конкуренції, часто пов'язаної з унікальним для споживача характером певних видів рекреаційно-туристичних послуг; наявність значних позитивних та негативних ефектів, внутрішніх і зовнішніх ефектів; існування ринків рекреаційно-

туристичних послуг, де ринкове саморегулювання (в основному на соціально значущі види послуг) не спрацьовує.

Проблеми соціально-економічної ефективності функціонування рекреації та туризму, визначення заходів її підвищення в Україні та світі знаходяться в центрі уваги економічної науки. Найбільш глибоко та системно розглядаються особливості рекреації та туризму як сфери ринкових відносин, проблеми розвитку рекреаційно-туристичної діяльності, надання рекреаційно-туристичних послуг населенню, розробка й реалізація державної та регіональної політики щодо розвитку рекреації та туризму в роботах цілої низки вчених, таких як Величко В.В., Герасимчук З.В., Гідбут О.В., Грішнова О.А., Гудзь П.В., Казачковская Г.В., Киляк В.Ф., Кобанець Л.О., Кравченко Н.О., Любіцева О.О., Новіков В.М., Стеченко Д.М., Ткаченко Т.І., Фоменко Н.В., Шмагина В.В. та ін. [1-17]. Проте дослідження соціальної результативності сфери рекреації та туризму, визначення їхнього впливу на економіку країни і суспільний розвиток потребують більш повного наукового обґрунтування.

**Мета статті** полягає в узагальненні підходів до визначення соціальної результативності рекреації та туризму, з'ясуванні сутності соціальної результативності рекреації та туризму, визначенні особливостей сучасного стану розвитку рекреаційно-туристичної діяльності, узагальненні основних соціальних ефектів впливу рекреації та туризму на особистісний розвиток, здоров'я населення, соціально-економічний сталий розвиток територій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Україна має всі потенційні можливості для розвитку рекреації та туризму і посилення їхнього впливу на соціальні аспекти життя населення: відпочинок й оздоровлення, підвищення інтелектуальних можливостей і культурного рівня людини, загалом – підвищення якості життя. Усе це можуть забезпечити унікальні природно-кліматичні, історичні, культурні та етнографічні ресурси. Великий вклад мають регіони Північного Приазов'я, Карпат, з величезною вірою на возз'єднання необхідно назвати Крим, а також багаті на історичні пам'ятки і культурну спадщину українські міста та села.

Дослідження проблем соціально-економічної ефективності потребує чіткого визначення основних категорій та величин, необхідних для її обчислення. Економічна ефективність – це поняття, яке характеризує результативність здійснених витрат, це – співвідношення між понесеними витратами та отриманими економічними результатами. Економічна ефективність розкривається цілим

комплексом показників, як правило, вартісних: продуктивністю праці, фондівіддачею, матеріалівіддачею, нормою прибутку тощо.

Соціально-економічна ефективність – це співвідношення отриманих результатів відносно здійснених витрат у різних сферах суспільного життя. Оцінити соціально-економічну ефективність набагато складніше, тому що не всі результати, навіть дуже важливі, можуть бути виражені у вартісній формі.

Оцінювати ефективність, раціональність витрат ресурсів на будь-які цілі необхідно на підставі певних критеріїв. Такими критеріями можуть бути економічність, продуктивність та результативність. Економічність характеризує витратну, ресурсну сторону ефективності. Згідно з даним критерієм, витрати мають бути мінімально можливими. Продуктивність – це співвідношення обсягів продукції або послуг із величиною витрат на їхнє виробництво. Результативність характеризує відповідність витрат і досягнутих результатів конкретним цілям. Якщо при оцінці продуктивності увага концентрується на окупності витрат, то при аналізі результативності – скоріше на мірі відповідності одержаних результатів певним потребам та цілям суспільства [18, с. 146].

Продуктивність та результативність виражають, по суті, різні аспекти ефективності. Виокремлення їх зумовлено тим, що між цими критеріями можуть виникати суперечності. Так, наприклад, продуктивність може зростати при наявності економії від масштабу, тоді як з точки зору результативності доцільно обмежитися меншим обсягом.

В умовах різкого скорочення державного фінансування соціальної сфери більшість установ стоять перед складним завданням забезпечення ефективного функціонування за умов обмежених ресурсів. Підвищення ефективності передбачатиме різні заходи залежно від того, які критерії ефективності будуть взяті за основу. Якщо метою є просто зниження витрат, то це проявиться в їхньому скороченні, і в першу чергу – витрат на заробітну плату працівників, оскільки це найвагоміша витратна стаття. Результат у даному випадку важливий лише кількісний – зменшити витрати незалежно від випуску [18, с. 159].

Підвищення продуктивності діяльності передбачає співставлення витрат з передбачуваною кількістю обслугованих/оздоровлених осіб. Будь-який заклад намагається знизити витрати на одного споживача, збільшуючи їхню чисельність або зменшуючи реальні видатки. Водночас зростання продуктивності може не означати, відповідно, кінцевої результативності.

Економічність і продуктивність характеризують економічний аспект ефективності, тобто величину витрат та співвідношення величини витрат та одержаного продукту, ефекту. Результативність розкриває соціально-економічний аспект ефективності, тобто адекватність результату діяльності соціальним та економічним цілям суспільства.

Окрім того, ефективність може мати внутрішній та зовнішній аспекти [18, с. 147]. Внутрішня, або виробнича, ефективність виражає продуктивність і результативність виробництва рекреаційно-туристичних послуг із точки зору галузі, її внутрішніх цілей і завдань. Зовнішня ефективність, або ефективність обміну, виражає міру, якою «вироблені» галузями рекреації та туризму, її суб'єктами, закладами результати відповідають вимогам і поставленим цілям суспільства.

Важливість підвищення ефективності функціонування рекреації та туризму зумовлюється не

тільки безпосередньою цінністю її для людини, але й тим фактом, що ці видатки є інвестиціями з наступною віддачею. У даному випадку мова йде про економічний аспект ефективності – віддачі від витрат на рекреацію та туризм. Для суспільства віддача від витрат на рекреацію та туризм проявляється у підвищенні продуктивності праці, зростанні сукупних макро-економічних показників: ВВП, ВВП, національного доходу тощо.

Як уже неодноразово підкреслювалося вище, роль рекреації та туризму в суспільному розвитку не можна зводити тільки до впливу її на економічне зростання. Поряд із завданнями економічного характеру рекреація та туризм виконують й інші дуже важливі соціальні функції. Суспільство бажає не тільки прискорити економічне зростання і підвищити ріст на душу населення, але й також поліпшити розподіл та вплив рекреації та туризму на людей. Забезпечення такої ролі рекреації та туризму протягом періоду бюджетної економії разом із підвищенням результативності рекреації та туризму вимагає зовнішньої та внутрішньої ефективності останніх.

Зовнішня ефективність рекреації та туризму, яка полягає у впливі на сталий розвиток суспільства, залежить від її внутрішньої ефективності. Вони можуть бути відносно незалежними, мати свої самостійні значення. Водночас їх не можна розривати, ефективність рекреаційно-туристичної діяльності має розглядатися в єдності зовнішнього та внутрішнього аспектів.

Економічна ефективність охоплює показники, які підлягають вартісній оцінці [18, с. 158]. Безумовно, далеко не всі сторони рекреаційно-туристичної діяльності можуть бути оцінені вартісно. Найбільшою проблемою для вчених та практиків у рекреаційно-туристичній сфері виступає розробка алгоритму оцінки широкого спектру соціально-економічних результатів рекреації та туризму. Ця проблема ще потребує свого подальшого дослідження.

Показником внутрішньої економічної ефективності рекреації та туризму на макrorівні виступає показник вартості обслугованих/оздоровлених осіб, що виражає сукупні витрати держави на утримання колективних засобів розміщення різних рівнів (зокрема санаторно-курортних, готельних та аналогічних закладів розміщення). Величина видатків на одного рекреанта/туриста є важливим показником, який свідчить про те, в яку суму обходиться державі (або іншим суб'єктам) обслуговування/оздоровлення однієї особи за певний термін часу (як правило, рік). Водночас цей показник не повинен бути жорстким орієнтиром у підвищенні ефективності рекреаційно-туристичної діяльності.

Показники рекреаційно-туристичних вихідних ресурсів, процесів та кінцевих результатів обслуговування/оздоровлення осіб є, по суті, сирими описовими даними. При оцінці результативності в даному випадку неможливо орієнтуватися на універсальні показники прибутковості, і тому необхідно розробляти спеціальні індикатори досягнення цілей.

Критерії кількості досягнення цілей рекреації та туризму охоплюють кількісні параметри функціонування рекреаційно-туристичної сфери. Ці параметри насамперед повинні характеризувати вихідні ресурси рекреації та туризму, зокрема: кількість об'єктів рекреації та туризму (спеціалізованих засобів розміщення, готелів та аналогічних засобів розміщення, суб'єктів туристичної діяльності); середньооблікова кількість штатних

працівників; доходи від наданих послуг (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів), охоплення населення різними видами послуг, а також забезпечення населення, розраховане на 10 тис. ос. Обсяг вихідних ресурсів свідчить про той стан рекреації та туризму, який наявний в країні (табл. 1).

З'ясування системи критеріїв та показників ефективності рекреаційно-туристичної діяльності дозволяє дослідити, які заходи і напрями застосовуються та який вони мають вплив із точки зору як економічної, так і соціальної ефективності. Дані по витратах, узяті ізольовано, не мають сенсу. Конкретна високовитратна діяльність може бути високоефективна, а низьковитратна діяльність – низькоефективною і втратною. Так, наприклад, з метою підвищення ефективності витрат на заробітну плату може підвищуватися інтенсивність використання праці лікарів чи інших працівників, збільшуватися їхнє навантаження.

Стосовно рекреаційно-туристичної сфери можуть використовуватися такі критерії досягнення цілей: кількості (кількість закладів рекреації та туризму та суб'єктів туристичної діяльності, кількість рекреантів/туристів тощо), якості (видатки на одного обслугованого/оздоровленого), рівності (охоплення різних категорій і верств населення) та відповідності (досягнення певних результатів: збільшення тривалості життя, скорочення смертності тощо).

Вирішальною частиною ефективною системи менеджменту рекреації та туризму виступає комплекс показників ефективності, результативності та рівності, які характеризують відношення результатів чи здобутків до витрат і тому виступають показниками ефективності вищого рівня (при умові коригування неринкових віддач). Показники ефективності тоді можуть бути порівняні в часі, а також між країнами для з'ясування на-

прямів, за якими рекреаційно-туристична сфера добре працює і за якими вимагає поліпшення.

Аналіз сучасного стану рекреаційно-туристичної діяльності на основі врахування системи показників соціальної результативності рекреації та туризму (табл. 1) дозволив визначити такі особливості їхнього сучасного розвитку:

- погіршення соціальних показників результативності функціонування сфери рекреації і туризму; зниження (особливо протягом останніх двох років) показників охоплення населення різними видами рекреаційно-туристичних послуг; зниження фактичного рівня забезпеченості населення регіонів об'єктами рекреаційно-туристичної інфраструктури порівняно з нормативним;

- посилення недоступності для значної частини населення цих послуг у результаті погіршення рівня життя і зменшення доходів; зниження частки рекреаційних послуг у структурі платних послуг унаслідок загального зубожіння населення та переміщення витрат на послуги, плата за які має обов'язковий характер; різке зменшення споживання рекреаційних послуг сільським населенням; скорочення витрат населення на рекреаційні послуги в загальних витратах і заощадженнях;

- зростання структурної незбалансованості ринку рекреаційних послуг у регіонах, утрата значної частини рекреаційно-туристичного потенціалу галузі (Крим і Донбас);

- хронічне незавантаження об'єктів рекреаційно-туристичної інфраструктури та значна зношеність основних фондів цих підприємств; продовження експлуатації та використання традиційних рекреаційних зон, незначне освоєння перспективних зон і нетрадиційних видів рекреаційно-туристичної діяльності; недостатність ресурсів для покращання якості послуг та інвестування.

Таблиця 1

## Показники соціальної результативності об'єктів рекреації та туризму України за 2001–2014 рр.

Показники	2001	2005	2011	2013	2014	2014/2013, %
<b>Кількість об'єктів, од.:</b>						
- спеціалізованих засобів розміщення	3304	3245	2377	2829	1928	68,2
на 10 тис. населення, од.	0,7	0,7	0,5	0,6	0,4	72,1
- готелів та аналогічних засобів розміщення	1258	1232	1252	3582	2644	73,8
на 10 тис. населення, од.	0,3	0,3	0,3	0,8	0,6	78,1
- суб'єктів туристичної діяльності	2652	2828	4793	5071	3885	76,6
на 10 тис. населення, од.	0,6	0,6	1,1	1,1	0,9	81,1
<b>Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб:</b>						
- спеціалізованих засобів розміщення	122886	119743	102 003	88626	51774	58,4
на 10 тис. населення, осіб	26	26	22	20	12	61,8
- готелів та аналогічних засобів розміщення	-	31312	51 415	37867	26644	70,4
на 10 тис. населення, осіб	-	7	11	8	6	74,5
- суб'єктів туристичної діяльності	-	10632	14411	13531	11513	85,1
на 10 тис. населення, осіб	-	2	3	3	3	90,0
<b>Доходи від наданих послуг (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів), тис. грн.:</b>						
- спеціалізованими засобами розміщення						
всього, тис. грн.	-	-	6869936,6	6316488,6	3174075,6	50,3
на 1 особу, грн.	-	-	150,5	139,0	73,9	53,2
- готелями та аналогічними засобами розміщення						
всього, тис. грн.	610010,8	1647159,8	4027621,4	5851483,9	3404439,0	58,2
на 1 особу, грн.	12,7	35,3	88,3	128,8	79,3	61,6
- суб'єктами туристичної діяльності						
всього, тис. грн.	249701,8	987950,6	4937716,0	5676272,0	5566644,5	98,1
на 1 особу, грн.	5,2	21,2	108,2	125,0	129,7	103,8

Джерело: [19–21]

Таким чином, на сучасному етапі рекреаційно-туристична сфера України знаходиться під впливом великої кількості негативних чинників, особливо це стосується нестабільної політичної та економічної ситуації в державі, недосконалого механізму управління з її боку. Це приводить до гальмування інвестиційного клімату, належного фінансування, налагодження міжнародних зв'язків та розвитку туристичної індустрії взагалі. Ретельне планування та ефективне управління може нейтралізувати негативні наслідки, які супроводжують позитивний ефект вигоди. Управління природними і людськими ресурсами з метою забезпечення максимального задоволення відвідувачів і водночас зведення негативного впливу до мінімуму є головним принципом.

Важливе значення рекреації та туризму полягає в тому, що вони є складовими одночасно економічної та соціальної сфер життя суспільства. При цьому рекреацію та туризм як соціальне явище можна розглядати й як соціальну практику, й як сферу відпочинку та дозвілля, й як форму споживання, й як культурний феномен. Окрім того, сфера рекреації та туризму напряму пов'язана з навколишнім середовищем. У цьому ракурсі дослідження рекреації та туризму як соціального явища може досліджуватися в різних галузях наукових знань, у зв'язку з чим соціальний вимір рекреації та туризму потребує поглибленого підходу, який реалізується через уточнення положень щодо соціальної результативності рекреації та туризму.

Соціальна результативність рекреації та туризму розкривається через широке коло соціальних ефектів впливу рекреації та туризму, які можна узагальнити і представити наступним чином:

1. *розвиток особистості людини.* Ця сфера здійснює пізнавальний, естетичний, творчостимулюючий, поведінковий, соціокультурний, виховний, соціокомунікативний вплив на особистісний розвиток людини;

2. *відновлення здоров'я населення.* Оздоровчо-рекреаційний ефект рекреації та туризму зазвичай визначається як відтворювальний, чи репродуктивний, він дозволяє відновлювати сили та внутрішні резерви людини, витрачені як у процесі трудової діяльності, так і при виконанні поточних побутових обов'язків. З точки зору туриста чи рекреанта як споживача саме ця функція є пріоритетним проявом рекреації та туризму. Причому оздоровчий ефект диференціюється на лікувальний, відомий із давніх часів, та профілактичний, характерний для більшості сучасних видів відпочинку та туризму;

3. *покращання соціальних аспектів економічного розвитку* (збільшення зайнятості, зростання доходів населення, зростання економіки і ВВП тощо) [22, с. 48]). Важливим аспектом виступає забезпечення сталого розвитку, що, з одного боку, сприяє реалізації всіх інших соціальних проявів туризму та рекреації та виступає їхньою передумовою. З іншого боку, сталий розвиток є наслідком реалізації соціальної функції рекреації та туризму. Особливо це стосується дотримання екологічності при проведенні рекреаційно-туристичної діяльності. Адже рекреаційна та туристична пропозиція у значній мірі базується на природно-кліматичних ресурсах і залежить від екологічної ситуації в країні. Остання має вплив на ті види рекреаційної та туристичної діяльності, які безпосередньо пов'язані з природним середовищем, так як для сучасних рекреантів та туристів якість

навколишнього середовища, екологічна безпека є найважливішими критеріями при прийнятті рішення про подорож.

Особливу роль відіграють рекреація та туризм у розвитку кризових територій, оскільки для них туристично-рекреаційна діяльність слугує альтернативною галуззю економіки, що сприяє сталому розвитку. На думку експертів Всесвітньої туристичної організації, якщо в регіонах з активною та добре диверсифікованою економікою туризм не має безумовного соціально-економічного ефекту, то саме у кризових регіонах він є фактором соціально-економічного розвитку, слугує ефективним способом забезпечення зайнятості та скорочення бідності. Протягом останніх років по цілому комплексу показників (економічне зростання, надходження іноземної валюти, інвестиції та кількість робочих місць) динаміка розвитку туризму була максимальною саме в кризових та слабо розвинених регіонах [23]. Це багато в чому обумовлено тим, що в кризових регіонах туризм нерідко є альтернативою іншим, більш виснажливим формам використання природних ресурсів – малоефективному сільському господарству, мисливству, лісозаготівлі тощо. Специфіка рекреаційних ресурсів кризових слаборозвинених регіонів є такою, що туризм, насамперед екотуризм, зокрема сільський зелений туризм, здатний у порівняно короткі строки забезпечити прискорення соціально-економічного розвитку.

Вплив рекреації та туризму на сталий соціально-економічний розвиток території може бути як прямим, так і опосередкованим. У масштабах держави рекреація та туризм можуть стати важелем для подолання нерівномірного економічного розвитку окремих територій, стимулюючи його підвищення в економічно слаборозвинених регіонах, несприятливих для промислового та аграрного виробництва. Розвиток рекреації та туризму в цих регіонах сприятиме зайнятості населення, зменшенню міграції його до великих міст та промислових центрів і навіть приведе до зворотного процесу – притоку населення з інших регіонів, що багато в чому обумовлено тими соціальними проявами, які забезпечують рекреація та туризм.

З огляду на значну важливість для суспільства сфери рекреації та туризму доцільно виділити, на нашу думку, такі аспекти її соціальної результативності: позитивні і негативні ефекти, внутрішні та зовнішні ефекти. Позитивні ефекти полягають у впливі на покращання різноманітних аспектів життєдіяльності населення та економіки в цілому. Вони загалом уже були означені вище, вони надзвичайно широкі та їхній перелік можна продовжувати. Що стосується негативних впливів, то, на жаль, сфера рекреації і туризму може здійснювати і негативний вплив на середовище.

Економічний розвиток у сфері рекреації не є безмірним. Він обмежується можливостями рекреаційних ресурсів та гранично допустимою пропускнуною спроможністю рекреаційної зони. Багато місць, що відвідуються рекреантами та туристами, мають крихкі екосистеми. Вони не можуть витримати серйозних порушень. Їхнє стихійне та нераціональне використання створює екологічні проблеми в районах інтенсивного рекреаційного освоєння як у розвинених країнах, так і в тих, що розвиваються. Норми пропускнуною спроможності для кожної території розраховуються окремо виходячи з конкретних особливостей рекреаційної зони. Як тільки зроблено вибір ділянки під рекреаційний центр, для того щоб рекреаційне вико-

ристання було стійким, необхідно розрахувати потенціал цієї території щодо прийому рекреантів.

Негативний вплив туризму, який відчувають на собі країни, що не мають достатніх технічних і фінансових можливостей для поповнення використаних туристами ресурсів та ліквідації заподіяних ними відходів, часто значно перевищує збиток, що завдається навколишньому середовищу місцевим населенням.

Негативний вплив туризму на природне середовище сьогодні стає об'єктом усе більш пильної уваги міжнародного співтовариства. Такий вплив різноманітний: деградація природних ландшафтів через надмірне споживання ресурсів; забудова земель; забруднення природних об'єктів; загроза дикій природі та місцям мешкання тварин та птахів; утрата біорізноманітності і, нарешті, порушення місцевих звичаїв і громад. Прикладів негативного впливу рекреаційно-туристичної діяльності на природне середовище багато. Виникає потреба у пошуку нових моделей екологічно безпечного розвитку, які відповідали б інтересам суспільства.

Соціальна результативність сфери рекреації та туризму може проявлятися на внутрішньому рівні, коли оцінюються внутрішні результати функціонування рекреації і туризму: охоплення населення різними видами послуг, динаміка надходжень від реалізації послуг тощо. Крім того, ця

сфера, безумовно, впливає і на зовнішнє середовище – на економіку регіону та країни в цілому. Такий зовнішній вплив знаходить прояв у впливі на підвищення продуктивності праці, на зайнятість, розвиток суміжних галузей, внесок у ВВП, ВВП, національний дохід тощо.

**Висновки.** Сфера рекреації та туризму є важливою частиною національної економіки, що здійснює широке коло економічних та соціальних ефектів. Соціальна результативність даної сфери полягає у впливі на розвиток особистості людини, покращання здоров'я, поліпшенні соціальних показників економічного розвитку. Водночас підвищення соціальної результативності рекреації та туризму визначається продуманістю й ефективністю державної політики, її орієнтацією на досягнення суспільно значимих цілей.

Перспективи подальших наукових досліджень у цій сфері полягають у наступному: розробка стратегій стійкого розвитку рекреації і туризму на різних рівнях; вироблення комплексної методики оцінки туристично-рекреаційного потенціалу території на національному, регіональному та локальному рівнях; удосконалення механізмів управління рекреаційними зонами; прогнозування розвитку регіональних і локальних рекреаційно-туристичних ринків на основі їхнього моніторингу.

#### Список літератури:

1. Грішнова О.А. Людський розвиток / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
2. Грішнова О.А. Туризм і рекреація як чинники людського розвитку / О.А. Грішнова // Матеріали доповідей II науково-практичної конференції «Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою» (Бердянськ, 15–16 вересня 2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/stati\\_ukr/grishnova.htm](http://tourlib.net/stati_ukr/grishnova.htm).
3. Величко В.В. Організація рекреаційних послуг / В.В. Величко. – Х.: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2013. – 202 с.
4. Герасимчук З.В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації: [монографія] / З.В. Герасимчук, М.В. Глядіна. – Луцьк: Надтир'я, 2006. – 164 с.
5. Гидбут А.В. Курортно-рекреационное хозяйство (региональный аспект) / А.В. Гидбут, А.Г. Мезенцев. – М.: Наука, 1991. – 94 с.
6. Гудзь П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій / П.В. Гудзь. – Донецьк: Юго-Восток, 2001. – 270 с.
7. Казачковская Г.В. Повышение эффективности управления курортно-рекреационным комплексом / Г.В. Казачковская // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – Т. 2. – С. 222–226.
8. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В.Ф. Кифяк. – Чернівці: Книги-XXI, 2003. – 300 с.
9. Кобанець Л.О. Концепція управління розвитком рекреаційної діяльності: [монографія] / Л.О. Кобанець; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2007. – 192 с.
10. Кравченко Н.О. Рекреаційне господарство Полісся: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.О. Кравченко. – Ніжин: МІЛАНІК, 2007. – 172 с.
11. Любіцева О.О. Ринки туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К.: Альтерпрес, 2002. – 436 с.
12. Стеченко Д.М. Наукові аспекти удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання сфери надання рекреаційно-туристичних послуг / Д.М. Стеченко, І.В. Безуглий // Регіональна економіка. – 2013. – № 4 (70). – С. 157–166.
13. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Т.І. Ткаченко. – К.: КНТЕУ, 2009. – 463 с.
14. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. – К., 2007. – 312 с.
15. Шмагіна В.В. Рекреация и туризм в системе современных приоритетов социально-экономического развития / В.В. Шмагіна, С.К. Харичков; Ин-т проблем рынка и экон.-эколог. исслед. НАН Украины. – Одесса, 2000. – 70 с.
16. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури: [монографія] / В.М. Новіков, Н.М. Дєєва, Г.А. Дмитренко [та ін.]. – Вінниця: ПП Балюк І.Б., 2012. – 512 с.
17. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку: [монографія] / В.М. Новіков, Н.М. Дєєва, І.С. Каленюк [та ін.]. – Вінниця: ПП Балюк І.Б., 2015. – 384 с.
18. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку / І.С. Каленюк. – К.: Кадри, 2001. – 326 с.
19. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 586 с.
20. Туристична діяльність в Україні у 2012 році: стат. бюл. / Від. за вип. І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
21. Туристична діяльність в Україні у 2014 році: стат. бюл. / Від. за вип. О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 76 с.
22. Даниленко Н.Н. Влияние социальных функций туризма на устойчивое развитие региона (на примере Прибайкалья) / Н.Н. Даниленко, Н.В. Рубцова // Известия ИГЭА. – 2010. – № 6 (86). – С. 47–53.
23. Гладкевич Г.И. Некофликтное рекреационное использование территории (зарубежный опыт для Бурятии) / Г.И. Гладкевич. – М., 2008. – 308 с.

Каленюк І. С.  
Котенко Т. М.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

## ПОДХОДИ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СФЕРЫ РЕКРЕАЦИИ И ТУРИЗМА

### Резюме

Рассмотрены подходы к определению социальной результативности рекреации и туризма. Выявлена сущность социальной результативности рекреации и туризма, определены особенности современного состояния развития рекреационно-туристической деятельности. Обобщены основные социальные эффекты влияния рекреации и туризма на личностное развитие, здоровье населения, развитие национальной экономики. Выделены позитивные и негативные эффекты, внутренние и внешние эффекты рекреации и туризма.

**Ключевые слова:** рекреация и туризм, социальная результативность, социальные эффекты, социально-экономическая эффективность, внутренние и внешние эффекты.

Kalenyuk I. S.  
Kotenko T. M.

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies,  
National Academy of Sciences of Ukraine

## APPROACHES TO THE DEFINITION OF SOCIAL EFFECTIVENESS IN THE RECREATIONAL SPHERE AND TOURISM

### Summary

Approaches to definition of social effectiveness of recreation and tourism are considered in the work, the essence of social effectiveness of recreation and tourism is elucidated, features of current state of development of recreation and tourism activities are identified, basic social effects of recreation and tourism on personal development, on public health, on development of the national economy are generalized, positive and negative effects, both internal and external effects of recreation and tourism are allocated.

**Keywords:** recreation and tourism, social effectiveness, social effects, social and economic efficiency, internal and external effects.

---

УДК 001.89(477)

Литовченко І. В.  
Єрмоленко О. О.

Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

## АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Означено ряд проблем, що гальмують розвиток наукової діяльності, та запропоновано низку заходів, що допоможуть виправити ситуацію. Окреслено перспективи розвитку наукової діяльності в Україні при застосуванні намічених заходів. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка дієвого механізму втілення розроблених заходів на різних рівнях управління, що забезпечить ефективність упроваджених заходів та прискорить розвиток багатьох галузей економіки країни.

**Ключові слова:** наукова діяльність, освіта, кадровий потенціал, інновації.

**Постановка проблеми.** Сьогодні наука в Україні опинилась у вкрай складному становищі. Відсутність достатнього фінансування на наукові дослідження призводить до призупинення багатьох робіт. Велика кількість розробок не втілюється у життя. Відродження економіки України та направлення її на інноваційний шлях розвитку, стимулювання розвитку науки і техніки, формування сприятливих умов взаємодії в інноваційній сфері набувають усе більшого значення. Отже, виявлення проблем, що гальмують розвиток науки, та пошук ефективних шляхів їх вирішення є сьогодні вкрай актуальним для розбудови економіки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Лише за підтримки інноваційного напрямку можливо покращити стан економіки та підвищити якість життя населення країни. Проблематикою створення,

упровадження та захисту інновацій займалася велика кількість учених: В.Г. Кремень, А.В. Гриньов, С.М. Ілляшенко, Р.А. Фатхутдінов, С.А. Володін, О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, О.Б. Бутнік-Сіверський, С.В. Ярошенко, В. Брижко, О.В. Ришкова, Д.М. Лойко, О.В. Придатко та багато інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість публікацій стосовно проблем створення, запровадження та захисту інновацій, існує ціла низка питань, які до сих пір не мають однозначного рішення. Наприклад, кадрове забезпечення науки, альтернативне фінансування бюджетних наукових досліджень тощо.

**Мета статті** полягає в аналізі сучасного стану наукової діяльності в Україні, виявленні проблем та означенні перспектив розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економіка України має певні проблеми з розробки, упровадження та особливо захисту інноваційних досягнень. У зв'язку з кризовими явищами неможливо повноцінно здійснити інноваційний стрибок, оскільки цьому є низка причин:

– нові технології виробляються за допомогою вже раніше освоєних. Це обмежує можливість створення і впровадження інновацій;

– запозичення дешевше і менш ризиковано, ніж створення принципово нового, тому в більшості фірм відсутній стимул для інновацій на відміну від імітацій;

– серйозною перешкодою є відтік талановитих учених за кордон. Впливають відмінності як у зарплаті, так і в можливостях досліджень;

– нерозвиненість інститутів підтримки нововведень і надто слабкий захист прав на інтелектуальну власність.

У виробничій сфері, де технології значно відстають від світових орієнтирів, відсутній попит на інновації, тому вони не проектуються і не втілюються у життя. Виходячи з цього на українському ринку праці недостатній попит на висококваліфіковані кадри, що призводить до їхнього переміщення в країни з розвиненим наукоємним виробництвом. А через відсутність креативних новаторів підприємства не проявляють інноваційної активності, тому технологія виробництва залишається відсталою. Виходить замкнуте коло, результатом якого є інноваційна відсталість країни в цілому. Слід зазначити, що особливість української економіки полягає в наявності великого обсягу людського та інтелектуального капіталу, що дало би змогу в деяких галузях застосовувати всі інновації, а не імітувати зарубіжні розробки.

У 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1 609 (16,1%) обстежених промислових підприємств. На інновації підприємства витратили 7,7 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5,1 млрд. грн. (66,5% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 1,7 млрд. грн. (22,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 47,2 млн. грн. (0,6%), інші витрати становили 0,8 млрд. грн. (10,1%). Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 6540,3 млн. грн. Обсяг коштів державного і місцевих бюджетів становив 349,8 млн. грн., вітчизняних та іноземних інвесторів – 146,9 млн. грн., кредитів – 561,1 млн. грн. [1].

Що стосується регіонів, то найбільша кількість інноваційно активних підприємств у 2014 р. здійснювала свою діяльність у Харківській, Київській (разом із м. Київ), Львівській, Запорізькій та Дніпропетровській областях. А у відсотковому відношенні до загальної кількості промислових підприємств в області найбільша питома вага інноваційно активних підприємств відмічена у Херсонській (24,2%), Харківській (22,4%), Запорізькій (22,9%) та Івано-Франківській (22,8%) областях.

У 2014 р. в Україні займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності 1 757 підприємств, з яких 2/3 – промислові підприємства. Найбільша частина підприємств, що були задіяні в упровадженні новітніх технологій, це підприємства переробної промисловості. Але це та галузь, де найбільш активно здійснюється саме використання таких технологій, а не їхнє створення.

А створенням новітніх технологій займалося лише 106 підприємств, більшість з яких також належать до промислової галузі. Територіально 28,3% зосереджено у м. Київ, 16,0% – у Харківській, по 7,5% – у Дніпропетровській та Івано-Франківській, 5,7% – у Донецькій областях. За видами економічної діяльності 40% становлять промислові підприємства, кожне третє займалося професійною, науковою та технічною діяльністю, кожне шосте – це установа освіти.

На 106 вищезначених підприємствах було створено 309 одиниць новітніх технологій. З них більше 90% – це нові для України технології. На створення передових технологій у цілому або на їхні елементи було видано 769 охоронних документів (на винахід, корисну модель, промисловий зразок). Наприклад, найбільшу кількість охоронних документів на винаходи отримали підприємства Івано-Франківської області (19,8% загальної кількості винаходів), м. Київ (17,3%), Харківської (16,0%) і Дніпропетровської (10,5%) областей, на корисні моделі – Івано-Франківської (25,8%), Харківської (18,4%), Полтавської (14,6%) області та м. Київ (11,0%) [1].

Одна із причин низької активності створення новітніх технологій – слабка охорона створених об'єктів. Необхідність охорони прав інтелектуальної власності зумовлена: забезпеченням інтересів творців шляхом надання їм обмежених у часі прав контролю над використанням власних творів; стимулюванням інтелектуальної діяльності, заохоченням творчої активності та впровадженням її результатів в інтересах соціально-економічного прогресу суспільства; активізацією інвестиційної та інноваційної діяльності, упровадженням досягнень НТП та нововведень у всі сфери суспільного життя; створенням цивілізованого ринкового середовища та захистом від недобросовісної конкуренції; захистом економічної безпеки держав за умов глобалізації світового господарського розвитку, створенням сприятливих умов для трансферу нових технологій; поширенням інформації, уникненням утрат унаслідок дублювання зусиль, спрямованих на пошук шляхів вирішення нагальних науково-технологічних і соціально-економічних проблем, а також захистом інтересів суспільства щодо вільного доступу до світової інтелектуальної скарбниці.

На жаль, на цей час дуже гостро стоять проблеми забезпечення надійного, ефективного захисту й охорони прав інтелектуальної власності, здійснення економіко-правової активізації розвитку сфери інформаційних технологій, у тому числі пошук та створення узгодженої цілісної системи охорони та захисту прав інтелектуальної власності, ефективних механізмів захисту від піратських посягань.

Найголовнішими напрямками розв'язання зазначених питань є такі.

1. Подальша зміна чинного вітчизняного законодавства в галузі інтелектуальної власності із застосуванням передового світового досвіду, його врівноваження з міжнародними стандартами та нормами.

2. Покращання національної системи захисту та охорони прав інтелектуальної власності із застосуванням міжнародно визнаних принципів і норм утілення ефективного механізму реалізації зазначених норм та перешкоджання несанкціонованому користуванню об'єктами інтелектуальної власності.

3. Створення певних передумов для існування гармонійного цивілізованого ринку об'єктів права інтелектуальної власності, запровадження ефек-

тивного механізму оцінки та продажу інтелектуальної власності й сучасних форм її повного використання (передачі під заставу, франчайзингу, лізингових і рейтингових договорів, опціонних угод), нормативного забезпечення оцінки вартості наявних нематеріальних активів.

4. Активізація створення та швидкого впровадження до господарського обороту новостворених об'єктів права інтелектуальної власності, активна комерціалізація захищених охоронними документами науково-технічних досягнень; пряма державна підтримка винахідництва, різних форм новаторства та плідної творчої інтелектуальної праці.

5. Безперервне інформаційне забезпечення діяльності в галузі інтелектуальної власності, активний розвиток патентно-інформаційної бази, комплектування та поповнення фондів національної патентної документації в областях, швидке та широке підключення до глобальної інформаційної Інтернет-мережі WIPOnet відповідно до довгострокової програми Всесвітньої організації інтелектуальної власності, створення національної системи перепідготовки та підготовки кваліфікованих фахівців у галузі інтелектуальної власності.

6. Стимулювання процесів створення недержавних організацій та установ із питань охорони прав інтелектуальної власності, допомога громадським ініціативам правовласників, які зацікавлені в захисті та охороні своїх прав, формування у населення високої правової культури, чемної поваги до прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Що стосується стану науки взагалі, то фундаментальні наукові дослідження з часом стають усе складнішими і дорожчими, тому дедалі важливішою стає кооперація, об'єднання фінансових та інтелектуальних ресурсів, що дає змогу реалізовувати масштабні проекти.

Відомо, що технологічний прорив можливий лише на міцному науковому фундаменті. Для цього необхідно відновити культ знань, підняти престиж науки, ширше залучати до неї здібну молодь (студентів та аспірантів, молодих учених), достойно підтримувати ті пріоритетні напрями і розробки, які поки що існують у вітчизняній науці.

Нагальною проблемою є визначення шляхів, темпів і способів розвитку науки, якого можна досягти лише тоді, коли існує соціальне замовлення на науковій розробці, там, де є зв'язки між наукою, виробництвом та освітою, а влада стимулює налагодження таких зв'язків [2].

Із метою інтеграції вітчизняної науки у світову фундаментальну науку має бути передбачено збільшення обсягів бюджетного фінансування для виконання наукових проектів у межах міжнародного науково-технічного співробітництва, звільнення від оподаткування операцій із виконання наукових досліджень і розробок, що здійснюються за рахунок коштів, одержаних у вигляді грантів від міжнародних наукових організацій. З іншого боку, науковий бюджет в Україні – це бюджет виживання; потрібні інші джерела (приватні, бізнесові, різні фонди) для надання грантової підтримки, а також прозорість фінансових потоків.

Ще одна проблема науки, яка також має неабияке значення – це її кадровий потенціал. Він дуже тісно пов'язаний із демографічною ситуацією в Україні в цілому. А вона характеризується такими тенденціями:

– наразі не відбувається значного посилення якісного складу наукової й освітньої галузей економіки. Як відзначають провідні фахівці, значний науковий потенціал вузівського персоналу,

на жаль, не здійснює вплив на ефективність та підвищення ступеню наукомісткості виробництва реального сектора економіки [3, с. 16];

– виникли певні проблеми з інвестуванням та фінансуванням освіти та науки, що мають негативні наслідки. Так, урізання фінансування призвело до погіршення стану матеріально-технічної бази багатьох навчальних закладів та їхньої хиткої соціальної інфраструктури, зменшення престижу наукової і педагогічної праці, значного відтоку талановитої молоді до більш прибуткових сфер та за межі нашої держави, відбувається старіння науково-педагогічних і викладацьких кадрів [4, с. 1];

– відсутність більш тісного взаємного зв'язку між діяльністю наукових та освітніх закладів, відсутність забезпеченості єднання між наукою та освітою. Виникла така ситуація, що більшість освітніх закладів готують науковців, котрі не здійснюють високу віддачу для освіти у вигляді нових знань [3, с. 16].

Отже, наша освіта має бути ефективнішою тільки при умові її інтеграції та взаємозв'язку з наукою, оскільки розвиток сучасного суспільства неможливо аналізувати, відриваючись від розвитку науки як могутньої сили прогресу. В.Г. Кремень зазначає, що сучасну освіту може врятувати лише синергетичний підхід, який при поєднанні освітніх та наукових методів та технологій дасть багатого кращий результат для розвитку суспільства, аніж коли вони використовувалися б окремо [5]. Але, як зазначають науковці [3, с. 16], на місцях часто відсутнє будь-яке бажання здійснювати впровадження освітніх технологій та методик із рівня сучасної науки. Певною причиною цього стану є те, що лише теоретично і лише в тісних наукових колах України признається факт необхідності єднання процесів отримання необхідних знань, упровадження новацій та технологічного прогресу.

Науковці в галузі підготовки кадрів для закладів освіти рекомендують скорегувати стратегії навчальних закладів, які мають заклади підґрунтя для «вирощування» власних науково-педагогічних працівників, що передбачає наступність у професійно-педагогічній підготовці від студентської лави до післядипломного навчання [5]. Науковець О.М. Джемжула у світлі зазначеного пропонує залучати студентів до практичної викладацької діяльності (наприклад, читання мінілекцій), мета якої – формування професіоналізму, індивідуального стилю викладання [6].

Тож, незважаючи на протилежність існуючих тенденцій та різноманітність їхніх проявів в якісному кадровому забезпеченні сучасної науки та вищої освіти, є усі передумови вважати, що їхні причини знаходяться у площині мотивації. Сьогодні інструмент самомотивації має занадто слабкий вплив на кадрову складову науки. Згідно з концепцією В. Балдамуса, працівники оцінюють свою працю, прикладені трудові зусилля й доходи робітників у суміжних і аналогічних галузях за такими показниками, як рівень рентабельності праці та уявлення про прийнятий рівень життя [7]. А згідно з менталітетом, працівники хочуть прикладати мінімальні зусилля до отримання максимального прибутку, не замислюючись при цьому про якість зусиль чи покращання своїх освітніх навичок.

Таким чином, ситуація щодо науки в Україні є вкрай негативною та вимагає застосування негайних заходів щодо її стабілізації та покращання. Тож необхідно здійснити розробку та впроваджен-



ня комплексних заходів, що допоможуть виправити ситуацію. До них пропонується включити такі: організувати більш широке впровадження в наукову та освітню діяльність певних сучасних інноваційних технологій; зосередити основну увагу на підготовці та підтримці кадрів, які здатні до реалізації та опанування сучасних якісних інноваційних технологій; перевірка механізмів контролю високої якості та ефективності проведення наукової та освітньої діяльності; значне посилення взаємозв'язку та взаємодії зі сферою науки й освіти як взаємопов'язаними видами діяльності; звернути увагу та сприяти вжиттю заходів відносно посилення рівня престижності та соціальної захищеності наукових та освітніх спеціальностей, привабливості професії науковця та вчителя; задіяти певні механізми мотивації продуктивнішої праці представників наукової та освітньої галузей із зосередженням уваги на впровадженні отриманих результатів у суміжних сферах; формування та підготовка високоефективного кадрового резерву науки та освіти, та забезпечення соціально-економічного супроводу введених до його складу осіб, а тим більш з урахуванням тих результатів, отримання яких зазначені особи мають забезпечити.

Щодо вирішення проблем розвитку науки на рівні університетів, то необхідно діяти у декількох напрямках:

– по-перше, зобов'язати професорсько-викладацький склад університету разом із викладацькою здійснювати й науково-дослідну діяльність. Зокрема, проблематика досліджень має носити прикладний характер та стосуватися реального сектору економіки регіону в питаннях виведення його з кризового стану та подальшого розвитку;

– по-друге, упроваджувати результати науково-дослідної діяльності у виробництво та у освітню діяльність студентів та аспірантів, докторантів;

– по-третє, активізувати роботу із залучення до наукової роботи студентів із перших курсів та поступово, обираючи найталановитіших, залучати їх до написання грантових заявок та участі у фундаментальних розробках; на випускних курсах та в аспірантурі поглиблено вивчати методологію наукового дослідження з подальшим застосуванням вивченого матеріалу у наукових роботах;

– по-четверте, готувати майбутніх науковців починаючи зі шкільних років за рахунок утво-

рення масштабного наукового комплексу НАН України – університет – школа (ліцей, гімназія). Такий підхід дасть змогу забезпечити відтворення наукового потенціалу швидкими темпами, прискорить перетворення школярів у науковців, адаптує їх до нових методик навчання та дослідження та дасть нові нестандартні шляхи до вирішення сучасних проблем;

– по-п'яте, підрозділи університетів мають здійснювати активну грантову діяльність, що дасть змогу отримувати додаткове фінансування окрім державного фінансування та фінансування за рахунок спецфондів;

– по-шосте, забезпечити умови зі створення на базі ВНЗ наукових центрів із генерації методичних підходів до дослідження сучасних проблем та проводити заходи з обміну досвідом у галузі зближення науки й освіти.

**Висновки.** Таким чином, урахувавши всі проблеми та недоліки, котрі є в освіті та науці України, їхнє вирішення має прийняти комплексний характер, адже вирішити проблеми розвитку науки в Україні локально неможливо. Для цього слід задіяти комплексні заходи, які будуть спрямовані на різні напрямки: на загальнонаціональний рівень – законодавча та програмна підтримка наукової діяльності, на регіональний рівень, а саме «вузівський», коли комплексні заходи підтримки науки торкнуться кожної наукової чи освітньої установи. Тільки таке зближення освіти та науки може дати свої позитивні результати у вигляді підвищення якісного рівня професорсько-викладацького складу, активізація наукових розробок та втілення їх у виробництво з отриманням охоронних документів, підвищення якісного рівня підготовки фахівців та заохочення їх до наукової діяльності, залучення коштів підприємств до розробки нагальних питань їхнього розвитку та модернізації – така діяльність сприятиме стрімкішому розвитку навіть певних галузей економіки та ін. Указані перспективи розвитку науки в Україні призведуть до пробудження більшості провідних галузей економіки, що тісно пов'язані з інноваціями. Отже, розвиток наукової діяльності в Україні є першочерговим завданням, адже саме цим важелем можна зрушити розвиток усєї економічної системи країни у позитивному напрямку.

#### Список літератури:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Кухар В.П. Надбання, проблеми та перспективи грантової підтримки науки: за матеріалами доповіді на спільному засіданні Президії НАН України, Колегії Держагентства з питань науки, інновацій та інформатизації України та Ради ДФФД 30 травня 2012 р. / В.П. Кухар, Б.Р. Кияк, В.І. Онопрієнко // Вісник Національної академії наук України. – 2012. – № 8. – С. 6–12.
3. Федулова Л. Кадрове забезпечення сфери науки і технологій – стратегічне завдання економічної політики України в посткризовий період / Л. Федулова // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 16–20.
4. Пшенична Л.В. Державне сприяння адаптації системи вищої освіти в Україні до вимог Болонського процесу: автореф. дис. ... канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Л.В. Пшенична. – Х., 2009. – 20 с.
5. Кремень В.Г. Синергетична модель розвитку освіти / В.Г. Кремень // Проблеми освіти: зб. наук. праць. – Вінниця-Київ, 2015. – Вип. 82. – С. 7–15.
6. Джеджула О.М. Технологія формування готовності до інноваційної педагогічної діяльності майбутніх викладачів технічних дисциплін / О. М. Джеджула // Проблеми освіти: зб. наук. праць. – Вінниця-Київ, 2015. – Вип. 82. – С. 71–74.
7. The Sociology of Wilhelm Baldamus: Paradox and Inference / Dr Charles Turner, Dr Mark Erickson. – Ashgate Publishing Limited, 2012.

**Литовченко І. В.**  
**Ермоленко О. А.**

Харьковский национальный экономический университет  
имени Семена Кузнеця

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

### Резюме

Обозначен ряд проблем, тормозящих развитие научной деятельности, и предложен ряд мероприятий, которые помогут исправить ситуацию. Очерчены перспективы развития научной деятельности в Украине при применении намеченных мероприятий. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка действенного механизма внедрения разработанных мероприятий на различных уровнях управления, что обеспечит эффективность внедренных мероприятий и ускорит развитие многих отраслей экономики страны.

**Ключевые слова:** научная деятельность, образование, кадровый потенциал, инновации.

**Yermolenko O. O.**  
**Lytovchenko I. V.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## ANALYSIS IN MODERN STAGE AND PERSPECTIVES OF SCIENTIFIC ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

### Summary

The purpose of this research is to analyze the current condition of scientific activity in Ukraine, identification problems and definition of possibilities of its development in the future. The study had identified a number of problems that impede the development of research activities and a range of measures to help improve the situation were proposed, that will help to correct the situation. Prospects for further research in this area are to develop an effective mechanism for the implementation of measures designed at different levels of management that will ensure the effectiveness of implemented measures and speed up the development of many sectors of the economy.

**Keywords:** scientific activity, education, human resources, innovation.

---

УДК 331.522

**Помінчук С. Г.**

Інститут підготовки кадрів  
Державної служби зайнятості України

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ УЧНІВ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Досліджено теоретичні засади професійної орієнтації учнівської молоді. Проаналізовано механізми здійснення професійної орієнтації на сучасному етапі в напрямку забезпечення перспективного ринку праці кваліфікованими кадрами. Досліджено структурну складову професійної орієнтації, зокрема її види. Виявлено причини виникнення дисбалансу попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці. Здійснено аналіз принципів керування учнівської молоді в процесі вибору професійної діяльності. Обґрунтовано необхідність оновлення інструментарію професійної орієнтації учнівської молоді з урахуванням вимог сучасного ринку праці.

**Ключові слова:** професійна орієнтація, теорії, методи, структурна складова професійної орієнтації, учнівська молодь, підготовка кваліфікованих кадрів, ринок праці.

**Постановка проблеми.** Питання про необхідність розбудови національної системи професійної орієнтації населення в Україні стає актуальним із перших років проголошення незалежності. До цього спонукали обставини, що склалися у сфері зайнятості на початку 90-х років. Перехід до ринкових відносин, зміна галузевої структури господарського комплексу, ліквідація збиткових виробництв та підприємств призвели до появи надлишкової робочої сили та формування національного ринку праці. Основними принципами політики на ринку праці в усьому світі є її орієнтація на досягнення стратегічної мети розвитку трудової сфери. Відповідно до Конвенції № 122

МОП, ця мета полягає у забезпеченні повної, продуктивної і вільно обраної зайнятості. Ураховуючи позитивний досвід країн світової спільноти щодо використання професійної орієнтації як ефективного засобу протистояння безробіттю та рекомендації Міжнародної організації праці, Міністерство праці України приймає рішення про створення державної системи професійної орієнтації як складової загального механізму впровадження активної політики зайнятості [1, с. 14].

Проведенню профорієнтаційної роботи і раціонального розподілу трудових ресурсів, теоретичному обґрунтуванню засобів здійснення професійної орієнтації присвячено великий пласт

наукової літератури. Фундаментальною основою для здійснення ефективної професійної орієнтації, яка сприятиме забезпеченню ринку праці кваліфікованими кадрами, повинне стати прогнозування потреб ринку праці. Науковці доводять, що необхідність застосування державного планування в нашій країні обумовлена неспроможністю ринкового механізму впливати на структурні зміни економіки через планування та прогнозування, що сприяє динамічному розвитку ринкової економіки [2, с. 13].

У ситуації відсутності прогнозованих даних про потреби економіки професійна орієнтація набуває вирішального значення для підготовки трудових ресурсів, причому слід взяти до уваги те, що частина молоді, яка обирає професійний шлях, не знає чітко, чим у майбутньому планує займатись. Дослідження мотивів, що спонукають до праці, показують, що в сучасному світі основною мотивацією до праці є мотивація досягнення. Із цього приводу Ю. Маршавін зазначає, що учнівська молодь, підлітки мають стати об'єктом мотиваційних і профорієнтаційних заходів, які допоможуть їй у свідомому виборі такого виду життєдіяльності, який буде, з одного боку, потрібний суспільству, з іншого – забезпечить найповнішу реалізацію творчого потенціалу особистості, відповідатиме її нахилам і здібностям, забезпечить перспективи на ринку праці [3, с. 392].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми профорієнтації в сучасних умовах концентруються за такими певними напрямками: методологія профорієнтації (Є. Климов), розробка системного підходу (В. Сахаров), умови здійснення системи профорієнтації як дидактичної структури забезпечення самооцінного інструментарію школярів (Б. Федоришина), теорія мотивації професійного вибору (Є. Павлютенков), культурологічні аспекти в процесі підготовки учнів до свідомого вибору професії (Г. Шевченко) та ін.

Значення професійної орієнтації для науково-методичного забезпечення діагностики відтворення трудових ресурсів на фазі їхнього формування досліджено в наукових працях Е. Бойченко. С. Дмитрук вивчав вплив кризових явищ на процеси формування та збереження людського капіталу; вплив демографічної ситуація як індикатора функціонування професійного ринку праці досліджено О. Добренко; М. Лукашевич досліджував психологію праці і в цьому ж контексті – професійну орієнтацію; аналіз професійних планів випускників шкіл був здійснений С.А. Щудло. У педагогічному форматі професійну орієнтацію досліджували І.Д. Бех, М.І. Бех, Н.А. Побірченко, О.П. Сергєєвкова, Н.А. Сургунд, Б.О. Федоришин та ін. А.В. Мацегора та Л.М. Степченко розглядали профорієнтацію як напрям діяльності соціального педагога. Роль служби зайнятості в професійній орієнтації учнівської молоді досліджували Л. Авдєєв, Ю. Маршавін, Н. Ортікова та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз практики показує, що зміст, форми, методи й засоби профорієнтаційної роботи з учнівською молоддю не забезпечують досягнення її основної мети сьогодення – формування конкурентоспроможної особистості, яка готова до свідомого соціально-професійного самовизначення. У даній статті автором досліджено професійну орієнтацію з економічної позиції, а саме як засіб прогнозування та формування трудових ресурсів для забезпечення кадрами перспективного ринку праці.

**Мета статті** полягає в аналізі існуючих наукових підходів до організації профорієнтаційної роботи у загальноосвітньому навчальному закладі та обґрунтуванні використання системи профорієнтації як напряму підготовки учнівської молоді до свідомого вибору професійної діяльності, що в подальшому забезпечить ринок праці кваліфікованими кадрами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вагомий внесок у дослідження та розбудову професійної орієнтації здійснено видатним вченим Б.О. Федоришиним, який зазначав, що «професійна орієнтація – це науково-практична система підготовки особистості до вільного та свідомого вибору професії. Головним об'єктом цієї системи є особистість школяра в різні вікові періоди її розвитку – від молодшого до старшого віку» [4; 5]. Наукові праці Б.О. Федоришина стали підґрунтям для формування вченими витоки, які успішно реалізуються в сучасній практиці професійної орієнтації шкільною спільнотою і визнані науковцями-дослідниками [6].

У 2007 р. для здійснення професійної орієнтації учнівської молоді в загальноосвітніх навчальних закладах Міністерством освіти України рекомендовано Програму «Побудова кар'єри» для загальноосвітніх навчальних закладів (10–11 класи) [7], яка направлена на розв'язання означеної проблеми обґрунтованого вибору професії. Концепція профільного навчання у старшій школі, яка була прийнята в 2013 р., реалізує принцип особистісно орієнтованого навчання та дає змогу створити найоптимальніші умови професійного самовизначення учнів та подальшої їхньої самореалізації [8].

Аналіз сучасних досліджень проблем профорієнтаційної роботи у загальноосвітньому навчальному закладі дає підстави визначити різноманітні підходи до структурного складу профорієнтації (табл. 1) [9]:

Таблиця 1

**Окремі види структурної складової професійної орієнтації у загальноосвітньому навчальному закладі**

1	Д. Тхоржевський	триетапна структура	професійна освіта (професійна інформація), професійна консультація та працевлаштування;
2	Б. Федоришин	чотирикOMPONENTна	організаційно-функціональна, логіко-змістова, особистісна й управлінська підсистеми
3	В. Васильков	семикомпонентна	професійна освіта, професійне виховання, професійна активізація, професійна психодіагностика, професійна консультація, професійний відбір, професійна адаптація

У контексті авторського дослідження основою ефективного й якісного забезпечення підприємств відповідними кадрами є профорієнтаційна робота серед учнів загальноосвітніх шкіл, які в сучасних умовах відтворення робочої сили є одним із основних джерел поповнення трудових ресурсів, тому професійну орієнтацію слід позиціонувати з точки зору й економічної науки.

Науковці констатують факт глибокого дисбалансу між попитом та пропозицією на сучасному ринку праці. Безсумнівним фактом сьогодення є те, що випускники загальноосвітніх шкіл най-

менш підготовлені до вимог сучасного світу в умовах глобалізаційних процесів, неузгоджена з вимогами ринку праці діяльність системи освіти ще більше загострює проблему молодіжного безробіття, зокрема випускників навчальних закладів. Так, в Україні за 20 років запроваджено приблизно 1 400 нових професій, із них майже 30% – з ініціативи навчальних закладів, лише 32 спеціальності ініціювали працевластці [10, с. 5].

С. Дмитрук, здійснюючи оцінку впливу кризових явищ на формування та відтворення людського капіталу, констатує, що Україна – єдина серед європейських країн, яка застрягла в міжкризовому просторі. Після глобальної кризи 2008–2009 рр. більшості країн удалося відновити позитивну економічну динаміку, Україна ж знову потерпає від кризових проявів [11, с. 48].

У кризовому просторі відбувається формування підростаючого покоління, яке поступово та послідовно змінює людські трудові ресурси. Так, О. Добренко, досліджуючи демографічну ситуацію як індикатор функціонування професійного ринку праці, зазначає, що демографічна ситуація є одним із важливих факторів впливу на розвиток професійного ринку праці та складає основу формування конкурентного професійного ринку праці [12, с. 42].

Як видно з табл. 2, із початку глобальної кризи 2008–2009 рр. по 2014 р. включно 3 млн. 188 тис. учнів загальноосвітніх навчальних закладів вступили до ПТНЗ та ВНЗ. Спеціальних індикаторів чи показників виміру ефективності надання послуг із професійної орієнтації учнівській молоді немає. Деякі науковці мають гіпотезу щодо методів дослідження ефективності профорієнтації шляхом дослідження забезпечення регіональних ринків праці кваліфікованими кадрами.

У той же час дослідники зазначають, що вибір подальшої освітньої траєкторії учнями шкіл не є усвідомленим, із прогнозованими перспективами, а виявляється досить випадковим, визначається результатами ЗНО, модою чи престижем професії, легкістю здобуття чи іншими чинниками. У такому випадку навчальний заклад стає лише місцем перебування студента, виконуючи, на думку Р. Мертона, латентну функцію *babysitting*. Професійна невизначеність та невмотивованість до засвоєння фаху найчастіше ведуть до безробіття після завершення навчального закладу, оскільки навчання не підпорядковане професійним очікуванням [14, с. 59].

Аналізуючи обрані учнівською молоддю професійні напрямки, Е. Бойченко звертає увагу на те, що сучасні процеси формування, розподілу, перерозподілу та використання трудових ресурсів характеризуються наявністю диспропорцій у співвідношеннях попиту та пропозиції робочої

сили, зміною в їхній професійно-кваліфікаційній структурі. Це відбувається за рахунок збільшення чисельності осіб із вищою освітою та суттєвого скорочення випускників професійно-технічних закладів. Як результат, при високому рівні безробіття в Україні спостерігається дефіцит кадрів, переважно робочих спеціальностей [15, с. 19].

Учені виділяють групу принципів, якими керуються (або повинні керуватися) учні, вибираючи собі професію та місце в соціальній структурі суспільства:

- принцип свідомості у виборі професії;
- принцип відповідності обраної професії інтересам, схильностям, здібностям особистості й одночасно потребам суспільства в кадрах певної професії виражає зв'язок особистісного та суспільного аспектів вибору професії;
- принцип активності у виборі професії;
- принцип розвитку (по мірі зростання досвіду та професійної майстерності можливість активно брати участь у громадській роботі тощо) [16, с. 102].

Л.Г. Авдеев, досліджуючи роль служби зайнятості в професійній орієнтації учнівської молоді, зазначає, що саме в роботі з даною категорією населення закладаються підвалини не тільки професійного та соціального становлення людини, але й її конкурентоспроможності на ринку праці [17, с. 25].

У системі державної служби зайнятості, відповідно до завдань самої служби, при здійсненні профорієнтаційної роботи з молоддю акцент робиться на професіях, актуальних на сучасному ринку праці. Це не означає звуження можливостей для молодшої людини, а стимулює її усвідомлення реалій та сприяє побудові реального трудового шляху [18, с. 95].

**Висновки.** Ґрунтовний аналіз наукової літератури щодо основних тенденцій здійснення професійної орієнтації учнівської молоді та значення професійної орієнтації для забезпечення ринку праці кваліфікованими кадрами дає змогу зробити наступні висновки:

- профорієнтація – це науково обґрунтована система підготовки молоді до вільного і самостійного вибору професії, покликана враховувати як індивідуальні особливості кожної особистості, так і необхідність повноцінного розподілу трудових ресурсів в інтересах суспільства;
- констатований науковцями факт глибокого дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили на ринку праці підтверджує припущення, що сучасна профорієнтаційна робота з учнівською молоддю не забезпечує досягнення її основної мети – формування особистості, яка готова до свідомого професійного самовизначення;
- завдання профорієнтації може бути реалізоване повною мірою при наявності чіткого, системного інструментарію її здійснення;

Таблиця 2

Окремі показники стану демографічної ситуації в Україні за 2008–2014 рр. [13]

Роки	Чисельність постійного населення, млн. осіб	Кількість випускників ЗНЗ (тис. осіб)		Усього (тис. осіб)	Прийнято учнів та студентів до ПТНЗ та ВНЗ (тис. осіб)			Усього прийнято учнів до ПТНЗ та ВНЗ (тис. осіб)
		9 класів	11 класів		у ПТНЗ	у ВНЗ I–II рівнів акредитації	у ВНЗ III–IV рівнів акредитації	
2008	46192,3	561	467	1028	288,1	114,4	425,2	539,6
2009	45963,4	546	427	973	249,9	93,4	370,5	463,9
2010	45782,6	317	391	708	282,9	129,1	392,0	521,1
2011	45598,2	566	364	930	241,7	105,1	314,5	419,6
2012	45453,3	480	215	695	241,8	99,8	341,3	441,1
2013	45372,7	441	329	770	225,2	93,9	348,0	441,9
2014 <sup>1</sup>	45245,9	411	304	715	178,0	69,5	291,6	361,1

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

• головним критерієм ефективності профорієнтаційної роботи є міра збалансованості між кількістю учнів загальноосвітніх шкіл, які вступають до ПТНЗ та ВНЗ за тими професіями та спеціальностями, які відповідають актуальним потребам ринку праці.

Найбільш важливе питання здійснення професійної орієнтації учнівської молоді – це визначення критеріїв її ефективності. Гіпотеза про те, що такі критерії можливо розробити і використовувати для оновлення та модернізації методології

здійснення професійної орієнтації учнівської молоді, лежить в основі подальших розвідок у цьому напрямку.

Наступні дослідження автора будуть присвячені здійсненню професійної орієнтації учнівської молоді в окремих регіонах, що дозволить виявити причини дисбалансу регіональних ринків праці, відповідність ринку освітніх послуг потребам окремого регіону, розробці та апробації оновленого інструментарію здійснення професійної орієнтації учнівської молоді.

#### Список літератури:

1. Авдеев Л.Г. Стан та перспективи розвитку професійної орієнтації в Україні: [наук.-метод. посіб. для працівників служби зайнятості] / Л.Г. Авдеев. – К.: ІПК ДСЗУ, 2012. – 64 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ipk-dszu.kiev.ua/.../avdeev\_l\_g-stan\_ta\_perspe...
2. Положенко Д.В. Державне регулювання і ринок в умовах модернізації економіки України / Д.В. Положенко // Ринок праці та зайнятості населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2013. – № 4. – С. 12–15.
3. Маршавін Ю.М. Ринок праці України і державна служба зайнятості в умовах динамічних змін: матеріали досліджень // Ю.М. Маршавін. – К.: Альтерпрес, 2011. – 484 с.
4. Федоришин Б.А. Система профинформационной работы со старшеклассниками / Б.А. Федоришин. – К.: Рад. школа, 1988. – 176 с.
5. Федоришин Б.О. Психолого-педагогічні основи професійної орієнтації: дис. ... д-ра пед. наук: спец. 13.00.4 / Б.О. Федоришин. – К., 1996. – 383 с.
6. Витоки неперервної професійної орієнтації в працях вітчизняного дослідника Бориса Федоришина / Н.А. Побірченко, О.П. Сергєєнкова, Н.А. Сургунд // Ринок праці та зайнятості населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2014. – № 4. – С. 45–48.
7. Програма «Побудова кар'єри» для загальноосвітніх навчальних закладів (10–11 класи) / Уклад.: І.Д. Бех (наук. конс.) та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docs.google.com/document/d/.../edit>.
8. Концепція профільного навчання у старшій школі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://osvita.ua/legislation/Ser\\_osv/37784/](https://osvita.ua/legislation/Ser_osv/37784/).
9. Мацегора А.В., Степченко Л.М. Профорієнтація як напрям діяльності соціального педагога загальноосвітнього навчального закладу / А.В. Мацегора, Л.М. Степченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis.nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.nbuv.cgiirbis/64.exe/c21com>.
10. Ковалів І. Фабрика дипломів клонує безробітних / І. Ковалів // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 233. – С. 5.
11. Дмитрук С. Оцінка впливу кризових явищ на процеси формування і збереження людського капіталу / С. Дмитрук // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 2. – С. 47–51.
12. Добренко О. Демографічна ситуація як індикатор функціонування професійного ринку праці / О. Добренко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 8. – С. 42–50.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2015/dop/04/dop\\_pr\\_2014.z.p](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/dop/04/dop_pr_2014.z.p).
14. Щудло С.А. Порівняльний аналіз професійних планів випускників шкіл на території пограниччя України та Польщі / С.А. Щудло // Ринок праці та зайнятості населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2015. – № 2. – С. 58–62.
15. Бойченко Е. Науково-методичне забезпечення діагностики відтворення трудових ресурсів на фазі їхнього формування (на прикладі Донецької області) / Е. Бойченко // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 6. – С. 19–26.
16. Пряжніков Н.С. Методи активізації професійного та особистісного самовизначення / Н.С. Пряжніков. – М.: МОДЕК, 2002. – 392 с.
17. Авдеев Л.Г. Роль служби зайнятості в професійній орієнтації учнівської молоді / Л.Г. Авдеев // Ринок праці та зайнятості населення. Бюлетень ІПК ДСЗУ. – 2006. – № 1. – С. 25–29.
18. Професійна орієнтація незайнятого населення та молоді в системі державної служби зайнятості. – К., 2008. – 152 с.

#### Поминчук С. Г.

Институт подготовки кадров

Государственной службы занятости Украины

### ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ УЧАЩИХСЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

#### Резюме

Исследованы теоретические основы профессиональной ориентации учащейся молодежи. Проанализированы механизмы осуществления профессиональной ориентации на современном этапе в направлении обеспечения перспективного рынка труда квалифицированными кадрами. Исследованы структурные составляющие профессиональной ориентации, в частности ее виды. Выявлены причины возникновения дисбаланса спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. Осуществлен анализ принципов руководства учащейся молодежи в процессе выбора профессиональной деятельности. Обоснована необходимость обновления инструментария профессиональной ориентации учащейся молодежи с учетом требований современного рынка труда.

**Ключевые слова:** профессиональная ориентация, теории, методы, структурная составляющая профессиональной ориентации, учащаяся молодежь, подготовка квалифицированных кадров, рынок труда.

**Pominchuk S. H.**

Institute of Staff Training  
of the State Employment Service of Ukraine

**RESEARCH OF MODERN TENDENCIES IN PERFORMANCE  
OF STUDENT'S PROFESSIONAL ORIENTATION OF SECONDARY SCHOOLS**

**Summary**

The work investigates the layer of scientific literature, devoted professional orientation students. It analyzed the theory, ideas, mechanism of career guidance at this stage to move towards prospective labour market with qualified personnel. It investigated the structural component of professional orientation, in particular, its kinds. The work revealed the causes of imbalances in demand and supply of labour in the labour market. It analyzed the principles which must be guided by young people in choice of professional activity. It justified the need to update the toolkit implementation of vocational guidance students meet the requirements of the modern labour market.

**Keywords:** professional orientation, theory, methods, the structural component of professional orientation, students, training of qualified personnel, labour market.

## РОЗДІЛ 6

### ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.77:330.567.22

Букріна К. А.

Державний вищий навчальний заклад  
«Приазовський державний технічний університет»

#### АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Сьогодні в Україні фінансовий сектор дуже слабо розвинений. Для того щоб покращити фінансовий стан нашої держави, потрібно значно підвищити довіру населення до банківської структури і насамперед до споживчого кредитування, адже воно є невід'ємною ланкою банківської системи. Тому поліпшення справ у даній сфері буде сприяти оздоровленню всієї банківської системи. У статті було проведено дослідження проблем споживчого кредитування в Україні та вироблено пропозиції для вирішення даних проблем та удосконалення ефективності процесу споживчого кредитування.

**Ключові слова:** аналіз, банківська система, безробіття, колекторські агенції, комерційні банки, споживче кредитування.

**Постановка проблеми.** У сучасному світі у зв'язку з різноманітними ситуаціями велика кількість мешканців нашої країни користуються послугами банків. Споживче кредитування набуває все більшої актуальності. Активна робота комерційних банків у галузі обслуговування приватних осіб є необхідною умовою зміцнення ресурсної бази, поширення ринків та їхньої успішної боротьби з небанківськими фінансово-кредитними організаціями. При цьому мова повинна йти не тільки про модернізацію техніки кредитування та поширення видів кредитних послуг, але й про вироблення комплексу нових принципів відносин банків із фізичними особами. На сьогодні близько 50% дорослих мешканців України беруть кредити в банках. Найбільш актуально це питання стоїть перед молодим поколінням. Свідченням цього є не тільки початок кредитування молодих сімей, а й відкриття свого бізнесу особами від 23 до 30 років. Саме з цих даних впливає актуальність нашого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у теорію дослідження банківських систем, банківських операцій та основ споживчого кредитування зробили праці відомих українських учених М. Алексеєнка, А. Демківського, А. Ковальчука, В. Лагутіна, А. Мороза, М. Савлука та науковців інших країн: А. Ковальнової, О. Лаврушина, В. Леонтьєва, Н. Радковської, В. Саутенкова та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Ураховуючи існуючі труднощі з наданням споживчих кредитів, важливість розв'язання проблем у цьому напрямку важко пе-

рецінити, адже ринок споживчого кредитування в Україні розвивається швидкими темпами, хоча він ще далеко не повною мірою виконує свої економічні та соціальні функції, але від його ефективного розвитку залежить можливість для України досягти якнайкращого економічного результату.

**Мета статті** полягає у дослідженні проблем споживчого кредитування в Україні, розробці пропозицій для вирішення цих проблем та удосконалення ефективності процесу споживчого кредитування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Активному розвитку банківського кредитування населення і, відповідно, повноцінній реалізації установами функцій фінансових посередників у масштабах країни перешкоджає низка об'єктивних факторів, локалізація яких і буде формувати перспективи розвитку галузі. Опрацювання літературних джерел дозволяє виділити наступні проблеми, які перешкоджають підвищенню попиту на споживчі кредити, що були детально опрацьовані науковцями та виявлені на практиці на даному етапі розвитку економіки України: безробіття; нестійкий курс національної валюти; доходи на рівні прожиткового мінімуму; нестабільність економіки; колекторські агенції; недостатній рівень знань в економічній сфері.

Проведене дослідження ринку споживчого кредитування в Україні показало, що кредити НБУ та комерційних банків, надано на міжбанківському кредитному ринку, виступають своєрідною «надбудовою» до цілого кредитного ринку держави. Саме ці види кредитів задають певний «тон» –

Таблиця 1

**Структура кредитів банків України в розрізі фізичних та юридичних осіб  
у 2009–2014 рр., на початок року**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Темп приросту 2014/2009
Кредити НБУ, усього	72633	91332	78650	78222	82521	82809	1,14
У тому числі:							
іншим кредитним корпораціям	61132	87499	74923	74625	79004	80176	1,31
центральним органам державного управління	11145	3439	3306	3174	3042	2268	0,20
міжбанківські кредити комерційних банків, млн. грн.	1141860	596378,7	616247	1013699	1128630	910738,9	0,78
усього міжбанківських кредитів, млн. грн.	1214493	687710,7	694897	091921	1211151	993547,9	0,82

формують макроекономічну кредитну політику для функціонування решти суб'єктів – кредиторів ринку: держави, банківських та небанківських фінансових установ, суб'єктів господарювання.

Комерційні банки є провідними суб'єктами – кредиторами кредитного ринку. Динаміку обсягів кредитів, наданих комерційними банками, та їхню структуру в 2009–2014 рр., наведено у табл. 1.

Аналіз динаміки обсягів кредитів, наданих комерційними банками, та їхньої структури в 2009–2014 рр. показав, що прослідковується переважно позитивна динаміка зростання обсягів кредитів, наданих комерційними банками України (окрім 2009 р., коли обсяг кредитів скоротився на 1,5% до 2008 р.). Станом на початок 2014 р. банківські кредити в економіку становили 911 402 млн. грн. та зросли впродовж досліджуваного періоду на 177 380 млн. грн., або на 124,2% [4].

Основними позичальниками кредитних ресурсів у комерційних банків були юридичні особи. Середня частка їхніх кредитів за досліджуваний період становила 74,4%. Найменший обсяг кредитів юридичним особам було надано у 2008 р. (станом на початок 2009 р.) – 472 959 млн. грн. (63,8%) – у період, коли спостерігався бум споживчого кредитування та значно зросли кредити, надані фізичним особам, – на 115 224 млн. грн., або на 175% до 2007 р. Найбільший обсяг кредитів, наданих юридичним особам, було зафіксовано у 2012 р. – 560 765 млн. грн., або 86,4% від загального обсягу наданих кредитів. Відповідно, у той же рік кредити фізичним особам знизилися до мінімального значення за весь період – 133 616 млн. грн., або 13,6% [4, с. 523–527].

Лівову частку у структурі кредитів фізичним особам займають споживчі кредити, середнє значення частки яких за досліджуваний період становило 65,6% та коливалося від 56,8% у 2010 р. до 71,0% у 2014 р. Станом на початок 2014 р. обсяг споживчих кредитів становив 137 346 млн. грн. та скоротився порівняно з 2009 р. на 48 742 млн. грн., або на 26,2% [4, с. 523–527]. Це свідчить про погіршення добробуту населення та його фінансового стану, а також про посилення вимог банків до позичальників.

У ході дослідження було проведено аналіз чинників, які впливають на споживче кредитування. У сучасному світі багато людей користуються банківськими послугами, а саме споживчим кредитуванням. Також чимала кількість мешканців із кожною добою все частіше відмовляються від кредитів. На це існує кілька серйозних причин, які нами було проаналізовано.

Безробіття. Ураховуючи те, що, по офіційним даним 2014–2015 рр., в Україні 4,5% безробітних, то це явище можна вважати однією і найголовнішою причиною відмови від кредитів. Будучи безробітним, людина отримує допомогу від держави у відповідному розмірі, який залежить від:

- страхового стажу: (до 2 років – 50%; від 2 років до 6 років – 55%; більш 10 років – 70%);
- тривалості безробіття: (перші 90 календарних днів – 100%, наступні 90 календарних днів – 80%, надалі – 70%).

Максимальна допомога при безробітті становить 4 872,00 грн., а мінімальна допомога – 544,00 грн. [5].

Не кожен банківський заклад дає можливість отримати кредит безробітному громадянину країни. Тим паче якщо дивитися на мінімальну допомогу держави безробітним. Але в останні роки через збільшення конкуренції між банківськими

зкладами деякі організації ризикують та надають можливість безробітним громадянам отримати кредит. На сьогодні 33 банки України надають можливість отримати кредит безробітним українцям, наприклад «Альфа-банк», «Дельта-банк». Максимальна сума кредиту для безробітного становить 5 000 грн. [6].

Нестійкий курс національної валюти. Нестійкий курс валют змінюється швидко та непрогнозовано, що не дає змогу споживачеві швидко пристосуватись до нових змін. Нестійкий курс національної валюти обумовлює ризик знецінення валюти, тому більшість населення заощаджують свої фінансові ресурси. Тут відіграє свою роль знов-таки «страх життя в борг» та страх утратити усі засоби для існування. Отже, про споживчі кредити не може бути й мови.

Доходи, що не перевищують прожиткового мінімуму. Невисокий рівень доходів населення також є проблемою споживчого кредитування. Саме недостатність доходів населення не дозволяє банкам реалізовувати кредитні стратегії, у результаті чого залишається нереалізованим потенціал надання кредитних послуг.

Якщо громадяни держави мають доходи, які не перевищують прожиткового мінімуму, то дану ситуацію можна розглядати з двох сторін:

- маючи гроші тільки на оплату комунальних послуг та їжу, люди будуть брати кредит для того, щоб мати гроші на інші потреби;
- маючи невелику заробітну плату та потребу в грошах, у населення не буде вистачати грошів на виплату кредиту, тому що потрібно знов-таки витратити на їжу та сплату комунальних послуг, тарифи на які постійно ростуть.

Саме через першу ситуацію доходи, які не перевищують прожитковий мінімум, можна вважати причиною для того, щоб узяти кредит. Але у той же час друга ситуація сприяє використуванню послуг банківських закладів.

Нестабільність економіки. Економіка України та банківські системи на сьогодні знаходяться в нестабільному стані, тому що не маючи прогнозів на налаштування банківської системи, взагалі тяжко хоч щось прогнозувати. З кожним днем зростає кількість збанкрутілих банківських закладів. Але незважаючи на складну ситуацію, мешканці України продовжують зберігати свої кошти у банківських закладах.

Після проведення стрес-тестів НБУ виявилось, що банкам України необхідно збільшення капіталу більш ніж на 100 млрд. грн. Рівень проблемних кредитів у банківській системі перевищив 50%. Банки зіткнулися з курсовою проблемою – вони змушені повертати строкові валютні депозити, у той час як платоспроможність клієнтів за валютними кредитами стрімко знижується. У підсумку банки змушені піднімати ставки по валютних кредитах, йти на міжбанківський ринок або залучати кошти у материнських структур [6].

На 01 жовтня 2015 р. банки надали кредитів у розмірі 911 млрд. грн., з яких: кредити юридичним особам – 748,6 млрд. грн., кредити фізичним особам – 138,2 млрд. грн. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальній сумі кредитів зросла до 19,9%. Резерви за активними операціями банків становили 171,4 млрд. грн.

Рейтинг найкрупніших банків України за кредитуванням фізичних осіб станом на 01 жовтня 2015 р. наведено в табл. 2.

Усі оцінки рейтингів надійності банківських установ динамічні й надалі можуть неодноразово



переглядатися в разі спостереження змін в основних показниках діяльності банків або ж виникнення складних і непередбачуваних політичних, економічних подій і обставин.

Таблиця 2  
Рейтинг найкрупніших банків України за кредитуванням фізичних осіб станом на 01 жовтня 2015 р. (тис. грн.) [6]

№	Банк	Кредити фіз. особам	У т. ч. у валюті
1	ПриватБанк	24 394 594	4 749 201
2	Укрсоцбанк	13 465 317	9 765 048
3	Райффайзен банк Аваль	7 594 521	2 942 261
4	Укрсиббанк	7 263 285	5 655 806
5	ОТП Банк	5 764 931	1 893 880
6	Альфа-Банк	3 621 230	1 031 510
7	Платинум Банк	3 010 918	544 478
8	Ощадбанк	2 790 548	93 489
9	ПУМБ	2 654 567	465 403
10	Універсал Банк	2 459 077	2 168 994

Але через те, що багато банківських закладів припиняють свою роботу через банкрутство, у даній ситуації споживач кредиту або не буде його виплачувати, або цей банк передасть ці кредити іншому банківському закладу, у якого можуть бути трохи інші умови виплати.

Колекторські агенції. У США колекторських компаній понад 8 тис. У Польщі – близько 700. В Україні перша компанія, яка назвала себе колекторською, з'явилася восени 2006 р. Нині в країні заявили себе такими близько 15 компаній. Половина з них працює при своїх фінансових установах, тобто виконує функцію обслуговування конкретного власника. Деякі хоча й називають себе колекторськими, строго кажучи, такими не є. Одні з них зосередилися на наданні допомоги юридичним особам у судових процесах. Інші звузили свою сферу діяльності до приватно-розшукових послуг. Класичні колекторські компанії, за великим рахунком, і на Заході виникли недавно, бо тільки ІТ-технології дозволили їм охоплювати великий сегмент роботи з фізичними особами [3, с. 1–5].

На сьогодні різні фінансові структури видали кредитів для фізичних осіб на суму близько 200 млрд. грн. Половина з них – іпотека, кредити на авто, друга половина – споживчі кредити. За неофіційними даними, близько 10% від загальної суми – це кредити, за якими зобов'язання не виконують у строк. Оці 10 млрд. грн. заборгованості за споживчими кредитами й є об'єктом для роботи колекторських компаній.

Ефективні ставки на ринку споживчих кредитів дуже високі – 30–80% річних. Адаже в них закладено частку неповернутих грошей (умовно кажучи, цих самих 10%). У такий спосіб банки уникають ризиків неповернення. Тому ті 10%, які відпрацьовують колектори, – це додатковий прирібок для банків [1, с. 185–188].

На періоді прострочення до 30 днів колектори повертають до 80% боргів. А от уже понад рік сюжет дуже складно прорахувати, це може бути й 10%. Найчастіше після року банк уже перекрив ці втрати доходами і забув про них. До того ж існують різні види кредиту. Одні забезпечені, інші видані під слово честі: надай ідентифікаційний код, паспорт і одержуй готівку. Що легший доступ до грошей, то важче їх повернути. Тому й рівень повернення зменшується.

Недостатній рівень знань в економічній галузі. Нещодавно в рамках проекту USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP) було проведено дослідження «Фінансова грамотність в Україні» з метою виявлення найбільш популярних серед населення країни банківських послуг [2, с. 50–54].

Найбільш популярною виявилась послуга по оплаті комунальних платежів через банк (78% скористались послугою). На жаль, кредитуванням скористалися лише 28% опитуваних (табл. 3).

Цікавим фактом є те, що згідно з дослідженням, кредити спробували 28%, або майже третина українців. Ураховуючи те, що більшість кредитів було видано в доларах США, можна пояснити таку велику частку проблемних кредитів у банківській системі країни, яку зараз фіксує НБУ.

Таблиця 3  
Популярність банківських послуг в Україні

Фінансова послуга	Доля респондентів, які скористалися послугою, %
Оплата комунальних платежів через банк	78,0
Банківський рахунок /пластикові картка	61,0
Платежі через термінал	38,0
Обмін валюти	31,0
Кредит	28,0
Грошові перекази через банк	20,0
Мобільний та/або Інтернет-банкінг	12,0
Депозит	11,0
Страховання ризиків	8,0
Страховання життя	7,0
Інвестиційні фонди	0,5
Недержавні пенсійні фонди	0,4
Операції на фондовому ринку	0,4
Лізинг	0,1

Результати дослідження говорять про низьку фінансову обізнаність українців, оскільки деякі користуються складними банківськими продуктами.

**Висновки.** На сучасному етапі розвитку національної економіки в цілому та банківської системи зокрема постала необхідність розробки та впровадження якісно нових схем та технологій споживчого кредитування.

Розвиток банківського споживчого кредитування в сучасних умовах є необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи. Сьогодні в Україні більшість населення не може собі дозволити купувати товари за рахунок своїх поточних доходів, тому банки пропонують такий продукт матеріального забезпечення, як споживче кредитування.

Значимість ефективно організованої системи споживчого кредитування важко переоцінити, адже від рівня розвитку саме цієї системи значною мірою залежатиме прогрес в інших сферах народного господарства країни.

У процесі дослідження нами були вирішені поставлені завдання, а отримані результати дають можливість зробити наступні висновки.

1. Визначено основні причини, які перешкоджають збільшенню використання споживчих кредитів, а саме: безробіття, нестійкий курс валют, доходи населення, що не перевищують прожиткового мінімуму, нестабільність економіки, колекторські агенції та недостатність знань у населення у фінансовій сфері.

2. Проведено аналіз структури, оцінку та соціальні опити стосовно факторів, що заважають розвитку споживчого кредитування. Дослідження виявило, що найбільш вагомим фактором є безробіття, тому що люди, не маючи постійного місця праці, відповідно, не мають фінансових ресурсів, які згодом можна було б виплачувати по кредиту.

3. Нами запропоновано основні заходи для зменшення та усунення основних причин відмов від споживчих кредитів, а саме: удосконалення законодавчої бази кредитування та зниження відсоткових ставок за кредитами; зниження вартості товарів у кредит, що зробить їх більш доступними. Для цього треба укласти угоди з постачальниками про надання їхніх товарів у кредит; забезпечити більше робочих місць та зменшити надвисокі тарифні ставки за комунальні послуги; повідомити населення про послуги, які надаються, та їхні переваги (під цим заходом розуміється не тільки поширення нормативних документів, а й упровадження реклами і розвиток маркетингової політики банку. З цією метою нами

запропоновано проект «мобільного столу з питань кредитування»); організувати адресне розсилання листівок із найпривабливішими пропозиціями щодо кредитування фізичних осіб.

Споживче кредитування – найпоширеніший вид банківських операцій у розвинених країнах світу. В Україні обсяги споживчого кредитування зменшуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, яка зумовлює підвищення кредитних ризиків; зниження купівельної спроможності населення; зменшення довіри до банків; зростання вартості придбання товарів у кредит.

Майбутній розвиток споживчого кредитування багато в чому залежить насамперед від стабільності валютного курсу, покращання якості активів банківської системи, збільшення ресурсної бази та відновлення довіри населення. Саме тому важливо створити всі необхідні умови задля швидкого фінансового оздоровлення та відродження інвестиційного клімату в країні.

#### Список літератури:

1. Жмайло М.А. Споживче кредитування в контексті соціально-економічного розвитку / М.А. Жмайло // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 185–188.
2. Круглик С. Створення позитивного іміджу банківської системи в умовах кризи / С. Круглик, О. Єременко // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 50–54.
3. Малащук Т.В. Проблеми споживчого кредитування в умовах кризи / Т.В. Малащук // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1. – С. 1–5.
4. Міщенко В.І. Банківські операції: [підручник] / В.І. Міщенко, Н.Г. Слов'янська, О.Г. Коренева [та ін.]. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Офіційний сайт Українського банківського порталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankman.com.ua/article/8/>.

#### Букрина Е. А.

Государственное высшее учебное заведение  
«Приазовский государственный технический университет»

### АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

#### Резюме

Сегодня в Украине финансовый сектор очень слабо развит. Для того чтобы улучшить финансовое состояние нашего государства, нужно значительно повысить доверие населения к банковской структуре и в первую очередь к потребительскому кредитованию, ведь оно является неотъемлемым звеном банковской системы. Поэтому улучшение дел в этой сфере будет способствовать оздоровлению всей банковской системы. В статье проведено исследование проблем потребительского кредитования в Украине и выработаны предложения для решения этих проблем и совершенствования эффективности процесса потребительского кредитования.

**Ключевые слова:** анализ, банковская система, безработица, коллекторские агентства, коммерческие банки, потребительское кредитование.

#### Bukrina K. A.

State Higher Educational Institution  
«Pryazovskiy State Technical University»

### ANALYSIS OF CONSUMER'S FINANCING IN MODERN CONDITIONS OF UKRAINIAN ECONOMICS DEVELOPMENT

#### Summary

Today in Ukraine financial sector is very under developed. To improve the financial condition of our country we need to significantly improve public confidence in the banking structure and first of all the consumer crediting, because consumer crediting is an integral part of the banking system. Therefore, the establishment of case in this sphere will contribute to recovery of all banking system. In the article were developed problems of consumer lending in Ukraine and the proposals to solutions of these problems and improvement the efficiency of the consumer crediting process.

**Keywords:** analysis, banking system, unemployment, debt collection agencies; commercial banks; consumer loans.

УДК 334.722.8

Гаврилко П. П.

Ужгородський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розкрито суть фінансових ресурсів. Розглянуто систему управління фінансовими ресурсами підприємства та джерела їхнього формування. Визначено шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства.

**Ключові слова:** фінанси, фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, механізм управління фінансовими ресурсами, прибуток.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап функціонування економіки України характеризується наростанням кризового стану у фінансово-економічних умовах діяльності підприємств. Відомо, що головною метою бізнесу є примноження багатства власника, отримання якомога більшого прибутку, що визначає особливу актуальність проблем ефективного управління фінансовими ресурсами.

Фінансові ресурси займають визначальне місце у відтворювальному процесі, забезпечуючи при цьому формування власних грошових фондів підприємств, які утворюються та використовуються з метою отримання високих прибутків. А прибуток, як відомо, є основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, розвитку та вдосконалення підприємства, росту його доходів та доходів його власників [1].

Одним із шляхів стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні в умовах становлення ринкових відносин виступає забезпечення ефективного функціонування підприємств. Наростання кризових явищ в економіці знаходиться у прямо пропорційній залежності від скорочення виробництва в країні, а підвищення прибутковості підприємств приводить до поліпшення загального стану її економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам удосконалення, формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві протягом останніх років відводилось провідне місце в дослідженнях таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як Дж.К. Ван Хорн, Д.В. Ванькович, С. Брігхем, Е. Нікхбахт, Т. Райс, А.М. Кінг, В.В. Бочаров, Л.Н. Павлова, І.А. Бланк, Р.Б. Тянь, М.С. Пушкар, О.О. Терещенко, О.В. Чаплигіна, С.А. Лоевська та ін.

Проте на сьогоднішній день ці проблеми все ще залишаються актуальними, незважаючи на вагомий внесок дослідників.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Відсутність ефективної системи управління фінансовими ресурсами є вагомою причиною утворення кризової ситуації багатьох українських підприємств, а її наявність та добре налагоджене функціонування – найважливішими чинниками їхнього економічного зростання та розвитку.

Висвітленню цих проблем присвячено недостатню увагу в сучасній науковій літературі. Проведення подальших досліджень із даної проблеми, розробка питань її вирішення шляхом удосконалення зумовлює необхідність подальшого їхнього опрацювання.

**Мета статті** полягає у розробці рекомендацій щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економічній літературі представлено

чимало визначень поняття «фінансові ресурси». Більшість науковців визначають їх як грошові доходи і надходження, грошові фонди цільового призначення, грошові ресурси підприємства. Фінансові ресурси як джерела засобів підприємств, які спрямовуються на формування його активів, по суті, представляють собою грошовий капітал, що використовується підприємством для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності для одержання доходів і прибутку [2].

Суб'єкти господарювання формують свої фінансові ресурси в ході виробничо-господарської діяльності шляхом отримання грошової виручки в процесі реалізації продукції та надання послуг, а також залучення коштів на фінансовому ринку. Це є основою утворення величезної кількості грошових потоків, фінансових залежностей, які у своїй сукупності становлять фінансові відносини.

Проведення планомірного, систематичного управління фінансовими ресурсами є визначальною умовою успішної діяльності підприємства. При цьому виробники повинні ставити перед собою цілі проведення раціонального управління фінансовими ресурсами, серед яких визначальне місце займають максимізація прибутку та мінімізація витрат, забезпечення конкурентоспроможності, збільшення обсягів виробництва і реалізації, забезпечення рентабельності та ін.

Підприємство в залежності від організаційно-правової форми, галузі функціонування, вибору сегменту ринку, наявності капіталу, особистих вподобань і т. п. самостійно обирає пріоритетність тієї чи іншої мети, але незалежно від вибору вдале просування до обраної мети насамперед залежить від ефективності управління фінансовими ресурсами.

Таким чином, забезпечення ефективного рівня фінансування господарської діяльності підприємства, управління його фінансовими ресурсами є невід'ємними складовими загальної фінансової стратегії, а управління фінансовими ресурсами – однією із ключових її підсистем.

Незалежно від обраної мети діяльності основним напрямком використання фінансових ресурсів підприємства завжди є фінансування виробництва та витрат на реалізацію продукції, робіт чи послуг, а метою отримання економічної вигоди – прибуток. Таким чином, фінансові ресурси, які вкладені у виробництво і приносять прибуток, утворюють капітал.

Фінансові ресурси формуються переважно за рахунок прибутку, який, власне, і визначає прибутковість капіталу як головної умови доцільності інвестування. Якщо для країни чи окремої області прибуток означає наповнення бюджету, то для підприємства це показник вміння управляти, рів-

ня кваліфікації кадрів, це, по суті, головна складова визнання його суспільством і на цій основі забезпечення укладення й реалізації вигідних контрактів. Для зовнішнього оточення прибуткове підприємство – це стабільний, фінансово стійкий партнер, який є гарантом низького ризику у спільному бізнесі.

Тому основним завданням управління фінансовими ресурсами є перманентне, постійне забезпечення їхнього оптимального обсягу, організація формування та раціонального використання з метою підвищення рентабельності та максимізації прибутку. Прибуток, який формує переважну частину власних фінансових ресурсів підприємства, займає визначальне місце в їхньому складі.

З метою ілюстрації сучасної ситуації формування власних фінансових ресурсів розглянемо порівняльну динаміку прибутків та збитків підприємств України та Закарпатської області (табл. 1).

Як видно із даних табл. 1, за досліджуваній період фінансовий результат діяльності підприємств України в цілому і Закарпатської області зокрема має тенденцію до зниження. Причому питома вага підприємств, що одержали прибуток, збільшилась з 59,8% до 73,4% (у Закарпатській області – майже без змін). При цьому спостерігається абсолютне зменшення фінансового результату майже у два рази (у Закарпатській області – збільшення більш ніж у двічі).

Проведений аналіз свідчить про особливу значимість реалізації заходів удосконалення формування та використання фінансових ресурсів на підприємствах як в цілому по Україні, так і Закарпатської області зокрема.

Слід зазначити, що значимість вирішення проблем управління формуванням та використанням фінансових ресурсів значно зростає у зв'язку з постійними змінами в податковій системі, змінами банківських відсотків та курсів валют, інфляцією. Крім того, важливого значення набуває те, що на багатьох підприємствах не реалізуються заходи забезпечення ефективного функціонування фінансового механізму, удосконалення управління процесами відтворення, а також оптимізації ресурсної бази.

Свідченням цього є низький ступінь технічного й енергозабезпечення, зношеність основних засобів, низька конкурентоспроможність виробленої продукції, зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, постійний дефіцит грошової готівки, зниження питомої ваги централізованого

фінансування, утрата фінансової рівноваги і, як наслідок, неплатоспроможність, велика кількість збиткових підприємств та нестійке фінансове становище. Тому для ефективної фінансово-господарської діяльності на підприємствах повинна бути сформована власна стратегія управління фінансами, метою якої є забезпечення стійкого положення на ринку за рахунок ефективного формування та використання фінансових ресурсів [1].

Система управління фінансовими ресурсами – це, по суті, набір інструментів, методів, засобів розробки та реалізації управлінських рішень. Вони впливають на процеси формування, розподілу й використання фінансових ресурсів із метою забезпечення стійкого фінансового стану й результативної діяльності підприємства. А від цього залежать його конкурентоспроможність та успіх на ринку. Функціонування системи управління є запорукою успішної господарської діяльності в умовах жорсткої ринкової конкуренції.

Система управління фінансовими ресурсами підприємств складається з управління формуванням фінансових ресурсів та управління їхнім використанням. Звідси можна виокремити основні етапи процесу управління фінансовими ресурсами в сучасних умовах господарювання. Це визначення проблеми і постановка завдання управління фінансовими ресурсами, прийняття рішення стосовно використання фінансових ресурсів, організація і забезпечення його реалізації та аналіз результатів прийнятого рішення.

Як зазначають Е.В. Прушківська та М.А. Санакоєва, «об'єктом управління в такій системі є фінансові потоки підприємства. Суб'єктом управління є фінансова служба підприємства або його керівник (що характерно для малого бізнесу через обмеження кількості працюючих), а основними функціональними елементами є планування, оперативне управління, спрямоване на виконання планових нормативів, та контроль» [1]. Тому для реалізації прийнятого рішення необхідно проводити розробку і реалізацію планових дій, здійснювати систематичне навчання персоналу, розвивати позитивне сприйняття змін у масштабі підприємства, розробляти інструкції та механізми реалізації запланованого рішення і забезпечувати безперервне, упорядковане переміщення інформаційних масивів між суб'єктами виконання рішення [2].

Процес створення фінансової стратегії повинен реалізовуватись через конкретні стадії:

Таблиця 1

Динаміка чистого прибутку (збитку) великих та середніх підприємств України та Закарпатської області в 2010–2014 рр. (млн. грн.)

	2010		2011		2012		2013		2014	
	Україна	Закарп. обл.	Україна	Закарп. обл.	Україна	Закарп. обл.	Україна	Закарп. обл.	Україна	Закарп. обл.
Фінансовий результат (сальдо)	-37131,1	-482,5	67797,9	161,1	35067,9	-2,3	-22839,7	-55,9	-590066	-2294,7
Підприємства, які одержали прибуток:										
- у % до заг. кількості	59,8	74,1	63,5	71,0	63,0	71,6	65,0	72,4	65,5	73,4
- фінансовий результат	108853,4	411,2	208896	702,8	210607,6	589,3	179259,6	840,6	202704,5	1096,8
Підприємства, які одержали збитки:										
- у % до заг. кількості	41,1	25,9	36,5	29,0	37,0	28,4	35,0	27,6	34,5	26,6
- фінансовий результат	145984,5	893,7	141098,4	541,7	175540,3	591,6	202099,3	896,5	792771,5	3391,5

Джерело: розраховано автором за даними [3]

– прогнозування та планування грошових потоків шляхом розробки відповідних внутрішніх документів;

– затвердження та впровадження бюджетів інвестиційної та фінансової діяльності;

– контролінг виконання бюджетів;

– корегування планів та бюджетів відповідно до зміни зовнішніх і внутрішніх умов.

У ході формування фінансової стратегії кожне підприємство повинно вирішити такі завдання, як: прискорене формування вхідних грошових потоків; оптимізація їх у часі; визначення резерву ліквідності та зменшення фінансових ризиків.

При цьому управління фінансовими ресурсами підприємства повинно проводитись як безперервний процес обробки фінансової інформації шляхом її аналізу та прийняття відповідних управлінських рішень.

Слід відзначити, що безперервність цього процесу повинна обумовлюватись організаційним, методологічним, кадровим, інформаційним, технологічним та нормативно-правовим забезпеченням [4].

Успішне управління фінансовими ресурсами підприємства знаходиться у прямій залежності від структури його капіталу, яка може як сприяти, так і перешкоджати спробам зростання його активів, а також прямо впливає на норму прибутку.

Таким чином, можна сформулювати основні положення стратегії управління фінансами підприємства:

1. Фінансова стратегія повинна бути направлена на реалізацію основної мети господарської діяльності – підвищення прибутковості [4].

2. Стратегія управління фінансами як частина загальної стратегії підприємства повинна націлювати власника на формулювання і реалізацію стратегічних цілей бізнесу, а також здійснювати контроль їхнього досягнення [5].

3. Результати господарської діяльності слід оцінювати на основі аналізу динаміки найбільш інформативних фінансових показників.

Відомо, що власника завжди цікавитимуть фінансові показники, оскільки вони найближчі до його головної мети – отримання прибутку та збільшення багатства. Основними групами показників, які можуть представити фінансовий напрям, є:

– динаміка та структура доходу;

– показники прибутковості та рівні витрат;

– грошові потоки та управління капіталом;

– інвестиційна ефективність

Перераховані блоки – це перші кроки у побудові ефективного фінансового управління підприємством. Саме з них слід розпочинати, і лише завершивши їх, можна переходити до розв'язання інших проблем [1].

Крім того, слід зазначити, що з метою визначення ступеню ефективності використання фінансових ресурсів підприємства потрібно співставляти досягнутий результат – прибуток із обсягом затрачених фінансових ресурсів.

**Висновки.** Ефективне використання фінансових ресурсів підприємством є головною умовою підвищення прибутковості його господарської діяльності, а раціональна організація управління фінансовими ресурсами визначає його місце на ринку. Відтак, керівництво кожного підприємства в цілях збереження та розвитку конкурентних ринкових позицій повинно забезпечити розробку дієвої системи організаційно-економічних, фінансових, методологічних та інформаційних заходів щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами. На сучасному етапі стагнуючого стану економічної системи України дані проблеми набирають особливої актуальності та невідкладності.

#### Список літератури:

1. Прушківська Е.В. Напрями вдосконалення, формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві / Е.В. Прушківська, М.А. Санакоева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest\\_Ek7-3-2010-PDF/256-262.pdf](http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek7-3-2010-PDF/256-262.pdf).
2. Рудченко І.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / І.В. Рудченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe).
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 113–118.
5. Панченко А.І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства / А.І. Панченко // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 133–137.

#### Гаврилко П. П.

Ужгородський торгово-економічний інститут  
Київського національного торгово-економічного університета

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

#### Резюме

Раскрыта суть финансовых ресурсов. Рассмотрена система управления финансовыми ресурсами предприятия и источника их формирования. Определены пути совершенствования управления финансовыми ресурсами предприятия.

**Ключевые слова:** финансы, финансовые ресурсы, управление финансовыми ресурсами, механизм управления финансовыми ресурсами, прибыль.

**Havrylko P. P.**Uzhgorod Trade and Economic Institute  
Kiev National Trade and Economic University**IMPROVEMENT OF ENTERPRISE'S FINANCIAL RESOURCES ADMINISTRATION  
AT THE MODERN STAGE OF UKRAINIAN ECONOMICS DEVELOPMENT****Summary**

Essence of financial resources is exposed. Control system by financial resources enterprise and source of their forming is considered. It's defined the ways of enterprise management perfection financial resources.

**Keywords:** finance, financial resources, financial management, financial management mechanism, profit.

УДК 336.77:330.131.7

**Дунас Н. В.**Львівський навчально-науковий інститут  
Університету банківської справи**ОСОБЛИВОСТІ АУТСОРСИНГУ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

Досліджено теоретичні та прикладні питання здійснення аутсорсингу банківської діяльності в умовах економічної нестабільності. Виокремлено переваги та недоліки аутсорсингу банківських бізнес-процесів. Надано характеристику особливостей упровадження аутсорсингу кредитного процесу в банку, наведено його різновиди з урахуванням розподілу фінансових та функціональних ризиків, що супроводжують кредитування в банківській діяльності.

**Ключові слова:** банк, економічна нестабільність, витрати, банківські ризики, аутсорсинг, види аутсорсингу, кредитний процес, аутсорсинг кредитного процесу банку.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах економічної нестабільності та політичних трансформацій банківським установам в Україні стає все важче здійснювати оптимізаційні процеси ведення власного бізнесу, які спрямовані на зменшення фінансових витрат та оптимізацію структурних та фінансових елементів прибутковості банківської діяльності. Значні фінансові ризики, які супроводжують кризові явища в нашій країні, змінюють не тільки стратегічні аспекти ведення банківського бізнесу та його інноваційної складової, але й все глибше супроводжують традиційні банківські бізнес-процеси – кредитування суб'єктів економічної діяльності, юридичних та фізичних осіб. Період поглиблення економічної нестабільності провокує банки передавати частину супровідних операцій щодо кредитування з метою оптимізації власних витрат іншим учасникам ринку професійних послуг, керуючись ідеєю збереження позицій на фінансовому ринку та пошуку нових каналів розширення банківських послуг через упровадження інноваційних технологій та забезпечення ефективності ведення бізнесу. Однією із форм такої зміни стратегічної політики банків є впровадження аутсорсингу в системі управління банківською діяльністю, зокрема, здійснення аутсорсингу кредитного процесу банків із метою підвищення економічної ефективності кредитної діяльності банків.

Дослідження інформаційних джерел показує, що аутсорсинг (від англ. *outsourcing* – використання зовнішнього джерела чи ресурсу) – це часткова або повна передача робіт щодо забезпечення бізнес-процесів стороннім організаціям для концентрації власних зусиль на основній діяльності компанії, що виконується власним персоналом із використанням власних ресурсів. На відміну від послуг сервісу чи підтримки, які мають разовий, епізодичний, випадковий характер, на аут-

сорсинг, як правило, передаються функції щодо професійної підтримки безперерійного функціонування окремих систем чи інфраструктури на основі довгострокового контракту (не менше одного року). Саме наявність бізнес-процесів є визначальною характеристикою аутсорсингу поряд з іншими формами надання послуг.

Аутсорсинг як метод ведення бізнесу став відомим ще з початку 1960-х років, проте провідні банки розвинених країн світу почали застосовувати його масштабніше лише з початку 1990-х. Така ситуація була зумовлена специфічністю банківської діяльності, високим рівнем концентрації фінансових ризиків банків та системами їхнього регулювання, а також традиційно притаманними банкам розумним консерватизмом та обережністю у використанні запозичених з інших сфер національної економіки інноваційних розробок, зокрема у сфері управління бізнес-процесами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Процес аутсорсингу є предметом поглиблених наукових досліджень та активних дискусій серед практиків. Достатньо відомими є наукові праці таких зарубіжних авторів, як Р. Аалдерс, Ж.-Л. Бравар, А. Какабадзе, С. Календжян, С. Клементс, В. Курьянович, Дж. Хейвуд та ін. Деякі аспекти безпосередньо банківського аутсорсингу розглядаються в працях С. Волченкова, К. Караченцева, Дж. Сінкі, Дж. Пуджала, хоча ці автори недостатньо розкривають мотиви та наслідки використання аутсорсингу комерційними банками, його особливості у сфері банківського кредитування та ризики, що його супроводжують.

Віддаючи належне значному науковому доробку провідних вчених та практиків, необхідно наголосити на відсутності єдиного підходу до впровадження аутсорсингу банківської діяльності з теоретичної та практичної точок зору. Зокрема, викладений матеріал у дискусіях банкірів-прак-

тиків потребує наукового обґрунтування, систематизації та теоретичного узагальнення для створення подальших умов розвитку стратегії ведення банківського бізнесу на умовах застосування процесів аутсорсингу.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Недостатньо дослідженими залишаються питання особливостей проведення аутсорсингу кредитного процесу банку з урахуванням фінансових та функціональних ризиків, що супроводжують цей процес. Необхідність вирішення цих завдань у сфері аутсорсингу кредитного процесу банку зумовлює актуальність теми наукової статті.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретичних та прикладних питань здійснення аутсорсингу банківської діяльності в умовах економічної нестабільності, виокремленні переваг та недоліків аутсорсингу банківських бізнес-процесів, розвитку особливостей впровадження аутсорсингу кредитного процесу в банку, виділенні його типів з урахуванням розподілу фінансових та функціональних ризиків, що супроводжують процес кредитування у банках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основну ідею проведення аутсорсингу бізнес-процесів можна тлумачити як передачу компанією частини своїх функцій до виконання третім сторонам, які більшою мірою спеціалізуються на їхньому виконанні, на договірній основі. Таким чином, аутсорсинг майже повністю збігається з розумінням українського терміну договору «підряд», порядком здійснення якого детально описує глава 61 Цивільного кодексу України.

Відповідно до положень цієї глави, за договором підряду одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу. Договір підряду може укладатися на виготовлення, обробку, переробку, ремонт речі або на виконання іншої роботи з переданням її результату замовникові [1]. Таким чином, окремі функції бізнес-процесів компанії можуть бути передані іншим компаніям на засадах аутсорсингу. Історичний аспект розвитку аутсорсингу показує, що першими його почали застосовувати промислові компанії, а згодом і банки. Суттєвий рівень розвитку аутсорсингу в зарубіжних країнах засвідчує рівень його впровадження у загальній чисельності підприємств Великої Британії понад 90%, Швейцарії – 74%, Німеччині – 70%, Швеції – 54%, країнах Бенілюксу – 44%, Італії – 38%, Іспанії – 32%, Франції – 28% [2, с. 120].

Опираючись на міжнародні положення регулювання банківської діяльності, звертаємося до тлумачення аутсорсингу Базельським комітетом із банківського нагляду та регулювання, який визначає банківський аутсорсинг як використання в даний час або в майбутньому установою, діяльність якої регулюється, третьою стороною (афілійованою структури в межах корпоративної групи або організації, що є зовнішньою відносно до корпоративної групи) для виконання на постійній основі діяльності, що зазвичай здійснюється самою регульованою установою [3, с. 4].

У регуляторних положеннях щодо банків, які діють на території України, визначення аутсорсингу знаходимо в Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджених Постановою Правління Національного банку України № 361 від 02.08.2004 р. [4]. У цьому контексті

аутсорсинг бізнес-процесів регулятор пов'язує з ризиками банківської діяльності та можливостями їхньої оптимізації шляхом передачі окремих внутрішніх процесів банку. Відповідно до положень цих рекомендацій, «аутсорсинг – це виконання певних функцій і робіт, які традиційно є «внутрішніми» і виконуються штатними працівниками шляхом залучення зовнішніх незалежних сторін на договірній основі. Використовується для оптимізації витрат і процесів у банку» [4, гл. 1]. Таким чином, аутсорсинг дає змогу забезпечити оптимізацію бізнес-процесів та зменшити витрати банків.

Значним поштовхом до розвитку аутсорсингу в сучасних умовах стало активне впровадження Інтернет-банкінгу та інноваційних технологій ведення банківського бізнесу. Але аутсорсинг має більш масштабний вплив у банківській діяльності, оскільки банки здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів в економіці, а залучення третіх осіб до цього процесу збільшує ризики. Як зазначає С.Б. Єгоричева у [5, с. 28], «поступово взаємовідносини в рамках аутсорсингових контрактів переходять у нову якість: від моделі «банк – постачальник послуг» до моделі «банк – стратегічний партнер», коли сервісним провайдером доручається виконувати деякі ключові банківські операції». До цих операцій традиційно відносять банківське кредитування та процеси, що його супроводжують. Використовуючи можливості аутсорсингу, провідні західні кредитні організації все частіше доручають проведення окремих своїх операцій іншим банкам чи спеціалізованим організаціям, зокрема операції по створенню, видачі та обробленню кредитних карток, операції за іпотечними кредитами, обслуговування банкоматів, інформаційних систем тощо. Так, за дослідженнями американських економістів, вже з 1990 р. провідні європейські банки здійснювали аутсорсинг своїх бізнес-процесів. Зокрема, у 1998 р. 340 банків та ощадних установ підписали аутсорсингові контракти на обслуговування новітніх систем, що забезпечували основну банківську діяльність [6, с. 148]. Разом із тим здійснювалося перенесення окремих функцій та операцій цих банків за європейські межі. Лідерами з офшорингу, тобто зарубіжному аутсорсингу, зараз виступають Індія, Індонезія, Філіппіни, Сінгапур, Китай, країни Південної Америки. Офшоринг охопив практично всі бізнес-функції, при цьому найбільше зростання спостерігається в таких сферах, як обробка операцій, фінанси, управління кадрами, наукові дослідження щодо аналізу банківського капіталу. Поступово ці тенденції розвитку аутсорсингу торкаються і банків, що функціонують на території України.

В Україні практика роботи банків у сфері застосування аутсорсингу показує, що впроваджуючи інноваційні технології в банківські бізнес-процеси, керівництво банків усе частіше звертається до послуг сторонніх організацій для забезпечення виконання ряду супровідних функцій. Зокрема, у 2009 р. «Промінвестбанк» передав підряднику всі розрахунки заробітної плати працівників банку, включаючи регіональні підрозділи; у 2011 р. «ПриватБанк» передав функції управління всім парком друкарської техніки компанії Херох; у 2015 р. «Райффайзен банк Аваль» шляхом аутсорсингу передав на обслуговування 204 банкомати та 22 інформаційні кіоски. Прикладами послуг підряду в банківській системі України є обслуговування банкоматів компаніями «Український процесинговий центр» (UPC), «УкрКарт», Softengi та ін. Послуги підряду для банків широко пропонуються

у сфері програмного забезпечення, зокрема через співпрацю з Асоціацією української високотехнологічної ініціативи (Ukrainian Hi-Tech Initiative), що об'єднує понад 70 компаній, Асоціацією «ІТ-Україна» (IT Ukraine Association); Асоціацією підряду Середньої та Східної Європи (Central and Eastern European Outsourcing Association), що об'єднує у своєму списку 170 українських ІТ-компаній [7].

Звертаючись до аналітичних матеріалів практиків банків, найбільш популярними щодо застосування аутсорсингу є інформаційні технології в банку та процесинг, організація роботи з клієнтами (звернення до колл-центрів, колекторів та оцінювачів забезпечення), забезпечення діяльності банків через проведення інкасації, маркетингу, консалтингу, бухгалтерії та зберігання документів, підбір, навчання та управління персоналом і забезпечення інфраструктури діяльності банку (безпека та клінінгові послуги) [8]. Так, за даними опитування сайту [prostobankir.com.ua](http://prostobankir.com.ua) (рис. 1), у 2014 р. усе більшої популярності набувають види аутсорсингу, пов'язані з кредитним процесом банків, зокрема у сфері інформаційної безпеки (42,24% опитуваних), проведення роботи з клієнтами через організацію колл-центрів, колекторів та оцінювачів (34,48% респондентів) [8].



**Рис. 1. Результати опитування банків-респондентів щодо найбільш доцільних видів аутсорсингу бізнес-процесів діяльності банків**

Джерело: за даними [8]

Відтак, можна стверджувати, що, пріоритетними сферами аутсорсингу в практичній роботі банків є охорона, прибирання, інформаційні технології, маркетингові, дорадчі та юридичні послуги, тобто процеси, що супроводжують основні банківські операції та підвищують економічну ефективність їхнього здійснення. А аутсорсинг є однією з найбільш перспективних форм оптимізації банківських бізнес-процесів, активно розвивається в зарубіжних банках та є визнаним у практичній роботі банків в Україні.

Основними перевагами, що мотивують банки впроваджувати аутсорсинг своїх бізнес-процесів, є:

- скорочення банківських витрат (фінансових, часу, адміністративних, господарських);
- покращання формалізації та стандартизації банківських бізнес-процесів;
- розширення можливостей адаптації банків до глобального ринку фінансових послуг;
- можливість концентруватися на конкурентних перевагах ринку та розширювати канали збуту банківських послуг;
- підвищення якості використання інформаційних технологій;
- впровадження сучасних інноваційних технологій у системах розподілу і збуту банківських продуктів і послуг;

- підвищення ефективності управління банківськими мережами;

- покращання якості управління кредитним процесом банків, зокрема у сфері іпотечного кредитування, обслуговування кредитних карток, роботи з проблемними кредитами, страхуванням кредитів тощо;

- перегляд традиційних бізнес-моделей під впливом новітніх інформаційних технологій, зокрема щодо ведення електронного бізнесу;

- розширення можливостей щодо підвищення кваліфікації персоналу.

Однак в умовах роботи банків та інших організацій, в умовах посилення економічної нестабільності аутсорсинг має свою специфіку та певні недоліки.

Специфіка полягає у складності прогнозування довгострокового економічного ефекту від здійснення аутсорсингу банківських бізнес-процесів, а також можливості застосування тінювих схем при формуванні договірних відносин банків із компаніями-аутсорсерами.

Серед недоліків впровадження аутсорсингу слід виділити відсутність уніфікованого підходу експертів до визначення поняття аутсорсингу в банківській сфері, що ускладнює визначення обсягів цього ринку; високі ризики вибору аутсорсера, зокрема його репутація, знання галузевої специфіки, рівень професіоналізму, ціни послуг; підвищення ризиків залежності банку від постачальника послуг; можливість порушення конфіденційності інформації щодо клієнтів банку; труднощі інтеграції в ті сфери діяльності, що були передані третім сторонам; можлива втрата довіри до постачальника послуг у процесі аутсорсингу, а також значні регуляторні ризики у сфері співпраці банків з іншими компаніями на принципах аутсорсингу.

Це ускладнює регулювання аутсорсингу та призводить до виникнення нових його форм і видів, зокрема у банківській діяльності. Слід відзначити, що розвиток наукових та прикладних досліджень застосування принципів аутсорсингу в банківській сфері дає змогу відзначити його особливе значення у забезпеченні ефективності кредитного процесу банку, підвищення якості кредитних операцій та відновлення повноцінного кредитування національної економіки. Суттєву роль аутсорсинг може відіграти при передачі зовнішніх ризиків, що виникають у банків із контрагентами при кредитуванні та оптимізації внутрішніх фінансових та функціональних ризиків, що супроводжують кредитний процес.

Розглядаючи етапи кредитного процесу банку (за класичною схемою), представлені на рис. 2, можна виділити актуальні для банків напрями аутсорсингу на кожному із етапів – попередньому, поточному та підсумковому. Це дозволить оптимізувати кредитний процес як із позиції управління, так і з погляду мінімізації ризиків та фінансових витрат. На попередньому етапі кредитного процесу, що включає оформлення і прийом заяви на кредит, співбесіду з позичальником, оцінку його кредитоспроможності та аналіз забезпечення кредиту, актуальним буде аутсорсинг у сфері роботи з клієнтами, безпеки та інформаційних технологій із залученням роботи колл-центру, колекторів, оцінювачів, страхових компаній та ІТ-компаній. Аутсорсинг дасть змогу забезпечити найбільш повний та об'єктивний підбір інформації щодо можливості видачі кредиту конкретному позичальнику та не відволікатиме ресурси банку від інших операцій. Таким чином, банки зможуть



зменшити операційно-технологічні, інформаційні та маркетингові ризики, забезпечуючи виключно фінансові операції та здійснювати моніторинг кредитних ризиків.

На поточному етапі, що включає остаточне прийняття кредитного рішення, структурування кредиту та укладення супроводжуючий договори, важливим є розподіл відповідальності менеджерів банку з іншими учасниками – компаніями-аутсорсерами у сфері функціональних ризиків, зокрема юридичного, інформаційного, безпеки.

На підсумковому етапі кредитування, що включає кредитний моніторинг – контроль погашення кредиту, контроль цільового спрямування та контроль забезпечення, – менеджери банків можуть передати частину функцій контролю аутсорсерам, що були залучені до процесу кредитування на попередньому етапі, включаючи збереження документів за попередніми кредитними справами. Це дозволить більш швидко, професійно та прозоро оцінити рівень фінансових ризиків за кожною кредитною операцією. При цьому формування кредитних історій та бюро кредитної інформації щодо недобросовісних позичальників також є прикладом проведення аутсорсингу кредитного процесу банку.

Таким чином, передача частини важливих супровідних функцій кредитного процесу банку на аутсорсинг дасть змогу банкам більш якісно формувати кредитний портфель, зменшувати операційні та фінансові витрати, розподіляти відповідальність за прийняття кредитних рішень, більш ефективно налагоджувати бізнес-процеси у сфері кредитування, оптимізувати фінансові та функціональні ризики у своїй роботі.

Однак у процесі передачі супроводження деяких етапів кредитування банками компаніям-аутсорсерам може виникати спектр інших ризиків у сфері такої співпраці, зокрема стратегічний ризик, ризик репутації, комплаєнс-ризик, операційний

ризик, ризик стратегії виходу, ризик контракту, ризик доступу, ризик концентрації та системний ризик. Їхні види та характеристику представлено в табл. 1.

Знання прояву цих ризиків дасть змогу керівництву банків обґрунтовано поєднати переваги аутсорсингу кредитного процесу та ключові

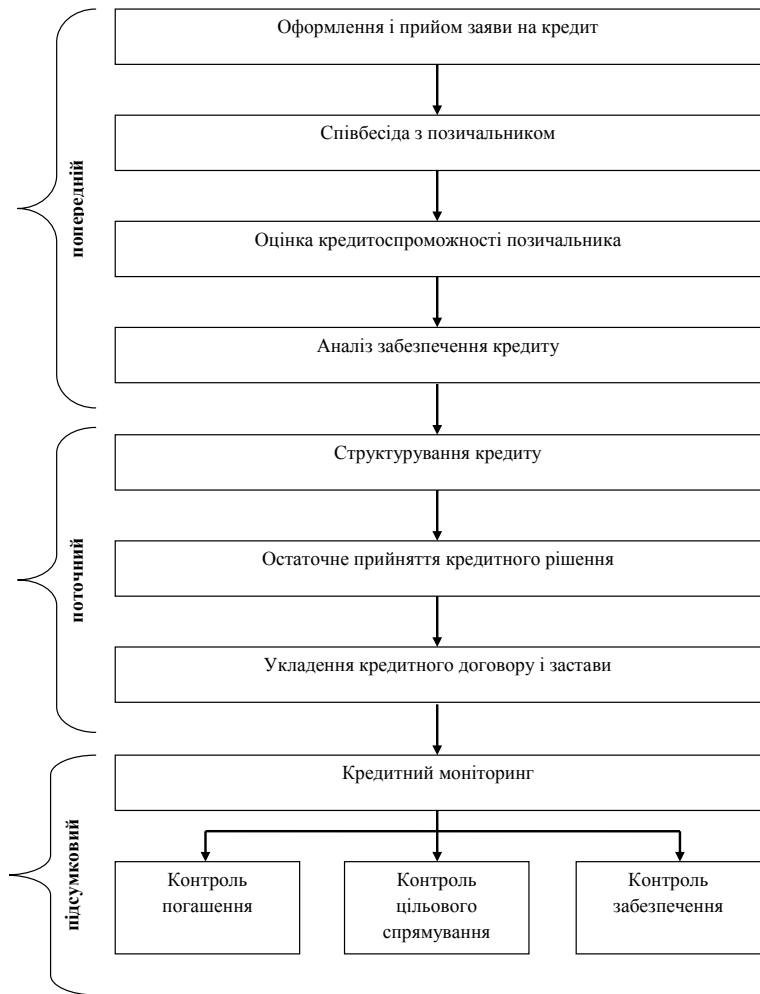


Рис. 1. Етапи процесу кредитування

Джерело: власна розробка [9]

Таблиця 1

**Види та характеристика прояву ризиків, які виникають під час аутсорсингу кредитного процесу банку**

Види ризиків аутсорсингу процесів банківського кредитування	Характеристика прояву ризиків
Стратегічний ризик	розбіжність стратегічних цілей банку та компанії-аутсорсера, неможливість забезпечити контроль її діяльності, що може відобразитися при формуванні кредитного портфеля
Ризик репутації	низький рівень якості послуг, що надаються, та розбіжності в принципах діяльності банку і третьої сторони, що негативно може позначитися на клієнтах банку
Комплаєнс-ризик	ризик недотримання правових норм компанією-аутсорсером, що спричинятиме невідповідності і складності при підготовці звітів для регулятора
Операційний ризик	технологічні відмови, шахрайство, неадекватність фінансових можливостей зобов'язанням, що взяті третьою стороною, що може не підвищити рівень операційного ризику за кредитними угодами банку
Ризик стратегії виходу	трудність виходу з договірних відносин, висока вартість виходу в разі необхідності, обмеження можливостей щодо повернення переданих функцій унаслідок відсутності персоналу та втрати кваліфікації
Ризик контракту	можливість невиконання контрактних зобов'язань, що додатково може позначитися на рівні витрат фінансових та неочікуваних втратах банку
Ризик доступу	зниження можливості банку своєчасно надавати необхідну інформацію наглядовим органам
Ризик концентрації та системний ризик	можливість втрати контролю над провайдером послуг, що в певних масштабах веде до підвищеного кредитного ризику та системного ризику банківського сектору

Джерело: складено автором на основі [5, с. 28–29]

моменти своєчасного виявлення та регулювання факторів ризиків.

**Висновки.** Отже, підсумовуючи результати дослідження, слід відмітити, що:

- аутсорсинг є однією з найбільш перспективних форм оптимізації банківських бізнес-процесів, активно розвивається в зарубіжних банках та є визнаним у практичній роботі банків в Україні;
- розвиток наукових та прикладних досліджень застосування принципів аутсорсингу в банківській сфері дає змогу відзначити його особливе значення у забезпеченні ефективності кредитного процесу банку, підвищення якості кредитних операцій та відновлення повноцінного кредитування національної економіки;
- передача частини важливих супровідних функцій кредитного процесу банку на аутсорсинг дасть змогу банкам більш якісно формувати кредитний портфель, зменшувати операційні та фінансові витрати, розподіляти відповідальність за прийняття кредитних рішень, більш ефективно

налагоджувати бізнес-процеси у сфері кредитування, оптимізувати фінансові та функціональні ризики у своїй роботі;

- активне впровадження аутсорсингу в кредитній діяльності банків створюватиме поштовх до розвитку нового банківського середовища, де активно впроваджуються інноваційні технології та Інтернет-банкінг, забезпечить зміну технологічних платформ та оптимізацію операційно-технологічних та інформаційних ризиків, покращить процедуру комплайенсу щодо юридичної підтримки бізнес-рішень менеджерів банків та впровадження сучасних інформаційних технологій.

Перспективи подальших досліджень щодо розвитку аутсорсингу кредитного процесу банку доцільно зосередити на дослідженні підходів до оцінки економічної ефективності залучення компаній-аутсорсерів до оптимізації бізнес-процесів банків та удосконаленні регуляторного середовища аутсорсингу в Україні в період трансформації національної банківської системи.

#### Список літератури:

1. Цивільний кодекс України станом на 01.01.2016 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 40–44. – Ст. 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Peter Brudedenal. Tehnology and Offshore Outsourcing Strategies. – 2005. – 256 p.
3. The Joint Forum. Outsourcing in Financial Services. February 2005 // Basel Committee on Banking Supervision [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/joint12.htm>.
4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені Постановою Правління Національного банку України № 361 від 02.08.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>.
5. Єгоричева С.Б. Регулювання аутсорсингу комерційних банків: зарубіжний досвід // С.Б. Єгоричева // Інноваційний розвиток. – 2012. – № 4 (8). – С. 27–31.
6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
7. Ормоцадзе М. Банк-2024 / М. Ормоцадзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/magazine/forbes/1364216-bank-2024>.
8. Аутсорсинг банковской поддержки – новое лекарство или новая болезнь? [Электронный ресурс]. – Режим доступу: [http://www.prostobankir.com.ua/marketing\\_reklama\\_pr/stati/outsorsing\\_bankovskoy\\_podderzhki\\_novoe\\_lekarstvo\\_ili\\_novaya\\_bolezn](http://www.prostobankir.com.ua/marketing_reklama_pr/stati/outsorsing_bankovskoy_podderzhki_novoe_lekarstvo_ili_novaya_bolezn).
9. Кредитування і контроль: [підручник] / Т.С. Смовженко, Р.А. Слав`юк, Р.Р. Коцовська [та ін.]; за заг. ред. Т.С. Смовженко, Р.А. Слав`юка. – К.: УБС НБУ, 2012. – 375 с.

**Дунас Н. В.**

Львовский учебно-научный институт  
Университета банковского дела

#### ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГА КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

##### Резюме

Исследованы теоретические и прикладные вопросы осуществления аутсорсинга банковской деятельности в условиях экономической нестабильности. Выделены преимущества и недостатки аутсорсинга банковских бизнес-процессов. Дана характеристика особенностей внедрения аутсорсинга кредитного процесса в банке, приведены его разновидности с учетом распределения финансовых и функциональных рисков, сопровождающих кредитование в банковской деятельности.

**Ключевые слова:** банк, экономическая нестабильность, расходы, банковские риски, аутсорсинг, виды аутсорсинга, кредитный процесс, аутсорсинг кредитного процесса банка.

**Dunas N. V.**

Lviv Institute  
Banking University

#### OUTSOURCING FEATURES OF CREDIT PROCESS IN COMMERCIAL BANKS

##### Summary

It's researched the theoretical and practical issues of outsourcing of banking activities in times of economic instability. Thesis there is determined advantages and disadvantages of outsourcing of banking business processes. A description of features of the credit process outsourcing implementation in the bank, its varieties are considering allocation of financial and functional risks from lending in banking.

**Keywords:** bank, economic uncertainty, costs, banking risks, outsourcing, outsourcing types, credit process outsourcing bank credit process.

УДК 368.02

Ерастов В. І.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВИРОБНИЧІЙ, ЗБУТОВІЙ ТА СТРАХОВІЙ СФЕРАХ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначено основні подібності та відмінні риси в процесі реінжинірингу бізнес-процесів у різних сферах господарської діяльності. Зроблено висновки щодо можливості використання досвіду інших компаній у процесі реінжинірингу страхової діяльності.

**Ключові слова:** реінжиніринг, бізнес-процес, страхування, just-in-time, інформаційні технології.

**Постановка проблеми.** Глобалізація електронної економіки спричинила помітне зростання світового ринку бізнес-послуг. Останні досягнення інформаційних технологій та Інтернет змінили уявлення про межі використання та технології ведення бізнесу. Стрімкий ріст інформаційних технологій відкриває перед страховими компаніями нові можливості та ставить нові завдання. Насичення традиційних товарних ринків вимагає повсякчасного пошуку нових підходів до споживача.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тематика реінжинірингу страхових бізнес-процесів загалом майже не досліджувалася вітчизняними вченими, оскільки законодавство України чинить значні перепони його розв'язку. Зміни в чинному законодавстві створюють підґрунтя для переосмислення бізнес-процесів та використання Інтернет-аквізиції. Поштовхом до розробки систем реінжинірингу стали плани МТСБУ щодо спрощення системи адміністрування ОСЦПВВНТЗ та переходу на електронну систему аквізиції та обігу полісів.

Лише останніми роками ця проблематика стає об'єктом наукових публікацій та дисертаційних досліджень. Великий внесок у розвиток даної проблематики внесли такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, О. Залетов, С. Науменкова, Р. Пікус, Н. Приказюк, розглядаючи існуючі на українському ринку приклади впровадження реінжинірингу та порівнюючи їх із зарубіжними.

Переважну кількість праць із даної тематики розробили зарубіжні фахівці: Г. Каприо, С. Қол, А. Деміргус-Кант, І. Кірцнер, А. Оперкент. Їхні дослідження є основою для розуміння реінжинірингу бізнес-процесів в окремих країнах або галузях, кожна з яких характеризується певним рівнем розвитку та власними історичними аспектами функціонування

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Галузь короткострокового страхування в Україні є чітко законодавчо визначеною та врегульованою. На ринку можуть функціонувати лише організації, що зареєстровані та отримали ліцензію на провадження відповідних видів страхування.

Дуже важливою складовою організації взаємодії на фінансовому ринку є своєчасність отримання клієнтом інформації про зміни в умовах як безпосереднього його обслуговування, так і функціонування ринку в цілому. Упровадження реінжинірингу бізнес-процесів вимагає розробки відповідних шляхів комунікації з клієнтом для забезпечення своєчасного та повного надання інформації про всі зміни, наприклад, надавати такі документи через мережу Інтернет.

Вимоги щодо обов'язкової наявності письмового варіанту більшості документів, особливо договорів страхування та всіх документів системи врегулювання, мають бути переглянуті для впровадження нових бізнес-процесів. При пере-

осмисленні страхових бізнес-процесів необхідно автоматизувати окремі етапи проходження потоку документів і замінити підпис та мокру печатку на аналогічні засоби захисту, але в електронному варіанті, створюючи можливість для клієнтів контролювати процес проходження процесів урегулювання та ін. [1].

На будь-якому етапі функціонування страхової організації, а особливо на етапі реінжинірингу страхових бізнес-процесів, необхідно забезпечити наявність кваліфікованих кадрів, що зможуть в умовах швидких змін направляти клієнтів та втримати їх від переходу до конкурентів.

Перестрахування є невід'ємною частиною бізнес-процесів страхової компанії, основним завданням якого є зниження впливу ризиків, що їх приймає страховик від клієнта. Проте перестрахування, або цесія, жодним чином не впливає на розмір та характер зобов'язань перед клієнтом, що їх має виконати страхова компанія.

На перестрахування можуть бути передані як індивідуальні ризики (на факультативне перестрахування), так і групи ризикових договорів (у формі облігаторного перестрахування) залежно від домовленостей між страховиками.

Протягом процесу імплементації реінжинірингу бізнес-процесів страхової компанії необхідно забезпечити механізм управління прийнятими ризиками та автоматизувати процес передачі їхніх надлишкових значень на вторинне розміщення. Процеси забезпечення правильної автоматизованої системи перестрахування є критичними для розробки та впровадження реінжинірингу бізнес-процесів.

На сьогодні страхові операції все більше йдуть через агентську та брокерську мережі, оскільки такий варіант взаємодії є більш комфортним для страховальників. Страхові посередники, своєю чергою, намагаються надавати клієнтам максимально індивідуальні страхові продукти в максимально комфортних умовах, змушуючи страхові компанії коригувати власний асортимент. Значний відсоток продажів за рахунок страхових посередників необхідно також урахувувати при реінжинірингу бізнес-процесів, оскільки виключення цього каналу аквізиції на перших етапах змін через повільне прийняття технологічних інновацій клієнтами може сильно знизити конкурентні переваги страховика.

Сучасні ринкові умови диктують необхідність підвищення частки прямих продажів та використання Інтернет-технологій, оскільки з кожним роком використання клієнтами всесвітньої мережі та їхня обізнаність зростають, створюючи передумови для ведення електронних форм бізнесу. З кожним роком роль новітніх технологій на будь-якому ринку, зокрема страховому, швидко зростає. Інтернет стає одним із каналів розповсю-

дження страхових послуг та механізмом зв'язку із стратегічними партнерами [4].

Для розуміння реінжинірингу страхових бізнес-процесів необхідно розглянути основні бізнес-процеси, що мають місце у бек-офісі страхової компанії.

Комплексні зміни під час реінжинірингу мають дозволити використовувати та контролювати якомога більшу кількість каналів збуту залежно від цільового сегменту ринку. Так, наприклад, якщо страхова компанія спеціалізується на нетрадиційних та низькодохідних видах страхування, використання мережі Інтернет та прямих телефонних продажів є надлишковим. За таких умов компанії доцільніше сфокусуватися на розвитку взаємовідносин із брокерськими структурами та продовжувати використання паперового документообігу (крім певних стандартизованих форм).

Збір даних про страхувальника може проходити як безпосередньо самим страхувальником, на етапі заповнення електронної форми запиту в мережі Інтернет, так і брокером або працівником контакт-центру страхової організації в разі прямого телефонного звернення. Проте немає жодних підстав для створення різних форм внесення інформації в остаточну базу даних. Таким чином, і клієнт, і брокер, і представник страхової компанії будуть мати однакові керуючі елементи з деякими обмеженнями прав доступу, та різниця між формами обробки інформації буде лише через різні види страхування, що вони їх обслуговують.

Координація та часові рамки процесу андеррайтингу будуть залежати від складності адміністрування продукту страхування. Зазвичай процес підписання договору страхування для фізичних осіб є значно спрощеним та може бути повністю або частково автоматизованим.

Залежно від обраного продукту страхування автоматизований збір страхової премії може варіюватися у часі, бути як щомісячним, так і одним річним платежем.

Критично важливим є правильне інвестування коштів для отримання максимальної фондоддачі від операцій із наявними вільними ресурсами. Автоматизація цих бізнес-процесів є дуже складною, оскільки вимагає створення систем прийняття рішень, що зможуть аналізувати великі об'єми інформації та у режимі реального часу реагувати на кон'юнктурні коливання [9].

Ризики, що перевищують рівень, який установила для себе страхова компанія, мають бути обов'язково перестраховані. Дуже важливим є швидке перестраховування прийнятих ризиків, тобто побудова бізнес-процесів таким чином, що процес перестраховування проходить автоматично після прийняття на страхування ризику, що виходить за рамки встановлених норм.

Розрахунок комісії за послуги брокерів має відбуватися відповідно до домовленостей між страховиком та страховим посередником. Важливим є контроль одноразовості проведення оплати цих послуг, тобто контроль проходження коштів від страховика до брокера із підтвердженням на кожному етапі. Окремим важливим фактором є правильний вибір брокерів, оскільки вони, у межах своїх повноважень, є представниками страховика та діють від його імені в момент укладення договору страхування та при настанні страхового випадку.

У разі настання страхової події страхувальник у межах договору страхування може звернутися з вимогою до страхової компанії. страхова організація має створити умови, за яких клієнти мають

доступ до інформації щодо процедури та основних вимог до оформлення звернень та проходження процедури урегулювання збитків. У процесі врегулювання збитків може відбутися зміна споживчої цінності відшкодування та самого процесу страхування через певні очікування клієнтів. Надання інформації про страховий випадок та подальша процедура його урегулювання мають бути максимально простими та представлені кількома варіантами взаємодії з експертами страхової організації. Дослідники підтверджують такий феномен, стверджуючи, що кожен клієнт шукає декілька шляхів отримання продуктів та послуг, що його цікавлять, у будь-який час та у будь-якому місці відповідно до його індивідуальних потреб [5].

Оцінка збитків, завданих страховою подією, є важливою частиною взаємодії страховика та клієнта. Страхувальник бажає отримати відшкодування якомога скоріше та у найбільш можливому розмірі, у той час як страхова компанія хоче переконатися в правдивості та точності оцінки отриманих вимог. Як тільки процес оцінки було завершено, страховик повинен відшкодувати страхувальникові отримані збитки або у разі відмови повідомити клієнта про причини відмови у наданні страхового відшкодування. Якщо ризик був перестрахований, страхова організація має звернутися з вимогою до перестраховика.

Концепція реінжинірингу бізнес-процесів зародилася більше 20 років тому в Японії для оптимізації діяльності підприємств виробничої галузі разом із принципом just-in-time. Протягом 90-х років успішному реінжинірингу піддалися багато різноманітних підприємств різних форм власності та організації. Проте більшість успішних історій запровадження новітніх бізнес-процесів після процесу реінжинірингу відносяться до виробничих та збутових підприємств, що часто було пов'язано із управлінням запасами. Для отримання інформації щодо можливості та доцільності реінжинірингу страхових бізнес-процесів необхідно розглянути приклади бізнес-процесів виробничої та збутової галузі, порівняти основні концепції побудови та реінжинірингу.

Основним процесом будь-якого виробничого підприємства є отримання від постачальників матеріалів, що беруть участь у процесі виробництва. Дуже важливим є забезпечення відповідної кількості та якості матеріалів, а також вибір каналів постачання, що матимуть найнижчі ціни та вчасно зможуть задовольнити попит підприємства. Важливим для відділу постачання є підтримання відносин із постачальниками для їхньої мотивації виконувати поставлені умови в найкоротші строки та за найменшу можливу ціну [7].

Після отримання матеріалів відділом управління запасами постає проблема правильного зберігання та використання отриманих ресурсів. На цьому етапі розробляють механізми найбільш ефективного використання сировини та матеріалів, що дозволяє зменшити кількість відходів та зіпсованої сировини. Ще одним завданням відділів виробництва та управління запасами є забезпечення необхідної гнучкості виробництва та загальної структури підприємства. Це є важливим завданням, особливо в умовах швидкоплинних економічних процесів, що можуть сильно змінювати кон'юнктуру ринку, змінюючи значення попиту та пропозиції на ринку.

Відділ продажів має взаємодіяти з існуючими та можливими клієнтами з метою продати якомога більшу кількість продукції, що її виробляє підприємство. У процесі продажу продукції клієнтам

необхідно чітко слідкувати за правильністю та вчасністю проведення всіх операцій, контролювати якісні та кількісні показники продукції, що їх отримує покупець.

Останнім етапом бізнес-процесу виробничого підприємства є контроль оплати клієнтом товарів, що були відвантажені.

Крім наведених вище основних процесів, у виробничому секторі є ще низка другорядних, проте саме наведені є основними ланками, що потребують реінжинірингу в першу чергу. Реінжиніринг бізнес-процесів може значно підвищити частку доходів за рахунок імплементації наступних принципів:

- організацією постачання сировини та матеріалів має займатися команда, що складається з спеціаліста з боку постачальника та спеціаліста з боку виробника. Такий підхід дозволяє цим двом особам контактувати по всіх можливих питаннях, тобто оплата, доставка, комплектація, заміна товарів тощо;

- організація командної роботи на виробництві, що дозволяє не тільки розподілити обов'язки та зменшити затрати часу, а й навчати персонал виконанню усіх можливих виробничих процесів за рахунок ротації в межах компетенцій;

- організація процесу продажу таким чином, щоб із клієнтом мав справу лише один спеціаліст компанії, що буде вести клієнта від моменту його появи через всі етапи замовлення, комплектування, доставки, оплати та обслуговування обраних товарів, так само як і при роботі з постачальниками [4].

Збутові організації мають схожий кістяк бізнес-процесів. Основною відмінністю є те, що збутові підприємства не виробляють продукцію самостійно. Основними відмінностями цих видів діяльності з точки зору побудови бізнес-процесів є наступні:

- порядок процесів, що виникають у виробничій та збутовій сферах, є інвертованим по відношенню до процесів у страховій сфері. Виробничтво/збут спочатку купують у постачальника, а вже потім надають клієнтові готовий продукт та отримують відповідні платежі. Страховик спочатку отримує грошові ресурси у вигляді премій та, можливо, на більш пізніх етапах змушений купувати у постачальників певні товари для забезпечення ними клієнта;

- різниця безпосередньо у продукті, а саме той факт, що страховики беруть на себе певні ризики та відповідним чином оцінюють вартість їхнього утримання. Виробники та збутові компанії продають товари матеріального характеру;

- у страхових компаній завжди існує потреба у висококваліфікованих кадрах, особливо у відділах андеррайтингу, оцінки ризиків та урегулювання. Менше професійних вимог до працівників двох інших досліджуваних галузей;

- у процесі страхування існує значний часовий лаг між продажем страхового покриття та можливим відшкодуванням збитків за ним;

- купівля товарів у постачальника є одним із процесів, що формують кістяк загального бізнес-процесу виробничих та збутових структур, у той час як для страхових організацій це є другорядним процесом. Для страхової справи взагалі немає жодної необхідності самостійно займатися купівлею запасних частин та матеріалів, оскільки можна провести відшкодування у цілковито грошовій формі. Для компаній, що самостійно забезпечують запасні частини та необхідні матеріали, існує можливість передання цього процесу на аутсор-

синг, оскільки він не є критичним для діяльності організації;

- перестраховання характерно лише для страхової діяльності та не має аналогів в інших видах діяльності. Перестраховання є критичним для підтримки платоспроможності страхової організації;

- страхування є чітко регламентованим та має відповідати значній низці законодавчих вимог [8].

Оцінка можливості впровадження реінжинірингу страхових бізнес-процесів є дуже специфічною та вимагає глибокого розуміння страхової галузі в цілому.

Реінжиніринг бізнес-процесів – це фундаментальний аналіз та радикальне переосмислення кожного процесу та діяльності, що мають місце в межах обраного бізнесу, тобто загальні бізнес-практики, системи управління, опис компетенцій відповідно до посади, організаційна структура, вплив на поведінкові аспекти та переконання співробітників. Метою даного процесу є результативні зміни продуктивності, що задовольняють сучасним вимогам, інформаційні технології у даному процесі розглядаються як ключовий фактор початку змін.

Основними принципами реінжинірингу бізнес-процесів, що можуть бути застосовані й до страхування, є наступні:

- переконання та поведінка співробітників мають бути скориговані для концентрації на задоволенні потреб клієнтів у межах їхніх основних завдань;

- функціональна структура має бути скоригована таким чином, щоб отримати командну роботу на всіх етапах бізнес-процесу, а не формувати жорсткі групи, поділені за принципом виконуваних завдань;

- завдання в межах компанії мають ставати все більш загальними, а співробітники мають підвищувати свої компетенції для участі в процесах прийняття рішень;

- відповідальні за окремий процес мають замінити менеджерів середньої ланки, робота яких не завжди створює додаткову вартість. Відповідальні за процес мають володіти лідерськими навичками, проте не обов'язково вони будуть отримувати найбільшу оплату серед членів групи;

- бізнес має орієнтуватися таким чином, щоб клієнт завжди працював із визначеним фахівцем компанії;

- оптимізація взаємодії в межах компанії;

- розподіл винагороди має базуватися як на досягненнях індивідуального працівника, так і на досягненнях команди загалом;

- зменшення значення назви посади. Назва посади в межах організації має відображати лише коло завдань, що їх виконує індивід, та приховувати його становище в рамках кар'єрної сходишки;

- запровадження адекватної системи оцінювання продуктивності бізнес-процесів для перевірки правильності внесених коригувань відповідно до специфіки об'єктів змін та вимог до результативності [5].

Запровадження принципів реінжинірингу бізнес-процесів на ринку короткострокового ризикового страхування є не лише можливим, а й необхідним кроком. Зміна переконань та поведінки працівників для концентрації на потребах клієнтів стане одним із ключових факторів конкурентної боротьби на ринку короткострокового страхування. Орієнтація на потреби клієнта є дуже важливою як на етапі урегулювання збитків, так і при розробці нових продуктів.

Команди та процеси мають замінити завдання та підрозділи, створивши можливість для прямого контакту клієнта з визначеним співробітником.

Проте є низка процесів, де основні принципи реінжинірингу бізнес-процесів мають бути дещо скориговані відповідно до специфічних вимог страхової галузі. Принципи побудови команд базуються на великій кількості факторів. Наприклад, якщо страхова компанія покладається значною мірою на брокерську мережу для аквізиції, то групи мають створюватись із прив'язкою до окремого брокера.

Основною відмінністю страхування та виробництва чи збуту є невизначений часовий лаг між процесом укладення договору та процесом урегулювання збитків. При використанні прямих продажів як основного каналу збуту страхової послуги виникає можливість передання клієнта різним фахівцям залежно від необхідного варіанту обслуговування. Співробітники все ще можуть працювати визначеними групами, проте немає необхідності та практичної користі одному працівнику повністю вести клієнта від моменту надходження заяви про страхування до кінця строку дії договору страхування, ураховуючи усі можливі процеси урегулювання та змін. При використанні прямих продажів постійний контакт клієнта з одним і тим самим співробітником не є необхідним. Проте процес урегулювання, що починається із подачі заяви про страхування випадок, більш комфортний для клієнта проходить при контактуванні з однією особою з боку страховика, а не з численними спеціалістами з різних відділів [7].

Більш комплексні завдання мають підштовхувати працівників до підвищення компетентності та залучення їх до процесу прийняття рішень. Цей аспект реінжинірингу є досить критичним для страхової сфери. Це також висвітлює необхідність проведення постійних тренінгів та підвищення кваліфікації персоналу.

Більшість зарубіжних компаній, зокрема і страхових, визначають персонал як основний стратегічний ресурс, що пояснює значні витрати на підготовку, перекваліфікацію та тренінги для співробітників. Такі компанії починають залучен-

ня співробітників до процесу прийняття рішень з розкриття відповідної інформації. Прикладом може бути розповсюдження серед відділу андеррайтингу результатів актуарних розрахунків за окремим видом страхування для створення серед співробітників розуміння тенденцій та трендів ринку.

З кожним роком компанії все більше розуміють необхідність вступати в конкурентну боротьбу на основі компетенцій співробітників. Такий стан речей сприяє підвищенню кваліфікованості кадрів, збільшенню інвестицій у персонал, розвитку відповідних навичок, достойній ринковій оплаті праці та ефективному управлінню продуктивністю.

Процес заміни менеджерів середньої ланки на відповідальних за окремий процес має реалізовувати концепцію виключення з діяльності компанії більшості задач, що не створюють додаткової вартості, на шляху до підвищення прибутковості. Проте не слід забувати про необхідність відповідної підготовки працівників, особливо в умовах прийняття значної відповідальності. Це проявляє всю важливість в умовах процесу урегулювання збитків, особливо при боротьбі зі зростанням рівня страхового шахрайства.

Інші принципи реінжинірингу бізнес-процесів, такі як оптимізація комунікацій, прив'язка оплати праці як до результативності індивіда, так і до продуктивності команди, зниження значущості посад, важливість адекватної оцінки процесів, також мають місце у страховій діяльності, так само як і в будь-якій іншій.

**Висновки.** На основі визначення подібностей та відмінних рис між обраними галузями було зроблено висновок про значну їхню схожість. Виходячи із виявлених подібностей реінжиніринг страхових бізнес-процесів може бути запроваджений до короткострокового ризикового страхування. Виходячи із отриманих відмінностей окремі принципи реінжинірингу мають бути скориговані відповідно до особливостей страхової діяльності.

Отже, реінжиніринг бізнес-процесів може бути запроваджений до страхової діяльності, проте слід ураховувати специфіку страхової галузі, використовуючи досвід реінжинірингу з традиційних для нього галузей.

#### Список літератури:

1. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, КОО, 2009. – 250 с.
2. Базилевич В.Д. Страхування: [підручник] / В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – 1019 с.
3. Орлов А., Ананьев А. Во Всемирной торговой организации нет согласия по электронной торговле / А. Орлов, А. Ананьев // Business. – 2001. – № 1–2.
4. Пікус Р.В. Страхування: практикум: [навч. посіб.] / Р.В. Пікус [та ін.]; ред. В.Д. Базилевич; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2011. – 607 с.
5. Расшивалов Д. Посередницькі послуги у страхуванні / Д. Расшивалов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – Вип. 106. – С. 35–37.
6. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / С.В. Науменкова [та ін.]. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
7. Insurance Industry Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iii.org/stat/sandbox/>.
8. Kirzner I. Competition and Entrepreneurship / I. Kirzner. – Chicago, 1973. – 523 p.
9. Operkent A. Global Economy&Electronic Commerce/ A. Operkent. – London: Business School Press, 1999.
10. Wall Street Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.wsj.com/sandbox/archive/admin/>.
11. Who lesale distribution of internet-insurance forhumanuse // Official Journal of the European Communities EN – L113 – 30.04.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html>.

**Эрастов В. И.**

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

## АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ, СБЫТОВОЙ И СТРАХОВОЙ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### Резюме

Определены основные сходства и отличительные черты в процессе реинжиниринга бизнес-процессов в разных сферах хозяйственной деятельности. Сделаны выводы о возможности использования опыта других компаний в процессе реинжиниринга страховой деятельности.

**Ключевые слова:** реинжиниринг, бизнес-процесс, страхование, just-in-time, информационные технологии.

**Erastov V. I.**

Taras Shevchenko National University of Kyiv

## ANALYSIS OF REENGINEERING BUSINESS-PROCESSES FEATURES IN PRODUCTION, SALES AND INSURANCE BRANCHES

### Summary

The article identifies the main similarities and distinctive features in the process of business processes reengineering in different spheres of economic activity. The conclusions about the possibility of using the experience of other companies in the process of re-engineering of the insurance activities are made.

**Keywords:** re-engineering, business process, insurance, just-in-time, Information Technology.

---

УДК 336.711

**Кияк А. Т.**

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб

## ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджено теоретичні питання визначення економічної сутності фінансової стабільності банківської системи, виділено її ключові риси. Надано аналітичну оцінку рівня фінансової стабільності вітчизняної банківської системи на основі базових показників банківської діяльності. Обраховано рівень фінансової стабільності банківського сектору України з використанням Z-статистики.

**Ключові слова:** фінансова стабільність, фінансова нестабільність, системно важливі банки, ризики, криза, Z-оцінка.

**Постановка проблеми.** Іманентною ознакою сучасної банківської системи України є постійні флуктуації рівня фінансової стабільності, що негативно впливає на рівень конкурентоспроможності банків та економічне зростання в країні. Ключовими факторами сталого економічного зростання є довготривала макроекономічна збалансованість, стабільність національної валюти, ефективне функціонування фінансової системи та її здатність протистояти негативним шокам. Зважаючи на зростаючу актуальність та недостатню розробленість, уважаємо за доцільне детальніше розглянути сутність категорії «фінансова стабільність», її зв'язок із суміжними поняттями та місце системно важливих банків у системі забезпечення стабільності фінансової системи в цілому та банківської зокрема.

Особливою гостроти та актуальності питання забезпечення належного рівня фінансової стабільності набуває, ураховуючи активну фазу посилення інтеграції банківської системи України до світової банківської спільноти. Це обумовлено наявністю значної кількості не тільки внутрішніх дестабілізуючих факторів та ризиків, а й посиленням впливу зовнішніх шоків системного характеру. Про посилення впливу зовнішніх факторів на фінансову стабільність говорять експерти МВФ. У звіті про

фінансову стабільність за жовтень 2015 р. виділено триаду політичних проблем: уразливість країн із ринками, що формуються; усадковані кризові проблеми в країнах із розвинутою економікою; слабка системна ліквідність ринку. Останні події на світовому ринку, такі як різке падіння цін на сировинні товари, розрив боргового мішуру Китаю і тиск на обмінний курс тільки їх підкреслюють. Тим самим загрози фінансової стабільності знаходяться сьогодні у зовнішньому середовищі, не зважаючи на які неможливо і які коштують занадто дорого (рис. 1). Недостатня увага до проблем управління макроекономічними і фінансовими ризиками на глобальному рівні призводить до виникнення фінансово-банківських криз [1, с. 132].

На думку експертів, стабільність підтримується багато в чому завдяки природнім циклічним умовам розвитку економік та адитивній грошово-кредитній політиці центральних банків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему забезпечення фінансової стабільності банківського сектору намагалися вирішити у своїх працях багато науковців та дослідників, зокрема Ф. Джонсон, Дж.Е. Доллан, Р. Коттер, П. Роуз, Л. Примотска, І. Краснова, О. Дзюблюк, В. Іванов, В. Іфтемічук, В. Коваленко, О. Корнієнко, Р. Михайлюк, Г. Фетісов та ін. Значний вклад у

розробку методичних і практичних аспектів забезпечення фінансової стабільності зробили такі міжнародні організації, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Банк міжнародних розрахунків (BIS) та Рада з фінансової стабільності.

**Мета статті** полягає в узагальненні та поглибленні розуміння поняття «фінансова стабільність» та аналітичній оцінці рівня фінансової стабільності банківської системи України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема фінансової стабільності гостро актуалізувалася у 90-х роках минулого століття, після низки світових системних фінансово-економічних криз. Бурхливий розвиток процесів економічної глобалізації, лібералізації руху капіталу та відкритість фінансових ринків для іноземних інвестицій сприяли накопиченню фінансових дисбалансів і системних шоків, котрі реалізовувалися у вигляді потужних кризових потрясінь. Світова валютно-фінансова криза, макроекономічна та соціально-політична нестабільність поставили банківську систему України у вкрай складні умови. Обмежений доступ до міжнародних ринків капіталів, девальвація гривні, погіршення фінансового стану позичальників, незбалансованість державних фінансів і політична нестабільність негативно позначилися на фінансовій стабільності банків: проблему ліквідності, що виникла на початку кризи, змінила проблема якості активів та достатності капіталу. Невирішеність зазначених проблем зумовлює існування основних загроз стабільності вітчизняної банківської системи, а саме:

- внутрішні макроекономічні дисбаланси та зниження темпів росту;
- соціальна-політична ситуація в країні;
- недостатній рівень капіталізації українських банків та слабка системна ліквідність ринку;
- нестабільність ресурсної бази через високий рівень недовіри до банків, що обмежує можливості банківської системи до кредитування;
- погіршення фінансових результатів банківської системи, що зменшило інвестиційну привабливість розвитку банківського бізнесу в Україні для іноземних інвесторів, послабило фінансову незалежність банків та зумовило активне використання ними свого капіталу;
- значна зовнішня заборгованість, що позбавляє банківську систему джерел майбутніх доходів, а вітчизняну економіку – фінансових можливостей до розвитку;

- низька якість кредитного портфелю банків, що вимагає підтримання значного обсягу резервів.

Нещодавня світова фінансово-економічна криза зумовила посилення мандата центральних банків щодо забезпечення стабільності банківської системи. Обраний вектор роботи центральних банків спонукав науковців і практиків до інтенсивних досліджень теоретичних та практичних аспектів забезпечення стабільності банківського сектору.

Поняття «фінансова стабільність» як науковий термін активно досліджувалося у зв'язку з практичними проблемами, що пов'язані з подоланням фінансових криз, з якими зіткнулися уряди та центральні банки в різні періоди історії. Спочатку в економічній літературі з'явився термін «фінансова нестабільність». І. Фішер у праці «Теорія боргової дефляції в умовах Великої депресії» (1933 р.) пов'язував її з макроекономічними циклами і, зокрема, динамікою сукупної заборгованості в економіці [3]. Наприкінці 1970-х років представник монетарної посткейнсіанської школи Х.Ф. Мінські висунув гіпотезу фінансової нестабільності [4], згідно з якою фінансова нестабільність є невід'ємною складовою фази зростання ділового циклу у капіталістичній економіці, яка породжує всередині себе фінансову структуру, схильну до фінансових криз.

Саме у період зростання економіки переважає так зване спекулятивне (коли попередні борги позичальників рефінансуються новими займами) та «понці»-фінансування (коли повернення кредиту можливе лише за умови постійного зростання вартості активу), у результаті чого фінансова система стає крихкою, нестабільність в економіці поглиблюється, а ділова активність погіршується. Крихкість, або нестабільність (*financial stability vulnerability*), у тлумаченні Х. Мінські полягає у тому, що економіка стає менш здатною поглинати шоки, у результаті чого ці шоки можуть визвати фінансову кризу і боргову дефляцію, при цьому ризики позичальників та кредиторів також зростають, що стримує обсяг інвестиційної активності, яка фінансується у борг [4].

Розгорнуте функціональне визначення категорії «фінансова стабільність» було запропоноване фахівцем МВФ Г. Шинасі, який присвятив даній проблемі декілька фундаментальних досліджень. У своїй роботі «Збереження фінансової стабільності» (2005 р.) він називає фінансову систему стабільною, якщо вона полегшує ефективний роз-

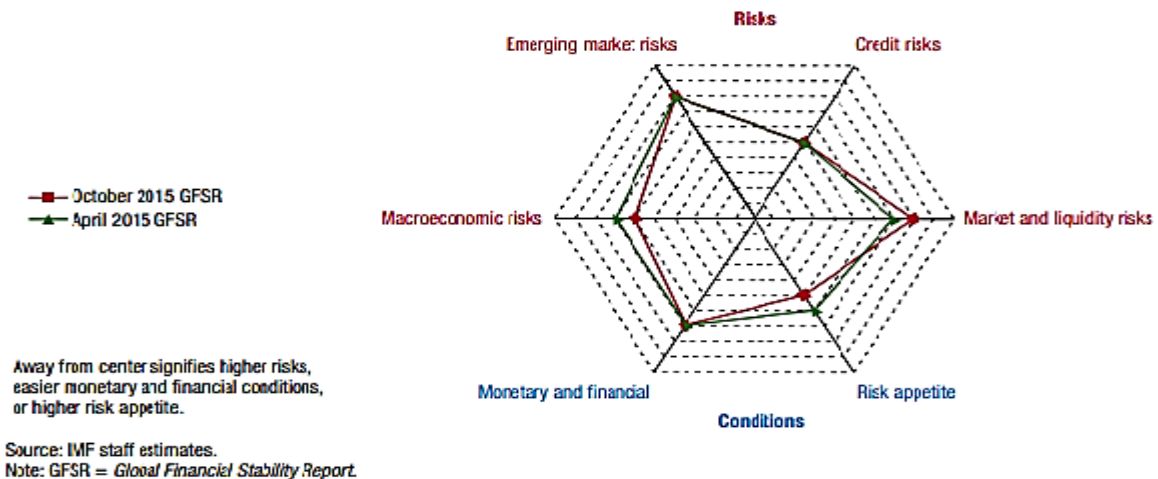


Рис. 1. Карта глобальної фінансової стабільності

Джерело: [2]



поділ ресурсів, спроможна здійснювати оцінку, котирування, розподіл та управління фінансовими ризиками і здатна виконувати свої найважливіші функції навіть за умов зовнішніх потрясінь або посилення диспропорцій [5, с. 27].

Наразі в економічній літературі зустрічаються три підходи щодо визначення фінансової стабільності: прямий (опис функцій та інших характеристик, якими має володіти фінансова система у стабільному стані), зворотній (негативний) (відсутність фінансової нестабільності та фінансової кризи) та змішаний (поєднання прямого і зворотного визначень при формулюванні терміну «фінансова стабільність» та альтернативні концепції).

Огляд наукової літератури виявив широке розмаїття у визначеннях фінансової стабільності (і нестабільності), проте можна виділити деякі спільні елементи. По-перше, присутні часті посилення на функції банківської системи, включаючи її роль у конвертації заощаджень у виробничі інвестиції або її центральної ролі в платіжній системі. По-друге, є визнання того, що нестабільність часто виникає через непередбачені потрясіння, що впливають на банківську систему. По-третє, багато визначень відкрито визнають можливий вплив фінансової нестабільності на економіку в цілому. Нарешті, є посилення на стабільність як стимулювання довіри до банківської системи.

Розглянувши велику кількість визначень фінансової стабільності, пропонуємо під стабільністю банківської системи розуміти «ситуацію, при якій банківська система здатна функціонувати ефективно і безперервно навіть в умовах шоків». Це визначення містить ключові слова і фрази, які є важливими для розуміння загального підходу до аналізу та підтримки фінансової стабільності, зокрема і в Україні. Уважаємо недоречним напряму включати до визначення вплив на реальний сектор економіки, так як важко визначити, чи створить «фінансова турбулентність» значний вплив на реальний сектор економіки. Дані по реальному сектору надходять із затримкою навіть у найрозвиненіших країнах, що ускладнює виявлення макроекономічних наслідків підризу фінансової стабільності в короткостроковій перспективі.

Доречно зазначити, що стабільність не означає, що банківська система показує відсутність уражливих сторін. Вона описує стан, в якому банківська система здатна виконувати свої звичайні функції навіть при ендогенних вразливостях або шоках. Частини системи неминуче функціонуватимуть нижче номіналу в різний час. Єдиною допомогою є те, що будь-які вразливості (або шоки) повинні бути не настільки серйозними, щоб викликати порушення нормального функціонування банківською системою (або повинні абсорбуватися й управлятися банківською системою залежно від рівня виникнення ризику).

Нарешті, слід визнати, що неможливо встановити надійну основу для стабільності. Фінансові ринки будуть завжди відчувати мінливість, а індивідуальні фінансові установи знову і знову будуть терпіти невдачі.

Стан фінансової стабільності можна розглядати як певний коридор, у межах якого проходить траєкторія розвитку системи. Якщо у певні довільні періоди оцінювати фінансову стійкість комерційних банків, то сукупність позитивних результатів оцінки фінансової стійкості в різні періоди сформує стабільну банківську систему. І, як результат, отримаємо стабільну банківську систему в довгостроковому періоді. Тому можна сказати, що

фінансова стабільність системи – це сукупність стійких станів об'єктів, що входять до системи, особливо системно важливих банків. Метою стабільності є не запобігати збоєм у роботі окремих фінансових установ. *Метою є забезпечення того, щоб такі збої не призвели до значного порушення нормального функціонування банківської системи.* За цих умов важливого значення набувають превентивні заходи регулювання та нагляду за діяльністю банків, у першу чергу системно важливих, що концентрують значні обсяги ресурсів.

Уважаємо, що досягнення єдиного загальноприйнятого визначення фінансової стабільності не є обов'язковим і множинність визначень не завжди є перешкодою поступальному розвитку корисної аналітичної та стратегічної структури.

Практичні основи забезпечення стабільності банківської системи на сьогодні є пріоритетними цілями діяльності центральних банків країн світу, у тому числі й України. Це, своєю чергою, спонукало науковців та практиків до широкого використання в діяльності центральних банків системного підходу, який дає змогу поєднати ідентифікацію потенційних загроз, оцінку їхнього впливу на банківську систему та обсяг можливих втрат, а також розробляти програми випереджувальних дій із метою нівелювання впливу негативних внутрішніх і зовнішніх шоків, та забезпечення подальшої фінансової стабілізації [6, с. 33].

Згідно з найкращою міжнародною практикою, оцінка рівня фінансової стабільності банківської системи передбачає використання ряду показників, таких як обсяг активів, прибутку, капіталу, депозитів, коштів на рахунках у банках порівняно з ВВП країни тощо. Існує думка, що перелік цих показників обов'язково повинен бути доповнений економічними нормативами діяльності банківських установ, які є відповідними індикаторами збалансованого розвитку банківської системи [6, с. 33]. Важливим є порівняння отриманих показників фінансової стабільності на рівні міжнародних організацій. Із цією метою Міжнародним валютним фондом (МВФ) розроблено методологію складання таких показників [7], у відповідності до якої НБУ щоквартально розраховує ці індикатори.

НБУ визначив проблеми [8] щодо підтримки фінансової стабільності, ліквідності і платоспроможності українських банків, а також окреслив заходи по сприянню стабілізації їхнього фінансового стану. До таких заходів належать:

- підвищення рівня капіталізації та адекватності капіталу банків;
- підтримання ліквідності на достатньому рівні;
- підвищення довіри до банків;
- поліпшення якості активів та зниження кредитного ризику;
- підвищення ефективності діяльності банків;
- удосконалення систем управління ризиками.

Ураховуючи вищезазначені аспекти та ініціативність НБУ щодо підтримки стабільності банківського сектору, практичний інтерес має проведення аналітичного дослідження банківської системи з точки зору оцінки рівня її стабільності. Аналіз даних, наведених у табл. 1, дає змогу зробити висновок про негативну динаміку пріоритетної більшості показників функціонування банківської системи України в 2015 р. Виключення – обсяги зростання фінансових ресурсів ФГВФО, що є свідченням прагнення держави до підвищення надійності банківської системи України.

Збільшення кількості банків, що перебувають у режимі ліквідації, призвело до скорочення влас-

ного капіталу банків. Своєю чергою, зменшився рівень адекватності капіталу, що позначилося на здатності банків захистити інтереси своїх кредиторів та власників від незапланованих збитків.

Періодичне коливання обсягів грошової маси в 2015 р. відображає негативні тенденції в економіці в цілому. Основними причинами збільшення обсягів грошової маси є постійне зростання впродовж останніх років дефіциту державного бюджету, скорочення виробництва та зростання курсу гривні, що приводить до високих інфляційних очікувань (зростання ІСЦ) і потребує реалізації жорсткішої грошово-кредитної політики.

У 2015 р. спостерігалось значне зниження рівня вкладів населення, що говорить про недовіру населення до банківської системи, стабільність якої сьогодні характеризується як «крихка». Обсяги наданих кредитів перевищують за I та II квартали 2015 р. обсяги ВВП країни у 2,5–3 рази, що говорить про зростання обсягів кредитування з одночасним зниженням (уповільненням) зростання рівня ВВП. Це пояснюється значною кількістю дестабілізуючих факторів в економіці та значною часткою проблемних кредитів у портфелях банків України. Негативні сигнали спостерігаються і при розрахунку відношення кредитів до загальних активів, яке складає 60–65% за відповідні періоди, що є завищеним значенням. Така діяльність може привести до падіння рівня ліквідності банків,

який і так є низьким. Скорочення рівня, зміна строків та інструментів рефінансування негативно впливають на рівень ліквідності банківського сектору на фоні погіршення загальноекономічної ситуації в країні (рис. 2).

Цікавим інструментом при діагностиці рівня фінансової стабільності є розрахунок по методиці Z-score. Дану методику використовують дослідники Міжнародного валютного фонду для здійснення аналізу стану банківської системи з точки зору оцінки ймовірності дефолту окремого банку чи всієї системи [9].

Популярність методу Z-score пояснюється тим, що він безпосередньо пов'язаний з оцінкою ймовірності неплатоспроможності банку, тобто ймовірністю того, що вартість його активів стане нижчою, ніж вартість боргу. Формула для розрахунку показника Z-score виглядає наступним чином:

$$Z = \frac{(\mu + k)}{\delta}, \quad (1)$$

де Z – значення Z-оцінки;  $\mu$  – середнє значення рентабельності активів ROA (за весь аналізований період); k – відношення власного капіталу до загальних активів;  $\delta$  – стандартне відхилення показника рентабельності активів за аналогічний період (розглядається в якості показника волатильності доходів).

Високе значення Z-score означає більшу відстань до вичерпання капіталу та низьку ймовір-

Таблиця 1

Основні показники функціонування банківської системи України

Назва показника	Період			
	01.01.2015	01.04.2015	01.07.2015	01.10.2015
Достатність капіталу (%)	15,60	8,35	9,03	7,09
Облікова ставка НБУ (%)	19,5	30	27	22
Грошова маса (млрд. грн.)	956 728	1 024 942	974 466	964 737
Монетарна база (млрд. грн.)	333194	331991	330379	321206
ВВП (реальний) (млн. грн.)	296712	331399	Немає даних	Немає даних
Річна зміна ІСЦ (%)	24,9	45,8	57,5	51,9
Фінансові ресурси ФГВФО (млн. грн.)	16872,6	16146,7	18794,8	22033,9
Обсяг рефінансування НБУ комерційних банків (млрд. грн.)	42,9	4,0	3,5	3,3
Активи* (млн. грн.)	1316718	1360650	1249209	1208881
Власний капітал* (млн. грн.)	148063	136461	139710	129115
Зобов'язання* (млн. грн.)	1168655	1224189	1109499	1079766
Кошти фіз. осіб* (млн. грн.)	422733	405359	376356	354358
Кредити надані* (млн. грн.)	873611	890824	783494	732094

\*Дані вказані без урахування неплатоспроможних банків

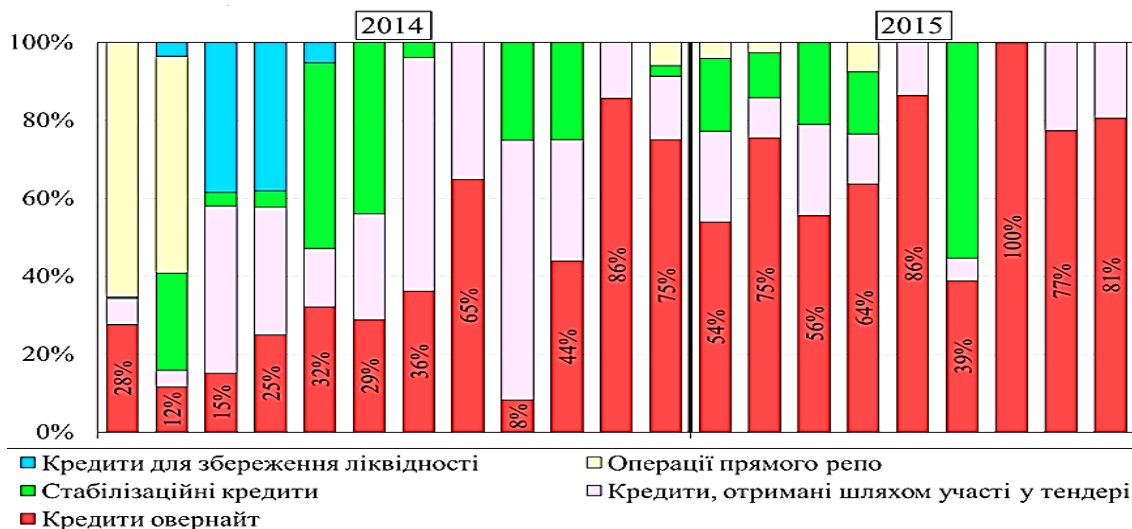


Рис. 2. Структура рефінансування банків у 2014–2015 рр.

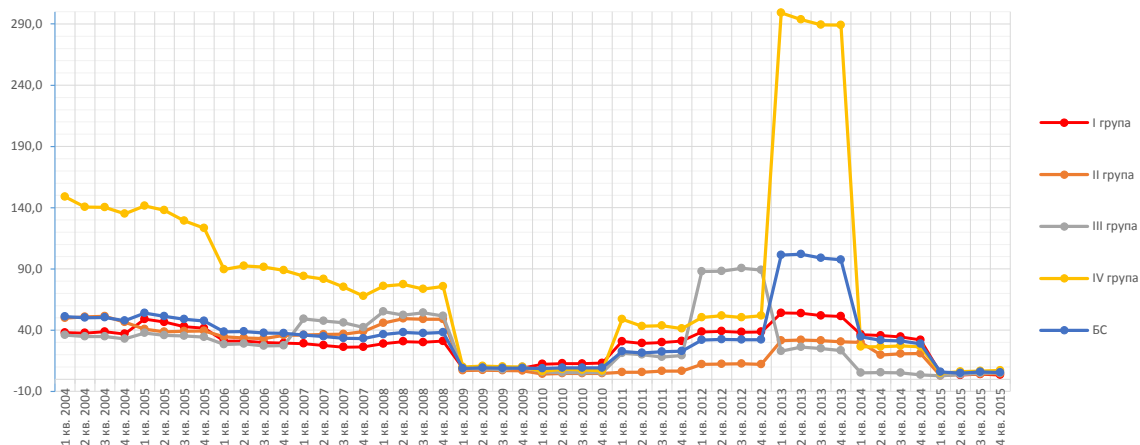


Рис. 3. Динаміка Z-оцінки банківської системи України за 2004–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі власних обрахунків

ність неплатоспроможності банку. Відповідно, чим вище значення показника Z, тим більше стійкий банк [9].

Отримані для банківської системи України результати показника Z-оцінки демонструють тренд до поступового зниження фінансової стабільності банківського сектору, не враховуючи скачок у період 2013 р. для IV групи банків. У цілому показники Z-оцінки по різних групах банків, згідно з класифікацією НБУ, корелюють із напрямом зміни Z-оцінки в цілому по банківській системі (рис. 3).

Необхідно зауважити, що для IV групи банків завжди був характерний вищий рівень Z-оцінки і, відповідно, рівень стабільності. Це пояснюється їхньою значною кількістю та дещо м'якшою політикою на ринку щодо кредитування та залучення депозитів.

Стрімке падіння з кінця 2008 р. по 2009 р. є наслідком впливу світової фінансової кризи. Проте зниження Z-оцінки в період з 2013 р. обумовлено кризовими явищами в національній економіці та високими інфляційними очікуваннями, що потребує негайного формування відповідної «подушки безпеки» для потенційних ризиків, характерних для банківської системи України, насамперед шляхом капіталізації та виконання нормативів достатності капіталу, що є базовою основою стабільності. Зауважимо, що зниження Z-оцінки нижче 5 є сигналом до можливого дефолту (у 2015 р. Z-оцінка дорівнює 2,8–7,2).

Таким чином, динаміка Z-оцінки сигналізує про відповідні ризики, притаманні банківській

системі України. У випадку подальшого зниження економічної активності та підвищення процентних ставок українські банки можуть зіткнутися з небезпекою збільшення частки недіючих кредитів, що потребуватиме перегляду стратегії розподілу їхніх прибутків та збільшення обсягів необхідного капіталу [6, с. 32–37].

**Висновки.** Виявлені кризові тенденції дають змогу зробити висновок про низький рівень фінансової стабільності банківської системи України або про його відсутність (нестійкий стан). Саме розуміння сутності фінансової стабільності банківської системи – це перший крок до ефективного розвитку банківського сектору. Аналіз загальних показників діяльності банківського сектору дав змогу діагностувати зниження рівня фінансової стабільності банківської системи України на першу половину 2015 р. Застосування розрахованого показника Z-оцінки щодо рівня фінансової стабільності сприяє комплексному аналізу розвитку банківської системи, дозволяє своєчасно реагувати на проблеми, що виникають в разі зниження рівня показника. Кризова ситуація в національній економіці має спонукати регулятивні органи до налагодження відповідного моніторингу рівня фінансової стабільності банківської системи України. Відсутність дієвих заходів з боку Національного банку України по реагуванню на ситуацію в цілому може призвести до подальшого зниження рівня фінансової стабільності, порушення функціонування банківської системи та, як результат, погіршення стану національної економіки.

### Список літератури:

1. Регулювання банківської діяльності в Україні та Росії в умовах глобалізації: [монографія] / М.І. Діба, О.А. Звонова, Л.О. Примостка [та ін.]; за наук. ред. проф. М.І. Діби, О.А. Звонової. – К.: КНЕУ, 2013. – 380 с.
2. Global Financial Stability Report: Vulnerabilities, Legacies, and Policy Challenges, October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2015/02/pdf/text.pdf>.
3. Fisher I. The Debt – Deflation Theory of Great Depressions / I. Fisher // *Econometrica*. – 1933. – Vol. 1 (October). – P. 337–357.
4. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis / H.P. Minsky // The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working paper. – 2012. – № 74. – 10 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>.
5. Schinasi G.J. Safeguarding financial stability: theory and practice / G. Schinasi. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005. – 312 p.
6. Міщенко В., Малютін О. Інструментальне забезпечення стабільності банківської системи на основі розробки агрегованого індексу / В. Міщенко, О. Малютін // Вісник НБУ. – 2015. – № 4. – С. 32–37
7. Показатели финансовой устойчивости: Руководство по составлению / Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf>.
8. Щодо забезпечення стабільної діяльності банків: Лист Національного банку України від 28.05.2014 р. № 47-112/26351 / ЛІГА: Закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/shodo-zabezpechennja-stabilnoi-dijalnosti-bankiv-doc190972.html>.
9. Heiko Hesse Cooperative Banks and Financial Stability / Heiko Hesse, Martin Čihák // International Monetary Fund. – 2007. – 36 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0702.pdf>.

Кияк А. Т.

Фонд гарантирования вкладов физических лиц

## ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

### Резюме

Исследованы теоретические вопросы определения экономической сущности финансовой стабильности банковской системы, выделены ее ключевые особенности. Представлена аналитическая оценка уровня финансовой стабильности отечественной банковской системы на основе базовых показателей банковской деятельности. Рассчитан уровень финансовой стабильности банковского сектора Украины с использованием Z-статистики.

**Ключевые слова:** финансовая стабильность, финансовая нестабильность, системно важные банки, риски, кризис, Z-оценка.

Киіак А. Т.

Deposit Guarantee Fund

## FINANCIAL STABILITY OF BANKING SYSTEM IN UKRAINE AT THE MODERN STAGE OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

### Summary

The author has examined theoretical matters of determination of the economic sense of banking system financial stability. The article contains the analytical evaluation of a financial stability level of the domestic banking system grounded on basic indices of the banking activity. Owing to Z-statistics application, the author has computed the financial stability level of the Ukrainian banking sector.

**Keywords:** financial stability, financial instability, systemically important banks, risks, crisis, Z-score.

УДК 336.71

Лановська Г. І.

Бодарева Т. І.

Київський національний університет харчових технологій

## ОСОБЛИВОСТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

Досліджено економічну сутність поняття «антикризове управління банківською системою». Розглянуто науково-методичні підходи до пошуку оптимальних методів антикризового управління в банківському секторі. Проаналізовано ефективність антикризового регулювання Національного банку України під час банківських криз.

**Ключові слова:** антикризове управління, банк, банківська система, банківський сектор, банківська криза.

**Постановка проблеми.** В банківському секторі економіки, який найбільше реагує на зовнішні зміни чітко простежуються дві тенденції: глобалізація та зростання нестабільності. Банківська криза – невід’ємна риса ринкової економіки. Будь-які потрясіння в банківській сфері, різкі зміни зовнішніх і внутрішніх умов діяльності банківської системи, що призводять до паралізації платіжної системи, коливань курсу національної валюти, загострення політичних обставин указують на розвиток банківської кризи, унаслідок чого банківський сектор стає неспроможним стабільно функціонувати та виконувати свої основні функції.

Українські банківські установи уже довготривалий період зазнають впливу негативних чинників макроекономічного, інституціонального та регулятивного характеру. Стрімкого і масштабного впливу системної банківської кризи вітчизняні банки зазнають унаслідок загальної кризи економіки країни, соціальних і політичних інституцій. Фінансовий світ вже накопичив досвід передбачення масштабів кризи на рівні банківської системи окремо взятої країни, оперуючи основними ознаками виникнення катастроф.

Отже, запобігання банківській кризі на фінансовому ринку часто стає неможливим з економічних, фінансових, а іноді й політичних причин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів антикризового управління присвячено праці науковців та практиків Г. Юна, Г. Таля, А. Тавасієва, В. Глуценка, К. Горелікова, А. Грязнової, Е. Короткова, О. Лаврушина, Є. Назарової, О. Дзюблюка, В. Міщенко, Р. Михайлюка, В. Коваленко, О. Крухмаль та ін. Однак багато теоретичних та прикладних аспектів проблеми антикризового управління в банківському секторі надалі залишаються недостатньо розробленими, а деякі позиції – дискусійними.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Останнім часом термін «антикризове управління» набув значного поширення, однак розуміння сутності цього напряму управління, його змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування.

**Мета статті** полягає у систематизації і критичному узагальненні теоретичних надбань учених щодо формування визначення сутності та засад здійснення антикризового управління банківською системою.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідженню проблем антикризового управління банківською системою присвячено певну кількість праць зарубіжних та вітчизняних науковців, але не всі вони мають комплексний характер, не завжди охоплюють усі його аспекти. У зв'язку з цим для розробки обґрунтованих пропозицій щодо антикризового управління банком необхідно передує уточнити його значення.

У зарубіжних наукових джерелах «антикризове управління» найбільш вживане як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання, при цьому основна увага акцентується саме на виживанні. Водночас підкреслюється позитивний характер криз, а антикризовий менеджмент визначається як створення інструментів, які дозволяють повідомити про наближення переломного періоду та необхідності розробки нового розвитку.

У вітчизняній літературі «антикризове управління» розглядається як система управління, що має всебічний характер та направлена на попередження й усунення несприятливих для бізнесу явищ. Очевидно, що багатогранність економічного та управлінського розуміння, поняття «антикризове управління банком», пояснюється подвійною природою кризи, яка одночасно створює і руйнує, тобто формує передумови та готує умови для подальшого розвитку банку. У даному випадку банк має змінити попередню стратегію діяльності на нову.

Слід відмітити, що, на думку В. Коваленко, «антикризове управління банківською системою» передбачає систему управлінських заходів та рішень щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання криз та їхніх причин на всіх рівнях банківської системи [4, с. 87–93].

А. Тавасієв вважає, що антикризове управління банком це управлінський процес, що має упереджувальний характер, здійснюється на стратегічних засадах, починається та продовжується з перших днів існування банку, постійно і завжди [6, с. 144–147].

Інші науковці стверджують, що антикризове управління банківською системою – це комплекс управлінських дій, спрямований на підтримання стійкого, стабільного стану банківської системи протягом усього періоду її функціонування, який може бути швидко адаптований та змінений залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовищ [7, с. 105].

Антикризове управління банком О. Дзюблюк визначає як цілісну систему взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи банківського менеджменту з управління фінансовою стійкістю комерційних банків [1, с. 21].

В. Костогриз пропонує розглядати три види антикризового управління:

- передкризове управління (для своєчасного виявлення та прийняття рішень для запобігання кризі, що передбачає систему профілактичних заходів);
- управління в умовах кризи, що передбачає стабілізацію нестійких станів та оцінку кризової ситуації, виявлення факторів, що зумовили виникнення кризи, вивчення слабких і сильних сторін установи, оцінку потенційних можливостей щодо подолання кризи, пошук шляхів мінімізації негативних її наслідків, відновлення фінансової стійкості;
- управління процесами виходу з кризи, яке здійснюють для мінімізації втрат і втрачених можливостей під час виведення установи з кризи, обґрунтування стратегічної програми виходу з кризи, оперативне виявлення відхилень фактичних

результатів реалізації програм оздоровлення від передбачених стратегічною програмою та розробка системи заходів щодо їхньої ліквідації [5, с. 157].

Механізм антикризового управління, на думку В. Костогриза, має забезпечувати адаптацію банку до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ, упровадження цього механізму у практичну діяльність банку надасть можливість забезпечувати його стійке функціонування та розвиток за будь-яких економічних, політичних і соціальних перетворень у світі або у внутрішньому середовищі [5, с. 156].

Деякі науковці трактують антикризове управління банком як комплекс засобів та заходів правового, організаційного та фінансового характеру, які спрямовані на виявлення та попередження кризових ситуацій у діяльності банку, відновлення його ліквідності, платоспроможності, конкурентної позиції на ринку, а також забезпечення тривалої фінансової стійкості [7, с. 111].

Таким чином, антикризове управління, представляє набір управлінських рішень та їхню реалізацію, які необхідно запроваджувати ще тоді, коли банк знаходиться в нормальному стані, із метою діагностики, нейтралізації і подолання кризових явищ та їхніх чинників на макро-, мезо-, мікрорівнях економіки з метою мінімізації збитків від кризи та створення умов щодо подальшого розвитку банківської установи.

Сьогодні вітчизняна економіка характеризується економічною нестабільністю. Велика кількість банків опинилися на межі банкрутства, тому виникає необхідність запровадження антикризового управління в банківських установах України. Слід розуміти, що успіх даного заходу залежить від грамотно і чітко сформованої довгострокової фінансової стратегії, що відповідає економічному зростанню країни в цілому. Українським законодавством не вживається термін «антикризове управління», натомість визначено такі поняття, як «фінансове оздоровлення» та «санація».

Фінансове оздоровлення банку – відновлення платоспроможності банку та приведення фінансових показників його діяльності у відповідність із вимогами Національного банку України [3]. Головною метою оздоровлення є досягнення довготривалої фінансової стабільності, адекватності капіталу та прибутковості. Безрезультатність заходів щодо оздоровлення означає необхідність ліквідації банку.

Банкрутство – звичне явище для економік розвинених країн світу, що ґрунтується на чітких і прозорих правилах поведінки учасників економічних відносин, які прагнуть вирішити свої фінансові проблеми. Згідно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під санацією розуміється система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації боржника, боргів і активів або зміни його організаційно-правової та виробничої структур [2].

В умовах виникнення та розвитку системних ризиків у вітчизняному банківському секторі, що спричинено економічними, соціальними та політичними чинниками, нагальним стає запровадження та реалізація антикризового управління як у кожній окремій банківській установі, так і банківській системі в цілому. Зростання неплато-

спроможності діяльності вітчизняних банків спонукає до запровадження управлінських заходів, зорієнтованих як на попередження, так і на подолання кризових явищ у банківську середовищі, що забезпечать підвищення фінансової стійкості банківських установ.

Досягнення запланованих результатів можливе з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання банків, а також унаслідок запровадження антикризового управління та реалізації спеціальних процедур, таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація.

Антикризове управління вимагає додаткових інвестицій для запровадження інноваційних банківських продуктів, оновлення інформаційних технологій, списання недохідних активів, розробки програми розвитку персоналу, закриття підрозділів тощо. Крім збільшення капіталізації банку, інвестор повинен повернути значні прострочені борги цієї установи перед контрагентами. Однак власники банку можуть самі опинитися у скрутній ситуації і заради врятування свого ключового небанківського бізнесу відмовляться від допомоги банку. Отже, постає необхідність залучення

Таблиця 1

## Оцінка ефективності антикризових заходів НБУ під час економічних, фінансових і політичних криз

Рік	Подія	Вплив на економіку та банківську систему	Заходи НБУ	Оцінка ефективності заходів НБУ
1998	Дефолт у Росії	Девальвація гривні на 80%. Падіння ВВП на 1,7%. Зростання інфляції до 20%. Відплив капіталу нерезидентів. Скорочення внесків фізичних осіб. Зростання дефіциту бюджету до 2,2% від ВВП. Зниження ліквідності банківської системи.	Проведення інтервенцій на валютному ринку (резерви НБУ знизились на 70% – до 700 млн. дол.). Установлення нового валютного коридору – 2,5–3,5 UAH/USD.	Удалося істотно пом'якшити наслідки кризи (девальвація гривні – 80%, рос. рубля – 246%). Жоден український банк не збанкрутів. Збережена довіра до банківської системи.
2001	Банкрутство системного банку «Україна»	Банкрутство одного із найбільших банків послабило довіру населення до банківської системи.	Заходи переважно направлені на виплату депозитів вкладникам банку «Україна». Посилення нагляду за банками.	НБУ не вдалося запобігти банкрутству, оскільки він втрутився у діяльність даної банківської установи лише на останній стадії кризи. Не вдалося НБУ також погасити заборгованість банку «Україна» перед більшою частиною вкладників та кредиторів.
2004	«Помаранчева революція»	Політична криза та невизначеність можливого розвитку подій спровокували відплив капіталу з економіки, а також призвели до вилучення депозитів із банківської системи.	Жорсткі заходи адміністративного характеру. Мораторій на дострокове зняття внесків, подовження термінів проходження платежів, «ручний» відбір заявок на купівлю валюти. Масштабна видача стабілізаційних кредитів.	За час революції жоден банк не збанкрутів. Банківська система зберігала свою працездатність. Після завершення революції були зняті всі обмеження.
2007–2008	Іпотечна криза в США. Криза ліквідності банківської системи України.	Фактично закритий доступ на зовнішні ринки запозичень. Падіння ліквідності банківської системи. Зростання ставок за кредитами та скорочення обсягів їхньої видачі. Зростання ставок за міжбанківськими кредитами overnight до 30% річних (квітень 2008 р.).	Пріоритет НБУ – боротьба з інфляцією. Політика «дорогих» грошей. Підвищення облікової ставки. Зменшення обсягів рефінансування банків. Скорочення грошової бази. Ревальвація курсу гривні. Облікова ставка НБУ складає в 2008 р. 12%.	Падіння ліквідності банківської системи та реальна загроза кризи неплатежів в економіці. Дефіцит кредитних ресурсів скорочує інвестиційну активність підприємств і знижує темпи зростання ВВП. Потенційна загроза банкрутства банків із низьким рівнем капіталізації.
2008–2012	Загроза кризи споживчого кредитування	Зниження якості кредитних портфелів банківських установ. Розповсюдження практики видачі бланкових кредитів фізичним особам. Витіснення інвестиційних кредитів. Підсумок – масові неплатежі по кредитах призводять до системності банківської кризи.	Ряд нормативних рішень, направлених на збалансування банківських активів та пасивів за строками. Посилення нормативів з формування резервів під споживчі кредити. Зниження облікової ставки НБУ з 10,3 у 2009 р. до 7,75% у березні 2012 р. Рефінансування банків на загальну суму близько 100 млрд. грн.	НБУ швидко зреагував на зростання проблемної заборгованості банків за споживчими кредитами, а також досить високі темпи зростання обсягів кредитування фізичних осіб, що призвело до скорочення числа виданих кредитів. Негативним наслідком є банкрутство ряду банків та поглинання українських банків іноземними інвесторами.
2014 – сьогодні	Анексія Криму. Антитерористична операція на сході України	Девальвація гривні на 97%. Падіння ВВП у 2014 р. – 28,1%; у 2015 р. – 7%; у 2016 р. прогнозується падіння ВВП на 11%. Зростання інфляції (індекс інфляції у 2014 р. склав 124,9%; у 2015 р. – 143,3%) Зростання дефіциту бюджету. Відплив капіталу нерезидентів, зростання ставок за кредитами. Зростання облікової ставки НБУ (у 2013 році вона складала 6,5% з 06.02.2015 р. – 19,5%; з 04.03.2015 р. – 30%; з 28.08.2015 р. – 27%; з 25.09.2015 р. – 22%). Зростання ставок на міжбанківські кредити.	Запровадження спеціальних вимог щодо капіталу, ліквідності та інших показників системно важливих банків та інших фінансових установ. Посилення вимог щодо платоспроможності та ліквідності учасників фінансового сектору. Удосконалення системи регулювання та нагляду за фінансовим сектором. Консолідація банківського сектору.	Признано банкрутами і ліквідовано 65 банківських установ. Зростання банків із тимчасовою адміністрацією.  Планується: Поступове зниження інфляції до 2018 р. Приріст монетарної бази на 20%. Стабілізація грошової одиниці в майбутньому

джерел для підтримки ліквідності та збільшення капіталу в інших приватних інвесторів або у держави. Варіант залучення приватних інвесторів на практиці рідко є реалістичним через те, що неплатоспроможний банк не має інвестиційної привабливості у короткостроковій перспективі.

Антикризове управління може відбуватися або власними силами проблемного банку (за ініціативою власників і менеджерів), або також за підтримки органів нагляду. Якщо програма антикризового управління не досягла успіху, то власники банку мають оголосити про його ліквідацію або настає час примусової реорганізації. Затримка проведення антикризових заходів призводить до нарощення катастрофічних проблем банківської установи. При цьому стрімко втрачається ринкова вартість банку та його привабливість як об'єкта для інвестицій. Тому так важливо своєчасно розробити антикризову програму.

Результатом ефективного запровадження антикризового управління банківської установи є відновлення його стабільної діяльності з обслуговування клієнтів, виконання всіх зобов'язань перед контрагентами, здатність рентабельно вести бізнес без значного покладання на ресурси материнської структури. При цьому йдеться не тільки про дотримання банком економічних нормативів і вимог до резервування. Досвід розвинутих країн переконує, що достатньо незалежний центральний банк може і повинен відігравати провідну роль у формуванні міцної і стабільної банківської та фінансової систем. Центральним банкам належить ключова роль у фінансовій та економічній політиці різних країн світу. Такою ж мірою це стосується й України. Тому вибір моделі побудови, ролі та місця Національного банку також має відбуватися з урахуванням світового досвіду. Тут особливу роль відіграє раціональне співвідношення економічних реформ, стратегії і тактики розвитку економіки та наявність приватних інтересів, що при цьому враховуються.

Саме від вибору ступеня самостійності НБУ та можливостей його впливу на розвиток економічних процесів значно залежить соціально-економічне становище держави, її економічний і політичний суверенітет. Сучасні проблеми функціонування банківської системи негативно позначаються на можливостях розвитку національної економіки та реалізації стратегічних завдань щодо курсу України на євроінтеграцію. Дії з боку уряду та Центрального банку класифікуються як антикризове регулювання. За роки незалежності Україна зіткнулася з низкою кризових ситуацій, які спричинили пряму або непряму дію на банківську систему. Нами було проведено оцінку ефективності дій НБУ під час економічних, фінансових та політичних криз (табл. 1).

Проведені нами дослідження показали, що не своєчасні дії Національного банку України на валютному ринку, з одного боку, не дали змоги суттєво обмежити темпи девальвації гривні, з іншого – призвели до скорочення міжнародних резервів.

Отже, критеріями успішного виходу банківської установи з кризи слід вважати [4, с. 58]:

- припинення відтоку коштів клієнтів, відсутність скарг на погане обслуговування та закінчення паніки серед вкладників;
- створення достатнього запасу ліквідних коштів у інтервалі до 31 дня (на випадок раптового відтоку коштів у майбутньому);

- досягнення оптимального балансу між активами і зобов'язаннями за строками;
- відсутність заборгованості банку у виконанні платіжних документів клієнтів;
- досягнення домовленості про реструктуризацію з усіма або абсолютною більшістю кредиторів;
- відсутність простроченої заборгованості банку перед контрагентами (іншими банками, НБУ, зовнішніми кредиторами та держателями облігацій банку);
- повне повернення боргу (або основної його частини) перед НБУ;
- позитивні тенденції у поверненні боргів позичальниками, збільшення частки стандартних кредитів; завершення реструктуризації боргів або продаж боргів клієнтів колекторним агентствам;
- стійка тенденція до скорочення збитків і згодом – прибутковості роботи;
- підвищення капіталізації з достатнім буфером капіталу на випадок стресових подій і стійкого перевищення регулятивного капіталу над статутним;
- стабілізація керівного складу на рівні управління та ключових підрозділів;
- завершення програми скорочення надлишкового персоналу;
- запровадження системи мотивації персоналу і керівників, орієнтованої на прийняття тільки припустимого ризику та отримання довгострокових прибутків;
- закриття нерентабельних або неперспективних і довгострокових проектів розвитку бізнесу банку;
- закінчення реструктуризації філій банку через закриття, ліквідації, об'єднання, спеціалізації тощо.

Таким чином, необхідно визначити чіткі стратегічні орієнтири в процесі забезпечення стратегічного розвитку банків; розробити механізм виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища банку з метою раннього попередження загрози виникнення кризи; визначити цілі антикризового управління, які мають бути адекватними тенденціям зміни зовнішнього і внутрішнього середовищ банків, їхньому внутрішньому потенціалу, а також забезпечувати розв'язання існуючих проблем із найменшими втратами для банків; упровадити стратегічний контролінг діяльності банку і розробити стратегії запобігання його фінансовим проблемам, оперативна оцінка і аналіз фінансового стану банку, виявлення можливості настання банкрутства.

**Висновки.** Слід зазначити, що створення системи антикризового управління банківської системи виступає важливим стратегічним завданням, що дає можливість ефективно використовувати потенціал банківської установи та неформальні методи управління.

На нашу думку, у системі антикризових заходів уряду та НБУ важливим є забезпечення довіри серед суб'єктів господарювання та населення (і в жодному разі недопущення паніки) щодо можливості окремими банками не виконувати свої фінансові зобов'язання. Аналізуючи сучасну ситуацію в банківській системі України та антикризові заходи Національного банку, ми спостерігаємо ситуацію, коли дії НБУ не лише не збільшують довіру до банківської системи, але й посилюють паніку серед населення.

### Список літератури:

1. Дзюблук О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових риках / О. Дзюблук // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» зі змінами від 16.01.2016 р. № 848-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» зі змінами від 19.04.2014 р. № 2121-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
4. Коваленко В.В. Антикризисное управління у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: [монографія] / В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
5. Костогриз В.Г. Аспекти антикризисного управління банківською діяльністю в Україні / В.Г. Костогриз // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – № 7. – С. 156–158.
6. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями / А.М. Тавасиев. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 480 с.
7. Шпачук В.В. Государственное антикризисное управление банковской системой Украины / В.В. Шпачук // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 104–115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrzd\\_2013\\_2\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nrzd_2013_2_11).

**Лановская Г. И.**

**Бодарева Т. И.**

Киевский национальный университет пищевых технологий

### ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

#### Резюме

Исследована экономическая сущность понятия «антикризисное управление банковской системой». Рассмотрены научно-методические подходы к поиску оптимальных методов антикризисного управления в банковском секторе. Проанализирована эффективность антикризисного регулирования Национального банка Украины во время банковских кризисов.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, банк, банковская система, банковский сектор, банковский кризис.

**Lanovskaya H. I.**

**Bodareva T. I.**

Kyiv National University of Food Technologies

### FEATURES OF ANTICRISIS ADMINISTRATION IN BANK SECTOR

#### Summary

In this work the economic substance of the term «crisis management by the banking system.» It's considered the scientific and methodological approaches to find optimal methods of crisis management in the banking sector. It's analyzed the effectiveness of crisis management National Bank of Ukraine during the banking crisis.

**Keywords:** crisis management, bank, banking, banking sector, banking crisis.

---

УДК 336.7

**Мацелюх Н. П.**

Національний університет державної фіскальної служби України

### ФОРМУВАННЯ ЦІНОВИХ АНОМАЛІЙ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ

Досліджено сутність ціннових аномалій на ринку цінних паперів та обґрунтовано їхню класифікацію. Виявлено причини формування ціннових аномалій на ринку цінних паперів України та систематизовано їх по класифікаційних групах.

**Ключові слова:** ціннові аномалії, ринок цінних паперів, цінні папери, чинники ціннових аномалій.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку фінансової науки спостерігається посилення уваги суспільства до проблематики ризиків, які виступають одночасно індикатором ролі ціннових аномалій в економічному житті та інструментами їхнього зниження. Приховане, неусвідомлене, латентне сприйняття ризиків є найбільш небезпечним порівняно з раціонально-обережним і навіть спекулятивно-азартним, причому як для окремих індивідів, так і для суспільства в цілому, оскільки ринок цінних паперів страждає від підвищення загального рівня системних ризиків. Еволюція

розвитку ринку цінних паперів, у тому числі в напрямку збільшення спеціалізації та поділу праці професійних учасників, призвела до зростання кількості учасників, задіяних у процесі ціноутворення в перерозподілі ризиків. Револьюційні досягнення в технологіях оцінки ринкових ризиків жодною мірою не означають скорочення їхнього впливу на сучасну економіку, що проявляється, зокрема, у посиленні проявів ціннових аномалій. Вирішення проблем ціннових аномалій у поєднанні з розробкою методів розрахунку ризику на всіх етапах дозволило б задовольнити бажання тала-



новитих керівників і власників починати інвестиційні проекти саме в Україні, а кредиторам при цьому не ставати заручниками невиконаних проектних зобов'язань або брати на себе високі ризики на всіх етапах проекту. Проте це досить складна проблема, і тому наукові імперативи вчених часто спрямовуються на розробку цінових аномалій, які є особливо актуальними і затребуваними на глобалізованому фінансовому ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концепція аномалій, яка є складовою динаміки дохідностей, не знаходить свого пояснення за допомогою гіпотези ефективного ринку, але разом із тим представляє для фінансової науки особливу цінність. Поняття «аномалій» уперше застосував Т. Кун у 1970 р. [1]. Пізніше, у 2002 р., Г. Шверт визначив аномалії як емпіричні результати, які не укладаються у відомі теорії ціноутворення активів [2]. Схоже визначення аномаліям надає Д. Кейм: «Аномалії – це факторні чи кросс-секційні та тимчасові моделі, які не описує головна парадигма теорії» [3]. Сформульовані вченими підходи були покладені в основу моделі оцінки фінансових активів (САРМ). Згодом прагнення до інтерпретації та прогнозування аномалій призвело до створення моделей, альтернативних САРМ. Її доповнюють, зокрема, трьохфакторна модель Є. Фама і К. Френча [4] і моделі К. Данієля і С. Тітмана [5]. П. Рагубір і С. Дас розглядають терміни «фінансові аномалії» (financial anomalies) і «відхилення» (biases) як такі, що призвели до розвитку теорії поведінкових фінансів [6]. С. Вайн також наголошує на тому, що впливи психологічних елементів, як правило, нівелюють переваги математичних моделей [7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Для вітчизняної фінансової науки поняття цінових аномалій на ринку цінних паперів є новим у силу недостатнього рівня розвитку самого ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів України перебуває на етапі становлення, процеси ціноутворення на ньому є новими з точки зору об'єкта дослідження для вітчизняних фахівців, а цінові аномалії як феномен ринку цінних паперів є принципово новим явищем. Відповідно, досліджень природи цінових аномалій на ринку цінних паперів та факторів їхнього формування в Україні не вистачає. **Мета статті** полягає у визначенні сутності та факторів формування цінових аномалій на ринку цінних паперів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інтерпретація результатів досліджень аномалій на ринках цінних паперів стикається з низкою проблем. У цьому контексті являють науковий інтерес дослідження російських учених, які лежать у площині факторного аналізу та прогнозування цінових аномалій на фондовому ринку. Так, М. Кантолінський зазначає, що пошук аномалій, їхні ідентифікація та факторний аналіз є одними з основних завдань теорії поведінкових фінансів [8, с. 39]. Чим більше аномалій виявляється в емпіричних дослідженнях, тим більше доказів інвестиційної поведінки, яка відрізняється від передбачуваних значень цін гіпотезою ефективного ринку, і тим більше доказів того, що ринки в реальності є неефективними. Науковець доводить, що на виникнення аномалій на фінансовому ринку впливають два головні чинники: ступінь неефективності ринку і поведінкові аспекти інвестиційних учасників. Наявність і стійкість аномалій на фондовому ринку пов'язані з рівнем його розвитку. Чим нижчим є рівень розвитку, тим неефективніший ринок, отже, тим яскравіше про-

являються аномалії і тим вищою є їхня стійкість у довгостроковій перспективі.

Другий важливий постулат належить С. Вайну [7, с. 41], який, по суті, підтвердив право на життя двох концепцій за умови, що теорія поведінкових фінансів краще працює на короткострокових даних, а теорія ефективного ринку може знаходити своє підтвердження на більш подовженому горизонті.

Спираючись на існуючі результати досліджень, сутність цінових аномалій визначимо як стійкі відхилення цін фінансових інструментів від прогнозованих, величина яких дозволяє генерувати надприбутки. Під стійкістю аномалій слід розуміти їхні повторюваність і збереження впливу на динаміку цін ринку протягом тривалого періоду. У даному контексті робиться припущення, що дія інших факторів відсутня. Під поняттям «нормально» поведінки дохідності цінних паперів необхідно вважати цінову поведінку їхніх дохідностей відповідно до гіпотези ефективного ринку.

Наступним кроком у дослідженні цінових аномалій є їхня класифікація. Найбільш загальною є класифікація, запропонована П. Рагубіром та С. Дасом [6]:

1. Аномалії, пов'язані з цінами і прибутковістю. Передбачається, що існують фінансові інструменти, які в перспективі прогнозовано показують аномально високі прибутковості. У даний клас аномалій входять: торгівля проти ринку; «вартісні» стратегії – купівля акцій із низьким показником  $p/e$ , високим показником  $v/m$ ; ефект аутсайдерів; ефект розміру; ефект моментум; ефект закритого фонду; ефект премії за акцію.

2. Аномалії, пов'язані з обсягом торгів і волатильністю. До них входять підвищені обсяги торгів і волатильність, які не пояснюються раціональною інвестиційною поведінкою, регулятивними вимогами та вимогами до складу портфельів.

3. Аномалії, пов'язані з тимчасовими рядами (time-series). У них входять декілька видів аномалій, пов'язаних із IPO; аномалії злиттів і поглинань; недостатня реакція ринку на зміну обсягів прибутків на акцію.

4. Інші аномалії.

Б. Якобсен, А. Мамун і Н. Вішалтаначоті виділяють три типи аномалій: календарні, цінові (мається на увазі тільки «ефект низьких  $p/e$ ») і аномалії розміру [9]. Російські вчені їх доповнюють і розширюють додатковими ефектами для фондових ринків.

Заслуговує на увагу класифікація аномалій за М. Католінським, оскільки вона є максимально наближеною до поведінки фінансових інструментів на ринку цінних паперів, а окремі групи (II і III) мають суто цінове спрямування:

1. Циклічні аномалії – аномалії, пов'язані із зовнішніми (об'єктивними) і внутрішніми (поведінковими) циклами. До них належать календарні, погодні та психосоматичні аномалії.

2. Вартісні аномалії – аномалії, викликані наявністю деяких кількісних характеристик в акцій або параметрами динаміки акцій. До даного класу аномалій належать ефект розміру, ефект низьких  $p/e$ , ефект низьких  $p/b$ , ефект моментум, ефект аутсайдерів, ефект дивідендів та ін.

3. Аномалії, пов'язані з корпоративними подіями – ефекти, викликані однотипними подіями, пов'язаними з окремими емітентами та інструментами. До них належать аномалії, пов'язані з розміщенням акцій (IPO або SPO), зворотним викупом акцій, злиттями й поглинаннями; різні

надмірно слабкі або надмірно сильні реакції ринку на корпоративні події.

#### 4. Інші аномалії.

Сучасний етап розвитку світових фінансових ринків характеризується підвищеними ризиками формування цінових аномалій. Особливо проблемними є фондові ринки, що формуються, до числа яких належить і український, який при незначних масштабах став одним із найризикованіших фондових ринків світу останніх років [10]. Відповідно до гіпотез, висунутих у зарубіжній літературі, на фондових ринках, до яких відноситься український, створено більше порівняно з розвиненими ринками передумов для виникнення аномалій. Чинники виникнення цінових аномалій на ринку цінних паперів України можна умовно поділити на чотири групи.

Перша група – структура економіки та характер ринку цінних паперів України. У цій групі особливо впливовими є такі чинники:

1. Зростання українського фінансового ринку загалом та ринку цінних паперів зокрема у посткризові періоди (2000–2007 рр., 2009–2013 рр.) було спекулятивним та не відповідало темпам зростання економіки.

2. Висока частка великих і контрольних пакетів акцій і низький free-float роблять український ринок цінних паперів неліквідним і нестійким [11].

3. Слабка інформаційна прозорість фінансового ринку на фоні достатньо розвинених інформаційних систем і технологій.

4. Низька частка залученого в інвестиційний процес населення призводить до низького рівня «проникнення» фондового ринку. За наявності в Україні значних людських ресурсів частка населення, залученого в інвестиційний процес, істотно мала.

5. Сильна роль держави як акціонера знижує ліквідність і рівень «проникнення» на фінансовий ринок. Держава відіграє важливу роль у перерозподілі грошових ресурсів і є ключовим гравцем на валютному і фондовому ринках. Її цілі як головного акціонера формують напрями державної політики [12].

6. Невдалий досвід «народних» IPO, який залучив на фондовий ринок масового інвестора, здатний також негативно позначитися на подальшій популяризації інвестування у фінансові інструменти. Як показує практика, мінімум у половині випадків українські емітенти зазнають невдачі у цій діяльності [13].

Загалом, чинники першої групи сприяють варіюванню цін як у бік зниження, так і завищення (порівняно з нормальною ціною), при цьому значні розриви в цінах створюють передумови для виникнення «бульбашок» на ринку цінних паперів, що не сприяє збалансуванню його розвитку.

Друга група чинників – рівень розвитку ринку цінних паперів. У цій групі слід виділити такі чинники:

1. Український ринок цінних паперів протягом усього періоду незалежності України перебуває на етапі становлення, а 2014–2015 рр. можна охарактеризувати як період зламу.

2. Позабіржовий ринок нестійкий, непрозорий, недостатньо регульований і низьколіквідний. При цьому його частка перевищує частку організованого ринку.

3. Український фондовий ринок залишається вразливим і залежним від поведінки іноземних інвесторів. Дана залежність частково пов'язана з

відносним дефіцитом грошових ресурсів усередині країни для модернізації економіки.

4. Розвиток біржових інструментів є нерівномірним: окремі сектори ростуть швидко, безпідставно і безконтрольно (це підвищує спекулятивний настрій, схильність до маніпуляцій і ймовірність настання «ефекту доміно»), інші взагалі відсутні.

Оцінюючи вплив зазначених чинників, відмітимо, що виникнення цінових дисбалансів для етапу становлення ринку цінних паперів є природним, однак цей процес не повинен виходити з-під контролю.

Третя група чинників – фрагментарність ринку цінних паперів.

1. Біржові обсяги торгів фінансовими інструментами розподілені нерівномірно. В Україні мережа фондових бірж як система не існує, біржова структура характеризується високою фрагментарністю.

2. Суттєві інформаційні бар'єри. Ураховуючи невисоку частку «проникнення» фондового ринку, кількість інформації, пов'язаної з інвестиційним процесом, можна оцінювати як достатньо високу, чого не можна сказати про її якість. Крім того, інформація може спотворюватися навмисно з метою маніпуляцій ринком, а також переслідуванням власних економічних чи політичних інтересів рекламодавців, і недостовірною інформацією, подана під певним кутом, часто знаходить свого споживача, ураховуючи невисоку фінансову грамотність населення і схильність до «надійних джерел» і пошуку «інсайда».

3. На ринку відсутні централізовані депозитарій і розрахунково-клірингова організація; існує безліч торгових систем із різним набором характеристик і особливостей, що вносить диспропорції в торговий процес. Останнє особливо впливає на приватних Інтернет-трейдерів, більшість з яких приймає торгові рішення на основі побудованого і постійно підтримуваного власного інтерфейсу однієї або декількох торгових систем. Окрім торгових систем, що використовуються великою кількістю брокерів (Quik, Transaq, Netinvestor та ін.), існує чимало торговельних систем, що надаються клієнтам лише однією брокерсько-дилерською компанією (Alfa-direct, Aton-line та ін.). У кожній з них є переваги, недоліки, інформаційні та технологічні особливості, які можуть впливати на інвестиційну поведінку.

4. Регулятивна система українського ринку цінних паперів є обтяжуючою, розрізненою, з обмеженим набором ресурсів. На сучасному етапі розвитку фондового ринку України немає об'єктивних передумов для формування ринкових механізмів саморегулювання та ціноутворення. Саме тому фондовий ринок, з одного боку, насичений цінними паперами, а з іншого – у його діяльності бере участь велика кількість суб'єктів, які часто мають спекулятивний характер. З огляду на це, важливого значення набуває ефективна державна політика регулювання ринку. На нашу думку, низка регуляторів має відпрацювати питання, пов'язані з підвищенням рівня інвестиційної культури населення. Це можливо, зокрема, шляхом проведення НКЦПФР, НБУ, Нацкомфін-послуг, Мінфіном України єдиної державної політики щодо підвищення рівня інформаційного забезпечення виходу фізичних осіб на ринок цінних паперів. Існує ймовірність того, що для подолання наслідків кризи 2014 р. і профілактики подібних криз у майбутньому система регулювання стане

ще більш жорсткою, знизивши привабливість ринку для інституційних та масових інвесторів і підсилити його неефективність і диспропорції.

5. Інституційна структура ринку і склад професійних учасників на українському ринку цінних паперів є різномірними. Однак пересічному інвестору не так просто розібратися в особливостях роботи кожного з професійних учасників. Непрозорість діяльності учасників ринку цінних паперів збільшує рівень асиметрії інформації, підвищуючи тим самим розвиток цінових дисбалансів.

Вплив третьої групи чинників на цінові аномалії проявляється у двох основних напрямках. Перший – це недооцінка цінних паперів, що обумовлює втрату частини прибутків емітентами, а також недооцінку вартості бізнесу, якщо вести мову про недооцінку акцій. Другий – завищення реальної вартості фінансових інструментів, яка, по суті, стає віртуальною, відірваною від реальної вартості активів. Ця тенденція призводить до утворення «бульбашок» на ринку цінних паперів, прорив яких дестабілізує як ринок цінних паперів, так і фінансову систему в цілому.

Четверта група – поведінкові чинники. Поведінкова парадигма стверджує, що фінансові явища краще зрозумілі при використанні моделей, в яких не всі учасники є повністю раціональними. Поведінкова теорія відмовляється від постулатів індивідуальної раціональності: індивіди не обов'язково засвоюють всю нову інформацію відповідно до правила Байеса і можуть приймати нормативно неприйнятні рішення, що порушують теорію очікуваної корисності. Відмовляючись від постулатів індивідуальної раціональності, поведінкові фінанси відкидають і теорію раціональних очікувань.

Поведінковий підхід має особливе значення для управління корпоративними фінансами. Центральною проблемою корпоративних фінансів є максимізація акціонерної вартості компанії. Однак із точки зору поведінкових фінансів цьому перешкоджають дві групи факторів – внутрішні та зовнішні. Друга група перешкод виникає через когнітивні помилки інвесторів і фінансових аналітиків, через які може виникнути розбіжність між фундаментальною вартістю і ринковою ціною компанії. У результаті менеджери не завжди приймають правильні рішення щодо фінансового управління компанією з урахуванням можливих помилок інвесторів та аналітиків. Що стосується внутрішніх перешкод максимізації вартості компанії, учені і практики переважно звертають увагу на агентські витрати, що виникають у результаті розбіжності інтересів менеджерів («агентів») та інтересів власників або акціонерів фірми. Прихильники управління, орієнтованого на підвищення вартості, вважають, що правильно роз-

роблена система контрактів та оплати праці може вирішити проблему агентських витрат і змусити менеджерів у власних інтересах підвищувати акціонерну вартість фірми. Але поведінкові витрати можуть бути дуже високими, їх неможливо знизити ніякою системою контрактів та оплати праці, якщо менеджери неправильно розуміють свої інтереси і дії, які треба вжити для їхнього задоволення. Аналогічна проблема виникає і на ринку цінних паперів, де кожен учасник може діяти або як принципал, або як агент. Швидка зміна ролей та інформаційна невизначеність підвищують рівень трансакційних витрат та тим самим збільшують ризики цінових дисбалансів.

Фундатори теорії поведінкових фінансів стверджують, що психологічні феномени відіграють значну роль у всіх основних аспектах фінансової політики: у ціноутворенні на фінансові активи, у корпоративних фінансах, у деривативах. Умовно можна виділити чотири чинники, які є основними фундаментальними блоками теорії поведінкових фінансів: евристичні помилки; ефекти, пов'язані із залежністю від форми; проспектна теорія (теорія вибору); теорія неефективних фінансових ринків [14]. Динаміку цін на ринку цінних паперів визначає поведінка таких груп інвесторів: населення, інституційні інвестори, юридичні особи (корпорації, які торгують за власний рахунок); нерезиденти. Для всіх категорій інвесторів притаманні ірраціональна поведінка, схильність впливу зовнішніх факторів, евристик і систематичних ментальних помилок. Складність впливу поведінкового фактора проявляється в тому, що його тенденції важко прорахувати наперед, а це, відповідно, ще більше підвищує ризики виникнення цінових дисбалансів та їхню глибину.

**Висновки.** Цінові аномалії на ринку цінних паперів є об'єктивним явищем, що обумовлюється природою агентських відносин учасників ринку цінних паперів та асиметрією інформації. Зростання рівня інформаційної асиметрії підвищує рівень невизначеності та збільшує ризик розвитку цінових аномалій. Поглиблення цінових аномалій може мати два наслідки. Перший – недооцінка цінних паперів, коли ринкова ціна цінних паперів виявляється меншою від нормальної, унаслідок чого власник (емітент) утрачає потенційний дохід від продажу таких цінних паперів, а якщо мова йде про ціну акції, то компанія-емітент програє через недооцінку її вартості. Другий – переоцінка цінних паперів, яка призводить до зростання розриву між реальною і віртуальною вартістю цінних паперів, унаслідок чого на ринку утворюються «бульбашки». Для українського ринку цінних паперів домінуючою є друга тенденція, яка збільшує рівень ризику вітчизняного ринку цінних паперів та не сприяє підвищенню рівня довіри до нього.

#### Список літератури:

1. Kuhn T. The Structure of Scientific Revolutions / T. Kuhn. – Chicago: University of Chicago Press., – 1970. – P. 83.
2. Schwert G.W. Anomalies and Market Efficiency / G.W. Schwert // Simon School of Business Working Paper. – October 2002. – № FR 02-13. – P. 94–102.
3. Keim D.B. Financial Market Anomalies / D.B. Keim // Chapter for the New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Ed. – 2006 April. – P. 52–68.
4. Fama E.F. Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies / E.F. Fama, K.R. French // Journal of Finance, 1996. – № 6. – P. 55–84.
5. Daniel K. Market Efficiency in an Irrational World / K. Daniel, S. Titman // NBER Working Paper. – 2000. – № 8. – P. 74–89.
6. Raghuram P The Psychology of Financial Decision Making: A Case for Theory-Driven Experimental Inquiry / P. Raghuram, S. Das // Financial Analysts Journal (Special Issue on Behavioral Finance). – 1999, November. – P. 56–80.
7. Вайн С. Личностные факторы в оценке риска: теория и практика / С. Вайн // Рынок ценных бумаг. – 2001. – № 5. – С. 46–52.

8. Кантолинский М.И. Ценовые аномалии на российском фондовом рынке: факторный анализ и прогнозирование: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М.И. Кантолинский; ФГБОУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – М., 2010. – С. 39.
9. Jacobsen B. Seasonal, Size and Value Anomalies / Ben Jacobsen, Abdullah Mamun, Nuttawat Visaltanachoti // Social Science Research Network. – August 2005. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=784186](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=784186).
10. Пахомова І.Г. Оцінка сучасного стану, проблем та перспектив фондового ринку України / І.Г. Пахомова, Л.А. Фатеева // Ефективна економіка. – 2014. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3180>.
11. Фондовый рынок. BIN.ua. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bin.ua/news/finance/stockmarket/>.
12. Лукашов А. Теорія поведінкових фінансів та дивідендна політика компанії: за матеріалами cfin.ru. / А. Лукашов // Україна фінансова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/145.htm](http://ufin.com.ua/analit_mat/sdu/145.htm).

**Мацелюх Н. П.**

Национальный университет государственной фискальной службы Украины

## ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНОВЫХ АНОМАЛИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В УКРАИНЕ

### Резюме

Исследована сутність ценових аномалій на ринку цінних бумаг і обоснована їх класифікація. Виявлені причини формування ценових аномалій на ринку цінних бумаг України, які систематизовані по класифікаційним групам.

**Ключевые слова:** ценовые аномалии, рынок ценных бумаг, ценные бумаги, факторы ценовых аномалий.

**Matseluh N. P.**

National University of State Fiscal Service of Ukraine

## PRICE ANOMALIES FORMATION AT THE UKRAINIAN SECURITIES MARKET

### Summary

The essence of pricing anomalies in the securities market was investigated and their classification has been substantiated. Reasons of formation of pricing anomalies in the securities market of Ukraine were explained and organized by taxonomic groups.

**Keywords:** pricing anomalies, securities market, securities, factors of price anomalies.

---

УДК 336.717

**Осадчий Є. С.**

**Рябий Р. А.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## РОЛЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ

Доведено, що визначальними факторами при формуванні довіри з боку вкладників, партнерів, інвесторів до кредитної установи є фінансова стійкість та стабільне зростання капіталу. Досліджено, що фінансова стійкість і стабільний розвиток мають бути не лише короткочасними досягненнями кредитних установ, а й їхніми стратегічними завданнями, від чого, своєю чергою, залежатиме динамічність ринкових перетворень і підвищення соціальних стандартів. Доведено, що фінансова стійкість кредитної установи – це його спроможність із максимальною ефективністю і мінімальним ризиком реалізувати свої функції на ринку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

**Ключові слова:** фінансова стійкість, фінансова стабільність, капіталізація кредитних установ, управління ресурсною базою.

**Постановка проблеми.** Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків не породжена сьогоднішнім, вона має корені й у минулому, є складною та до кінця не розв'язаною. Вона є у розвинутих країнах ринкового типу, набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних кредитних установ, зокрема порівняно короткий період їхньої діяльності, необхідність працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю в країні, а також порівняно з банками

провідних ринкових країн незначні обсяги власного капіталу. Саме тому ефективне управління та забезпечення власної фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожної кредитної установи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Із моменту зародження банківської системи проблема фінансового стану банків завжди залишалась актуальною. Нові історичні обставини потребують і нових підходів до теоретичних аспектів даної проблеми, переосмислення їх з урахуванням нових реалій суспільного життя. Цим і пояснюється ве-

лика кількість досліджень із даного питання, авторами яких є такі вчені-економісти, як Примостка Л.О. [4], Герасимович А.М., Кочетков В.М., Парасій-Вергуненко І.М. [1], Васюренко О.В., Шибиволок З.І., Бутинець Ф.Ф. [2], Кириченко О.А., Панова Г.С., Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н. та ін. Даний факт говорить про багатогранне та достатньо диференціальне дослідження теорії та практики з цього питання, що, своєю чергою, дає широкі можливості для подальшого дослідження.

Огляд економічної літератури свідчить про неоднозначність поглядів учених на питання визначення та оцінки фінансового стану кредитних установ.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** Діяльність кредитної установи в умовах ринку підпорядковується загальним його законам, а відтак, вимагає розробки адекватного механізму управління фінансовою діяльністю та капіталом, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності кредитних установ. Важливу роль при цьому відіграє здатність менеджерів визначити міру фінансової стійкості власної кредитної установи, конкурентів та контрагентів. Саме тому однією із засад подальшого стрімкого розвитку фінансової та банківської систем України є пошук шляхів оптимізації фінансового стану банків.

**Мета статті** полягає у вирішенні завдань щодо активізації фінансової діяльності, а також зростання ресурсного потенціалу кредитних установ. Головне завдання діяльності фінансово-кредитних установ, як банківських, так і небанківських, полягає у забезпеченні руху фінансових ресурсів від кредиторів до позичальників та їхньої трансформації в часі та просторі в інші види з метою ефективного перерозподілу та спрямування на розвиток економіки. Для реалізації зазначеного завдання фінансово-кредитні інститути повинні значну увагу звернути на структуру та динаміку приросту власного капіталу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загальне визначення категорії «фінансовий стан» надає колектив авторів під загальним керівництвом А.М. Поддєрьогіна, де зазначено, що це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [3, с. 260].

У працях українських та зарубіжних учених можна зустріти ототожнення поняття «фінансовий стан» із поняттям «фінансова стійкість». Приклад того можна знайти у навчальному посібнику «Економічний аналіз діяльності комерційних банків» під авторством Васюренка О.В. та Волохатої Н.О., де розгляду поняття «фінансова стійкість» присвячено розділ «Визначення узагальнюючої оцінки фінансового стану комерційного банку». Зокрема, дана категорія висвітлюється так: «Фінансова стійкість комерційного банку – це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як економічної системи трансформації ресурсів та ризиків повноцінно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища». При цьому складовими фінансової стійкості є (рис. 1).

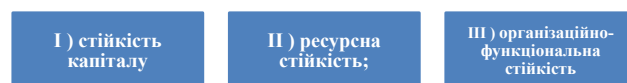


Рис. 1. Складові фінансової стабільності [6, с. 368, 374]

Масленченков Ю.С. ставить фінансову стійкість у залежність від відповідності діяльності кредитної установи нормативним узагальнюючим показникам, які синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структура власних коштів, рівень доходів і прибутку, достатність капіталу, мультиплікативна ефективність власного капіталу, норма прибутку на власний капітал, ліквідність, створення доданої вартості кредитною установою. До прихильників такого розуміння фінансової стійкості належить Р. Шіллер, автор книги «Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення» [7].

Деякі автори роблять спробу визначити фінансову стійкість у межах певних показників. Вони формують групу коефіцієнтів для оцінки фінансової стійкості комерційного банку на основі аналізу джерел його коштів, залежності від кредитів, розміру власних коштів відносно залучених та ін. Тобто з вищевказаного можна зробити висновок, що фінансова стійкість кредитної установи тісно пов'язана з капіталом та процесом його капіталізації. Так, Національний банк України при рейтингуванні комерційних банків аналізує капітал як першу компоненту системи CAMELS.

Таблиця 1

Алгоритм розрахунку показників, що характеризують фінансову стійкість [2]

№	Найменування показника	Алгоритм розрахунку за балансом	Економічний зміст показника визначає
1	Коефіцієнт надійності	$K_n = \left( \frac{K}{Z_k} \right)$	Співвідношення власного капіталу (K) до залучених коштів (Zк). Рівень залежності кредитної установи від залучених коштів
2	Коефіцієнт фінансового важеля	$K_{\phi} = \left( \frac{Z_k}{K} \right)$	Співвідношення зобов'язань банку (Z) і капіталу (K), розкриває здатність кредитної установи залучати кошти на фінансовому ринку
3	Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів – достатність капіталу	$K_{yk} = \left( \frac{K}{A_{3AF}} \right)$	Розкриває достатність сформованого власного капіталу (K) в активізації та покритті різних ризиків
4	Коефіцієнт захищеності власного капіталу	$K_{zk} = \left( \frac{A_k}{K} \right)$	Співвідношення капіталізованих активів (Ak) і власного капіталу (K). Показує, яку частину капіталу розміщено в нерухомість (майно)
5	Коефіцієнт захищеності дохідних активів власним капіталом	$K_{3A} = \left( \frac{K - HA_d - 3B}{A_k} \right)$ , де HAд – недохідні активи; Ад – дохідні активи; 3Б – збитки	Сигналізує про захист дохідних активів (що чутливі до зміни процентних ставок) мобільним власним капіталом
6	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	$K_{rK} = \left( \frac{A}{K_n} \right)$	Ступінь покриття активів (A) (акціонерним) капіталом (Ka)

А більшість науковців стверджують, що основними складовими фінансової стійкості є структура та стійкість капіталу.

Фінансова стійкість банку – це головна умова його існування та активної діяльності. Вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків.

Оціночні показники являють собою коефіцієнти, що розраховуються на основі даних балансу комерційного банку та звіту про прибутки і збитки. Національний банк України рекомендує при визначенні узагальнюючої оцінки фінансового стану банку використовувати загальновідому систему CAMELS.

Розглянемо групу коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість банку. Спочатку визначимо найважливіші з них, а також приведемо алгоритм їхнього розрахунку та розкриємо їхній економічний зміст (табл. 1).

Отже, основними коефіцієнтами, які характеризують фінансову стійкість банку, є: коефіцієнт надійності; коефіцієнт фінансового важеля; коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів; коефіцієнт захищеності дохідних активів власним капіталом; коефіцієнт мультиплікатора капіталу.

Використання зарубіжного досвіду підвищення капіталізації банків має бути пов'язаний передусім із рекомендаціями Базельського комітету, які формують принципи надійного функціонування банків і кредитних установ. Свої рекомендації Комітет виклав у технічних документах, які мають назву «Базель» I, II, та III. Оскільки Україна перебуває в умовах економічної глобалізації, дуже важливим є імплементація положень «Базель II» та «Базель III».

Суть «Базеля II» ґрунтується на трьох опорах:

– Опора I. Вимоги щодо мінімального розміру власного капіталу з метою покриття: 1) кредитних ризиків; 2) ринкових ризиків; 3) операційних ризиків; 4) ризиків сек'юритизації.

– Опора II. Перевірка з боку органів банківського нагляду, яка передбачає: 1) оцінку ризиків та формування підвищених резервів для окремих банків; 2) інтенсивний та постійний контакт із банками; 3) дискреційні елементи нагляду.

– Опора III. Прозорість та ринкова дисципліна, яка вимагає розкриття банківської фінансової звітності для широкого загалу.

Найбільше уваги приділяється першій опорі, яка містить:

1) змінні вимоги щодо формування резервів для покриття збитків із кредитних ризиків. Головними ризиками вважаються кредитні, які можуть охоплювати ризик неплатоспроможності контрагента, ризик його ліквідності, ризик країни (якщо контрагент походить з іншої країни) тощо. Тепер банки власноруч можуть при виконанні певних умов розраховувати резерви для покриття збитків із ризиків на базі внутрішніх систем оцінки ризиків;

2) застосування інструментів пом'якшення ризику. Охоплюються гарантії та кредитні деривати, хоча тільки типу «кредитний дефолтний своп», «кредитно-дефолтне боргове зобов'язання» (як грошове забезпечення) та «свого повного повернення»;

3) вимоги щодо формування резервів для покриття збитків із операційних ризиків. Опера-

ційні ризики визначаються як «ризик збитків у результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій працівників та систем або зовнішніх подій» (у тому числі і юридичний ризик);

4) положення щодо операцій із сек'юритизацією активів. Цей пункт спрощує використання Asset Backed Securities, водночас Комітет намагається усунути джерело регулятивного арбітражу. Експерти вважають, що зменшаться операції із сек'юритизацією активів, які проводяться банками з метою вивільнення регулятивного капіталу. «Базель II» переважно звертає увагу на традиційну сек'юритизацію;

5) положення щодо операцій торгового портфелю. Уточнюються основні вимоги до позицій торгового портфелю, зокрема підкреслюється потреба в пруденційній оцінці таких позицій, особливо менш ліквідних.

Друга опора регулює процес перевірки банку органами банківського нагляду. По-перше, передбачається формування підвищених резервів для окремих банків, якщо рівень резервів банку не відповідає його ризиковому профілю. По-друге, органи нагляду отримують повноваження втручатися в діяльність банків із метою уникнення зниження капіталу нижче від мінімального рівня. По-третє, підкреслюється необхідність забезпечення інтенсивного та постійного контакту з банками.

Третя опора вимагає розкриття банківської фінансової звітності для широкого загалу. Такий інструмент застосовується з метою створення основи саморегуляції банків. Деякі експерти вважають таку форму регулювання для банківського сектору неадекватною.

Отже, для підвищення стійкості банків у несприятливих економічних умовах створено спеціальний документ «Базель II», орієнтований для всіх країн світу. Для підвищення стабільності, тому й прибутковості, у західних країнах використовують диверсифікацію ризиків банку, створення спеціальних резервів для різних установ, обмеження певних операцій, публічність звітів банків про фінансовий результат тощо.

Виклики глобальної фінансової кризи змусили Базельський комітет з банківського нагляду в грудні 2010 р. прийняти два документи – «Базель III: Загальні регуляторні підходи до підвищення стійкості банків і банківських систем» і «Базель III: Міжнародні підходи до вимірювання ризику ліквідності, стандартів і моніторингу». Нові стандарти є реформою регулювання капіталу та ліквідності на міжнародному рівні, направленою на зміцнення банківського сектора, поліпшення його здатності витримувати шоки, що виникають унаслідок фінансових і економічних стресів незалежно від джерела їхнього походження, а також на зміцнення банківського регулювання і нагляду.

«Базель III» є новітнім у частині стандартів капіталу, підходів до визначення складу і нормативних вимог капіталу. Основні зміни в розрахунку капіталу (перший компонент «Базель II») спрямовані на збільшення мінімальних вимог до капіталу і покращання його структури. Зокрема, до його складу включається капітал I рівня (базовий капітал I рівня + додатковий капітал I рівня) і капітал II рівня (не менше 8% величини ризиків BP), причому кожен із цих рівнів має власне призначення [8].

Отже, протягом найближчих років мінімальний розмір власного капіталу банків повинен зрости до 10,5% активів, а мінімальний капітал повинен подвоїтися з 3,5% від величини активів до 7%.

Звісно, запропоновані заходи підвищать стійкість банківської системи, але виникає питання, наскільки. За нормальних умов ведення бізнесу, коли банки здатні оцінити свої ризики, для стійкої роботи банків необхідний набагато менший рівень капіталу. Отже, «Базель III» захищає банківську систему від невеликих циклічних ризиків, але навряд чи зможе захистити від системних криз на зразок кризи 2008 р. або боргової кризи в Єврозоні в 2010 р. (Греція), адже всі банки США, що постраждали від кризи 2008 р., мали капітал більше 10% від активів.

Щодо негативних наслідків запровадження «Базель III», то, по-перше, банкам у найближчі роки потрібно буде до трильйона доларів інвестицій в акціонерний капітал. По-друге, збільшення капіталу означає, що збільшиться вартість цього капіталу, тобто банкам доведеться збільшити свої прибутки удвічі, а для збільшення прибутків банки будуть вимушені піднімати відсоток за кредитами. По-третє, банківську систему, напевно, чекає низка злиттів і поглинань, що зменшить кількість банків і, відповідно, конкуренцію в банківській сфері, і стійкість системи (оскільки чим менше гравців, тим менш стійка вся система).

Рекомендації щодо зростання рівня капіталізації більшості кредитних установ зумовлені тим, що менеджери ставлять важливу стратегічну мету, досягнення якої потребує міцної ресурсної бази. Основний пріоритет у роботі кредитної установи – довгостроковий інтерес клієнтів.

Запропонуємо деякі джерела збільшення власного капіталу кредитних установ, які є найбільш привабливими з огляду на фінансовий стан та забезпечать суттєве підвищення рівня капіталізації:

– Зростання обсягу статутного капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії.

Наростити свій статутний капітал можливо шляхом збільшення номінальної вартості його акцій через реінвестування прибутку, а також унаслідок збільшення кількості акцій існуючої номінальної вартості шляхом залучення додаткових внесків від старих чи нових акціонерів.

Проте стимулюючим чинником прискорення капіталізації банку було б надання дозволу зборам акціонерів банків спрямовувати прибуток повністю або частково (наприклад, відповідно до рівня інфляції) на збільшення статутного капіталу пропорційно часткам засновників без справляння з них сум податків. Оподатковувати потрібно при продажі акцій чи паїв банку в установленому порядку, що посилить зацікавленість власників банків у спрямуванні прибутків на поповнення статутного капіталу.

– Нерозподілений прибуток банку.

Головним внутрішнім джерелом нарощення обсягів капіталізації для банку слід уважати прибуток, який водночас є функцією інвестиційної, фінансової та дивідендної політики.

– Використання гібридних інструментів капіталу банку.

Особливістю гібридних інструментів є те, що банк може залучити кошти інвесторів: не надаючи права власності, розміщуючи кошти на довгостроковій (іноді безстроковій) основі в обмін на сталість доходу.

– Залучення субординованого капіталу.

Аналізуючи нормативно-законодавчу базу та досвід банків щодо використання коштів субординованого боргу для нарощування власного капіталу, уважаємо, що банку доцільно використовувати це джерело підвищення рівня капіталізації.

– Продаж активів та оренда нерухомості.

Одним із методів поповнення капіталу є продаж активів, зокрема будівель, споруд, офісів, котрі належать кредитній установі, з одночасною довгостроковою їхньою орендою. Одним із можливих зовнішніх джерел зростання обсягу власного капіталу кредитної установи є бонусна емісія.

– Ефективна система корпоративного управління банку.

Міжнародні принципи корпоративного управління банків ґрунтуються на необхідності розроблення корпоративної концепції кожного банку на основі класичних функцій управління – планування показників діяльності, аналізу діяльності в контексті ефективних процедур надання банківських послуг, організації бізнес-процесів, координування дій між структурними підрозділами, ефективної мотивації працівників, контролю виконання встановлених планових показників у банку. Така концепція має забезпечувати компроміс інтересів між менеджментом банку та його акціонерами (власниками), тобто забезпечувати ефективну структуру корпоративного управління в банку.

**Висновки.** Отже, у нестабільних умовах національної економіки ефективне управління власним капіталом кредитної установи є запорукою активізації підприємницької діяльності, зміцнення фінансового стану, підвищення довіри економічних агентів до установи фінансової та банківської системи і розширення кредитної підтримки розвитку реального сектору економіки. Нарощування власного капіталу у стабільному розвитку кредитних установ може бути забезпечено за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, вибір яких слід здійснювати з урахуванням усієї сукупності чинників, що визначають можливості та доцільність їхнього використання. Пріоритетними джерелами зростання рівня капіталізації на сьогодні є збільшення статутного капіталу, що може бути забезпечено за рахунок коштів існуючих чи нових акціонерів, а також реінвестування чистого прибутку. Залучення коштів на умовах субординованого боргу доцільно здійснювати з урахуванням переваг і недоліків, що притаманні цьому джерелу нарощування власного капіталу.

#### Список літератури:

1. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
2. Петрук О.М. Банківська справа: навч. посіб. / О.М. Петрук; за ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.
3. Поддєрьогін А.М., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк; кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін; 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
4. Примостка Л.О. Макроекономічна рівновага та фінансова стійкість банків: теоретичний аспект / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 148–155.
5. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуленко [та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
6. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків: [навч. посіб.] / О.В. Васюренко, К.О. Волохата. – К.: Знання, 2006. – 464 с.

7. Шіллер Р.І. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення / Р.І. Шіллер. – К.: Наукова думка, 1998. – 159 с.
8. Чуб О.О. Перспективи впровадження Базель III в умовах фінансової глобалізації / О.О. Чуб //Фінансовокредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2012. – № 1 (12). – С. 18–25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://khibs.edu.ua/images/userfiles/file/Zbirnik\\_1 \(12\)2012.pdf](http://khibs.edu.ua/images/userfiles/file/Zbirnik_1 (12)2012.pdf).

**Осадчий Е. С.**

**Рябый Р. А.**

Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## РОЛЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

### Резюме

Определено, что ключевыми факторами при формировании доверия со стороны вкладчиков, партнеров, инвесторов к кредитному учреждению являются финансовая устойчивость и стабильный рост капитала. Исследовано, что финансовая устойчивость и стабильное развитие должны быть не только кратковременными достижениями кредитных учреждений, а и их стратегическими задачами, от чего, в свою очередь, будут зависеть динамичность рыночных преобразований и повышение социальных стандартов. Доказано, что финансовая устойчивость кредитного учреждения – это способность с максимальной эффективностью и минимальным риском реализовывать свои функции на рынке независимо от влияния внутренних и внешних факторов.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовая стабильность, капитализация кредитных учреждений, управление ресурсной базой.

**Osadchuy E. S.**

**Riabyi R. A.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## CAPITALIZATION ROLE INTO THE PROVIDING OF CREDIT INSTITUTIONS FINANCIAL STABILITY

### Summary

The article is determining factors in the formation of trust from investors, partners and investors in the credit institution are financial stability and steady growth of capital. The author investigate the terms financial stability, it has not only short-term advances for credit institutions and their strategic objectives. The article proves that the financial stability of credit institutions – is its capacity with maximum efficiency and minimum risk to exercise their functions in the market regardless of the impact of internal and external factors.

**Keywords:** financial stability, financial stability and capitalization of credit institutions, management of the resource base.

---

УДК 336.221.4:336.225 (477)

**Паславська Р. Ю.**

Львівський національний університет імені Івана Франка

## ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Виокремлено й згруповано проблеми формування та функціонування національної системи адміністрування податків. Запропоновано шляхи подолання цих проблем. Окреслено подальші напрями вдосконалення системи адміністрування податків в Україні з урахуванням європейського досвіду.

**Ключові слова:** Податковий кодекс України, податкова система, система адміністрування податків, платники податків, фіскальні органи.

**Постановка проблеми.** Основним джерелом доходів як Державного, так і місцевих бюджетів України є податкові надходження – фінансовий результат функціонування механізму адміністрування податків і зборів. Ефективність функціонування системи адміністрування податків, своєю чергою, визначає її ефективність податкової системи всієї країни. Саме тому одним із першорядних завдань податкової політики України на

сучасному етапі є вдосконалення системи адміністрування податків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню особливостей функціонування системи адміністрування податків в Україні присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій [1], О.М. Воронкова [2], Ю.Б. Іванов, А.Я. Кізіма, А.І. Крисоватий, В.М. Кміть, В.М. Мельник [3],



Л.Г. Олейнікова, В.М. Пинзеник, А.М. Соколо-вська, І.М. Таранов тощо.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Із прийняттям Податкового кодексу України вітчизняна податкова система, зокрема система адміністрування податків, зазнали позитивних зрушень. Однак і досі є низка невіршених проблемних аспектів. Попри те, що недосконалість податкового адміністрування, недоліки Податкового кодексу України є предметом численних дискусій вітчизняних економістів, спеціалістів у сфері оподаткування, органів влади та платників податків, ці проблеми залишаються недостатньо дослідженими.

**Мета статті** полягає у виокремленні проблемних аспектів функціонування системи адміністрування податків в Україні з тим, аби в подальшому окреслити можливі напрями її вдосконалення шляхом подолання цих проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Спрямованість на досягнення певних результатів та ефективності є головною ознакою функціонування будь-якої системи, у тому числі й системи адміністрування податків. Ефективність адміністрування податків відображає продуктивність діяльності фіскальних органів, рівень податкової культури платників податків, результативність реалізації податкової політики в країні, тобто ефективність функціонування системи оподаткування загалом.

Ефективне функціонування системи адміністрування податків передбачає систематичне та в повному обсязі забезпечення надходжень від сплати податків до бюджетів різних рівнів, урахування при цьому податкоспроможності, права та інтереси платників податків. Така ефективність характеризується діяльністю фіскальних органів, дієвістю системи захисту прав та інтересів платників податків, переліком податків і зборів, рівнем податкового навантаження тощо.

Європейська бізнес-асоціація провела дослідження з метою оцінки роботи податкової служби України. У ході дослідження було здійснено опитування на 117 великих, середніх і малих підприємствах. За результатами цього дослідження вітчизняні підприємці незадовільно оцінили роботу державної фіскальної служби. Із п'яти можливих балів у 2015 р. загальний рейтинг вітчизняної податкової системи оцінили лише в 2,25 бала, податкове законодавство – 2,08, простоту адміністрування податків – 2,21, фіскальний тиск – 2,54 бала. Найвищу оцінку підприємці поставили якості податкового обслуговування (оцінювались компетентність персоналу, надання зрозумілих відповідей на запити платників, оперативність та зручність прийому декларацій тощо) – 2,73 бала [4].

При цьому з усіх опитаних респондентів на запитання, чи сприяє податковий режим в Україні розвитку та підтримці бізнесу, жоден не відповів «так», а 92% опитаних дали негативні відгуки щодо оцінки якості та ефективності податкового законодавства.

Говорячи про податкову звітність, більшість опитаних (79%) визнали її складною, а систему електронної звітності усі опитані бізнесмени одно-стайно охарактеризували як недосконалу та слабку і відмітили її погане адміністрування з боку фіскальних служб.

51% респондентів зазначили, що стикалися з пропозиціями фіскальних органів сплатити податки заздалегідь, тобто авансом [4]. Такі пропозиції свідчать про те, що першочерговим завданням для фіскальних органів є виконання фіскальної функції, тобто наповнення державної казни, у той же

час стимулювання підприємницької діяльності відходить, так би мовити, на задній план.

Згідно з результатами міжнародних досліджень, які щорічно проводять Світовий банк, Міжнародна фінансова корпорація та аудиторська компанія Price Waterhouse Coopers, система адміністрування податків в Україні – одна з найскладніших і найбільш обтяжливих у світі. У цьому рейтингу ще в 2013 р. Україна посідала 165-е місце зі 185 країн [5]. Однак у 2015 р. Україна значно покращала свої позиції, зайнявши 108-е місце [5].

Формуючи такий рейтинг, спеціалісти Світового банку Doing Business щороку здійснюють міжнародний порівняльний аналіз податкових систем 155 країн світу щодо простоти адміністрування податків. Як показують результати цього дослідження [5], найбільш обтяжливим адміністрування податків є в Бразилії (табл. 1), де майже 30% річного часу підприємцям потрібно присвятити спілкуванню з фіскальними органами.

Таблиця 1

**Час, необхідний для адміністрування податків**

Країна	Кількість годин на рік	Кількість повних робочих днів
Об'єднані Арабські Емірати	12	1
Люксембург	55	2
Швейцарія	63	3
Естонія	81	3
Фінляндія	93	4
Франція	137	6
Росія	168	7
Білорусь	183	8
Молдова	185	8
Німеччина	218	9
Італія	269	11
Польща	286	12
Україна	350	15
Нігерія	908	12
Бразилія	2600	108

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Зазначимо, що час, який українські підприємці витрачають на адміністрування податків, у 2015 р., значно скоротився порівняно з 2006 р. (табл. 2). Хоча, звичайно, 350 годин на рік – не ефективний для нашої держави показник, однак якщо порівнювати з попередніми роками, помітні позитивні зрушення в напрямі зменшення витрат часу на сплату податків.

Таблиця 2

**Час, необхідний для адміністрування податків в Україні**

Рік	Кількість годин на рік	Кількість повних робочих днів
2006	2 085	87
2007	2 085	87
2008	2 085	87
2009	848	35
2010	736	31
2011	657	27
2012	657	27
2013	491	21
2014	390	16
2015	350	15

Джерело: побудовано автором за даними [5]

У категоріях рейтингу Doing Business «Кількість платежів на рік» та «Середньозважена ставка оподаткування» в 2015 р. у порівнянні з попередніми роками теж спостерігалися позитивні зрушення (табл. 3).

Таблиця 3  
Показники умов сплати податків в Україні

Рік	Кількість платежів на рік	Середньозважена ставка оподаткування, %
2006	147	57,3
2007	147	57,1
2008	147	56,6
2009	147	57,2
2010	147	57,2
2011	135	55,5
2012	135	57,1
2013	28	55,4
2014	28	54,9
2015	5	52,9

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Отже, у середньому українські підприємства здійснюють п'ять податкових платежів, витрачаючи на це 350 годин на рік та сплачуючи близько 52,9% свого прибутку.

Про недоліки вітчизняної системи адміністрування податків зазначає і экс-міністр фінансів України В. Пинзеник, який вважає, що найбільшою проблемою податкової системи є саме процес адміністрування податків. За словами В. Пинзеника, цю ваду неможливо виправити шляхом внесення якихось змін, оскільки проблема полягає в самій філософії оподаткування. У своєму виступі на конференції «Податкова реформа: перезавантаження» (Київ, червень 2011 р.) він зазначив: «І попередня, і нинішня системи адміністрування базуються на засадах тотального контролю... Але ж не можна заглянути в кишеню кожного. Це утопічна ідея, яка йде ще з радянських часів» [6]. На його думку, щоб удосконалити систему адміністрування податків, треба покласти в її основу якісно нову філософію. Як можливий варіант, экс-міністр запропонував так звану «систему контролю відхилень», відповідно до якої контролювати слід лише ті суб'єкти господарювання, які ухиляються від сплати податків. Для реалізації такої системи необхідним технічним інструментом може бути електронна податкова декларація, яку в Україні вже використовують у процесах оподаткування. Застосування електронних декларацій дає можливість без будь-яких виїзних перевірок виявити ті ланки, які, так би мовити, «рвуться», тобто недобросовісних платників. Адже саме діяльність цих суб'єктів має бути предметом контролю з боку фіскальних органів, у той час як про інших платників (добросовісних) вони мають забути [7].

Ми поділяємо думку цього відомого економіста. До того ж вважаємо за доцільне зазначити, що така практика притаманна країнам – членам ЄС, де в діяльності фіскальних органів саме робота з неплатниками податків є пріоритетною.

Тож, як бачимо, системі адміністрування податків в Україні і досі притаманно чимало проблем, які можна згрупувати наступним чином:

- проблеми правового характеру;
- проблеми організаційного характеру;
- проблеми соціально-психологічного характеру;
- проблеми економічного характеру.

*Проблеми правового характеру* пов'язані з дотриманням вимог податкового законодавства. Ці проблеми виникають у результаті того, що:

- Податковий кодекс України містить норми, які суперечать нормам іншим нормативно-правових актів України. Це спантеличує суб'єктів оподаткування та створює так звані лазівки у законі;
- дефініції деяких понять недосконалі або взагалі відсутні. Це не дає змогу розкрити суть певних правових явищ, подій або дій;
- платники податків не знають належним чином своїх прав та обов'язків (низький рівень економічної та юридичної грамотності платників);
- податкове законодавство часто зазнає змін, які середньостатистичний платник податків не встигає відслідковувати.

*Проблеми організаційного характеру* – це проблеми, які виникають на організаційному етапі процесу адміністрування податків. У сучасних умовах ринкової економіки якісне адміністрування податків забезпечується сукупністю певних факторів, а саме:

- наявністю висококваліфікованих спеціалістів в особі фіскальних органів;
- наявністю якісного методичного забезпечення діяльності фіскальних органів;
- запровадженням передових новітніх технологій, які дають можливість здійснювати багато операцій в електронному вигляді і, таким чином, полегшують виконання певних процедур як для платників податків, так і для посадових осіб органів державної фіскальної служби за рахунок економії часу та коштів на виконання цих процедур тощо.

Щодо запровадження та використання новітніх технологій у процесі адміністрування податків, то в цьому аспекті спостерігаємо позитивні зміни. Фіскальні органи встановлюють програмні продукти, створюють єдині бази даних, умови для подання податкової звітності в електронному вигляді, надають консультації в режимі он-лайн тощо.

В основі проблем *соціально-психологічного характеру* лежить конфлікт інтересів фіскальних органів і платників податків. Ці проблеми виникають у результаті взаємодії наступних факторів:

- менталітет українського платника податків спрямований насамперед на збереження своїх доходів і мінімізацію податкових зобов'язань;
- перевищення посадовими особами фіскальних служб своїх повноважень;
- недовіра платників податків до фіскальних органів;
- низький рівень податкової культури в Україні.

*Проблеми економічного характеру* пов'язані з недостатньою економічною ефективністю функціонування системи адміністрування податків. Ці проблеми зумовлені високим рівнем витрат на адміністрування податків і зборів та недостатнім обсягом податкових надходжень до бюджетів.

Описані проблеми та недоліки засвідчують недосконалість практики адміністрування податків в Україні. Законотворці та фіскальні органи володіють інформацією про проблемні аспекти функціонування вітчизняної системи адміністрування податків, а також системи оподаткування та реагують на них. Свідченням цього є низка законів України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо...». Однак такі часті зміни до цього кодифікованого акту зайвий раз говорять, що Податковий кодекс України було прийнято поспішно, без належного напрацювання його положень.

На підставі виокремлених вище проблем визначено напрями їхнього подолання (рис. 1).

Оскільки процес адміністрування податків в Україні нерозривно пов'язаний із наявністю проблемних аспектів, то очевидним є той факт, що вітчизняна система адміністрування податків потребує реформування та вдосконалення. На нашу думку, удосконалення вітчизняної системи адміністрування податків слід проводити з урахуванням передового досвіду європейських країн. Зокрема, пропонуємо такі напрями вдосконалення:

- налагодження партнерських взаємовідносин між фіскальними органами та платниками податків, що базуються на якісно новій філософії розуміння місця громадянина в державі й у податковому адмініструванні, повазі до його прав та інтересів;
- посилення відповідальності як платників податків, так і фіскальних органів за порушення податкової та службової дисципліни;
- зниження рівня корупції в процесі адміністрування податків шляхом:
  - зведення до мінімуму безпосереднього спілкування платників податків із посадовими особами фіскальних органів, зокрема за рахунок більш активного використання новітніх комп'ютерних технологій у процесі адміністрування податків;
  - облаштування приміщень прозорими стінками для посадових осіб, які працюють із відвідувачами;
  - посилення кримінальної відповідальності за корупційні діяння як працівників Державної фіскальної служби України, так і платників податків;

- проведення заходів, спрямованих на формування морально-етичних настанов щодо неприпустимості вчинення корупційних правопорушень (тематичні конференції, круглі столи, семінари, індивідуальні бесіди);

- запровадження диференційованих ставок ПДВ;
- оподаткування спільного доходу сім'ї як об'єкта податку на доходи фізичних осіб;
- перегляд розмірів та умов надання податкових соціальних пільг у результаті підвищення розміру прожиткового мінімуму на підставі адекватного визначення вартості споживчого кошика для задоволення основних потреб людини;
- удосконалення та пошквдження процесів автоматизації процедур адміністрування податків;
- поліпшення обслуговування платників податків, підвищення податкової культури, податкової та службової дисципліни тощо.

**Висновки.** Попри значні зміни у сфері оподаткування система адміністрування податків і досі залишається недосконалою, непрозорою та обтяжливою для пересічного платника податків. Наділення посадових осіб фіскальних органів додатковими правами й повноваженнями не стимулює створення атмосфери довіри у взаємовідносинах між платниками податків та органами державної фіскальної служби. А численні та постійні зміни до податкового законодавства без попереднього інформування про них платників податків не сприя-

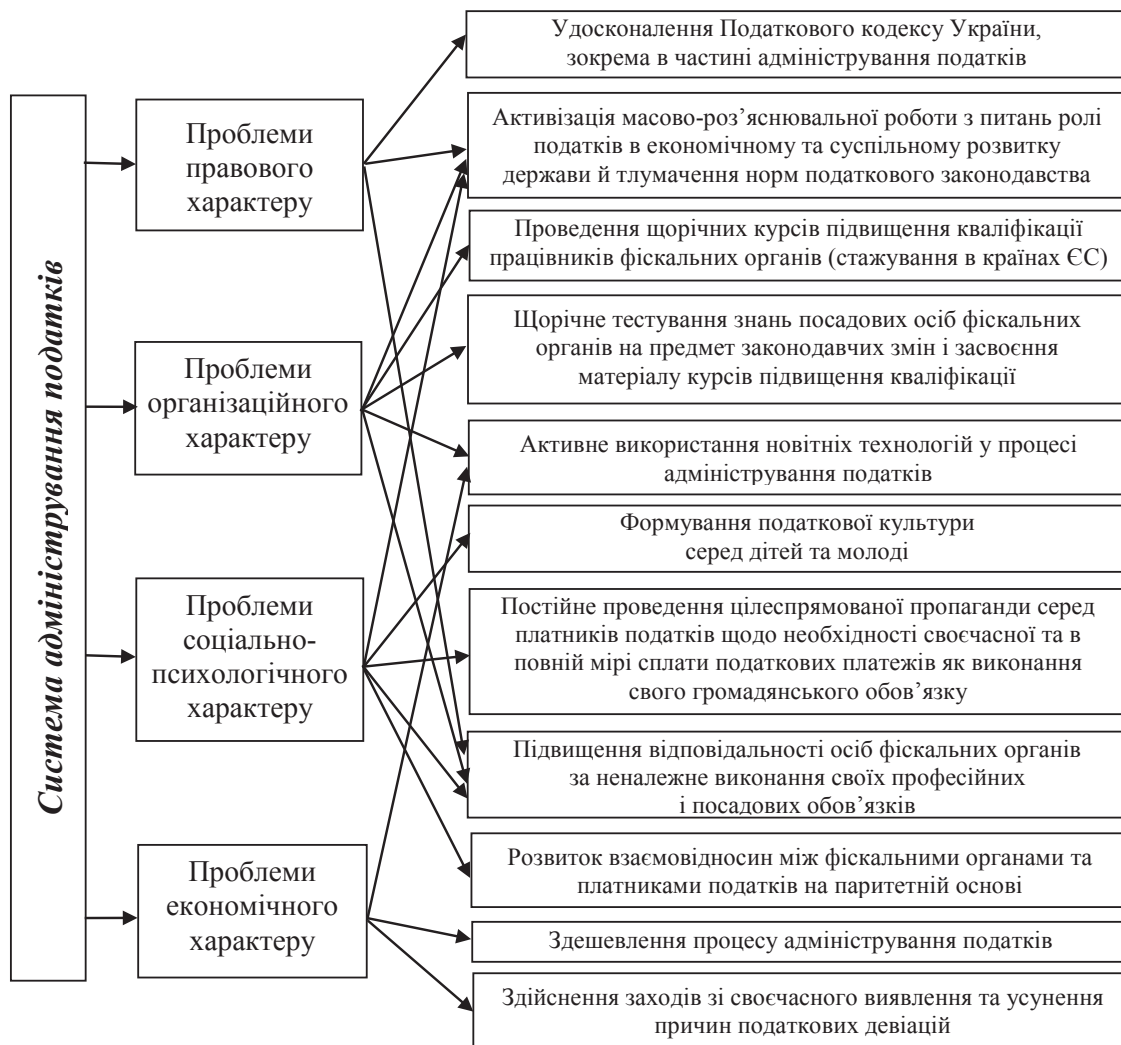


Рис. 1. Шляхи вирішення проблем функціонування системи адміністрування податків в Україні

Джерело: побудовано автором

ють підвищенню рівня податкової культури громадян України. У результаті у платника практично відсутній стимулюючий фактор для сумлінного виконання своїх податкових зобов'язань перед державою, оскільки переважаючим є фіскальний аспект процесу адміністрування податків.

Таким чином, діяльність фіскальних органів щодо підвищення ефективності адміністру-

вання податків і зборів повинна не лише бути спрямованою на мобілізацію фінансових ресурсів у державну казну, а й сприяти покращанню податкових взаємовідносин із платниками податків, підвищенню рівня їхньої довіри до фіскальних органів шляхом створення стимулюючих механізмів оподаткування для сумлінних платників.

#### Список літератури:

1. Варналій З.С. Стан, проблеми та перспективи податкового стимулювання суб'єктів підприємництва в умовах дії Податкового кодексу України / З.С. Варналій, О.В. Панасюк // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 148. – С. 11–15.
2. Воронкова О.М. Сучасний стан сплати податків в Україні / О.М. Воронкова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4 (66). – С. 155–161.
3. Мельник В.М. До питання формування теоретичних засад адміністрування податків / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 3–9.
4. Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.eba.com.ua/uk](http://www.eba.com.ua/uk).
5. Офіційний сайт групи Світового банку Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
6. Міжнародна конференція «Налогова реформа: перезагрузка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reformclub.org.ua/news/club>.
7. Податкова керується філософією «тиску на окремих» – Пинзеник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.ua/articles/business/385265>.

#### Паславская Р. Ю.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

### ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

#### Резюме

Выделены и сгруппированы проблемы формирования и функционирования национальной системы администрирования налогов. Предложены пути преодоления этих проблем. Определены дальнейшие направления усовершенствования системы администрирования налогов в Украине с учетом европейского опыта.

**Ключевые слова:** Налоговый кодекс Украины, налоговая система, система администрирования налогов, налогоплательщики, фискальные органы.

#### Paslavska R. Yu.

Ivan Franko National University of Lviv

### EFFECTIVE MANAGEMENT PROBLEMS IN THE FUNCTIONING OF TAX ADMINISTRATION SYSTEM AND DIRECTIONS OF THEIR SOLVING

#### Summary

In the article the main problems of forming and functioning of national tax administration system are determined and grouped. The ways of overcoming of these problems are offered. Further directions of improving tax administration system in Ukraine with taking into account European experience are suggested.

**Keywords:** the Tax Code of Ukraine, tax system, tax administration system, taxpayers, fiscal authorities.

УДК 336.72

Примостка О. О.

Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ СОЦІАЛЬНОГО БАНКІНГУ

Досліджено теоретичні питання соціального банкінгу, історію виникнення та сучасність. Визначено додаткові до базових функції, які виконуються соціальним банком. Проаналізовано аналітичні матеріали з питання розвитку соціального банкінгу у світі.

**Ключові слова:** соціальний банкінг, додаткові функції соціального банку, сталий розвиток, P2P-кредитування.

**Постановка проблеми.** Фінансова та економічна криза 2007–2010 рр. охопила США, Європу та весь світ. У результаті кризи соціальні банки та соціальне фінансування набули популярності серед клієнтів банків Європи, які показали зростання більш ніж на 20% на рік і подвоєння активів. Ефективність соціальних банків пояснюється усвідомленням клієнтами банків, що соціальна банківська є менш спекулятивною і більш відповідальною. У період після кризи багато хто бачить соціальні банки як менш егоїстичними та більш суспільно прогресивними порівняно із традиційними банками.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню особливостей концепції корпоративної соціальної відповідальності та моделей її реалізації присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільш вагомий внесок було зроблено зарубіжними вченими: Ф. Котлером [1], Б. Роландом [2], Е. Карнегі, М. Портером, М. Крамером [3], Т. Вілсон [4], А. Керролом [5], М. Фрідманом [6], Л. Савицькою [7], Ю. Благовим [8], К. Девісом та ін., де соціальний банкінг існує вже досить тривалий час та ефективно функціонує. Серед вітчизняних дослідників виділимо праці В. Воробей [9], О. Лазоренко, Р. Колишко [10], І. Малік [11], І.О. Зверковича та О.М. Скляр [12], Ю. Бегма, О. Віннікова, О. Редько [13], І. Комарницького, З. Галушки [14] та ін. Але в зазначених дослідженнях не повною мірою розкриті питання функціонування соціальних банків, що потребує подальших наукових пошуків.

**Мета статті** полягає у дослідженні категорії «соціальний банкінг», визначенні її місця в системі економічної науки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Починаючи приблизно з 70-х років ХХ ст. швидке прийняття інтерактивних технологій змінило світовий банківський сектор практично до невпізнання. У даний час клієнти чекають, що банк буде забезпечувати їх фінансовою інформацією в режимі реального часу і надавати банківські послуги цілодобово, без вихідних або свят; розклад роботи «з дев'яти до п'яти» поступово стає неактуальним.

Історично склалося, що перші соціальні банки було засновано в Італії в XV ст. Основою їхнього існування стала відповідальність та посередництво між тими, хто заощадує гроші, і тими, хто потребує грошей для реалізації бізнес-ідей. В Індії історія кооперативних банків починається в 1904 р., коли був прийнятий Закон «Про кооперативні кредитні товариства». Отже, соціальні банки не є новою концепцією, а скоріше ідеєю, яка має довгу історію.

Соціальні банки визначають себе як «банки із совістю», які зосереджені на інвестуванні в межах громади, надаючи можливості для знедолених і підтримки соціальних, екологічних та етичних

напрямів розвитку суспільства Соціальні банки намагаються вкладати свої активи в проекти, які сприяють зростанню благоустрою у суспільстві, а не ті, які генерують прибуток тільки для невеликої частки населення, тобто соціальні банки вважають соціально-економічну «сталість» головним фактором при прийнятті фінансових рішень. «Сталі» інвестиції та практика кредитування спрямовані на підвищення якості життя людей у максимально можливому часовому континуумі.

За період існування категорія «соціальний банкінг» певним чином трансформувалася. Спочатку її використовували для опису інвестицій у «сталий розвиток» (sustainable investing), на сучасному етапі розвитку економічної думки категорія «соціальний банкінг» (social banking) усе більше розуміється як надання банківських послуг без посередника (P2P).

Термін спочатку виник як технічний, peer-to-peer, P2P (з англ. – рівний до рівного) варіант архітектури системи, в основі якої стоїть мережа рівноправних вузлів. Комп'ютерні мережі типу peer-to-peer (або P2P) засновані на принципі рівноправності учасників і характеризуються тим, що їхній елементи можуть зв'язуватися між собою на відміну від традиційної архітектури, коли лише окрема категорія учасників, яка називається серверами, може надавати певні сервіси іншим. Власне, термін peer-to-peer був уперше використаний у 1984 р. Парбауелом Йохнухуйтсманом при розробці архітектури Advanced PeertoPeer Networking фірми IBM.

Економічна наука запозичила термін P2P та почала використовувати його для опису нового напрямку кредитування, який забезпечує переваги для окремих кредиторів і позичальників, оскільки дає змогу отримувати кредити без участі фінансових посередників. P2P усе частіше стали називати терміном «соціальне кредитування». Послуги P2P-кредитування нефінансовими установами не гарантують кредити або ставки, оскільки виступають лише платформами для обміну або посередництва, яке полегшує узгодження між кредиторами і позичальниками умов переказу коштів і платежів.

При наданні послуг банк може використовувати функції соціальних мереж, такі як фотографії позичальника, рекомендації позичальника, громадських груп, та лістинг обміну. Розміри кредитів, як правило, невеликі, від \$1 000 до \$25 000. Переваги для кредиторів полягають у тому, що дохід за кредитом у вигляді відсотків часто перевищує суму, яку можна заробити за допомогою традиційних засобів (наприклад, від ощадних або депозитних рахунків). Конкурентною перевагою P2P-кредитування є спрощена процедура отримання фінансування порівняно з процедурами, які встановлюються фінансовими посередниками.

З іншого боку, такий метод не позбавлений недоліків, так як кредитор має дуже мало гарантій того, що позичальник буде погашати їхні позики.

Інвестиції в суспільно корисну справу та/або на мінімізацію впливу людини на навколишнє середовище набули популярності у США і Західній Європі ще в 50-ті роки минулого століття. Сьогодні акцент робиться на інвестиційний підхід, який розглядає екологічні, соціальні та управлінські фактори нарівні з прибутком при виборі інвестиційних проектів (табл. 1).

Таблиця 1  
Обсяги та динаміка професійно керованих активів у світі 2012–2014 рр. [15]

№№	Територія	2012, %	2014, %	Приріст, %
1	США	11,2	17,9	6,7
2	Канада	20,2	31,3	11,1
3	Австралія	12,5	16,6	4,1
4	Азія	0,6	0,8	0,2
5	Європа	49	58,8	9,8
6	У світі в цілому	21,5	30,2	8,7

У 2015 р. на частку таких інвестицій припадає приблизно третина всіх професійно керованих активів у світі. Цей ринок продовжує рости як в абсолютному, так і у відносному значеннях, причому Європа впевнено лідирує в даній сфері, й у 2015 р. глобальні інвестиції в «сталі» активи становили 21,4 трлн. доларів США. Банк міжнародних розрахунків у Базелі є одним зі світових лідерів даного ринку, середньорічне зростання активів якого становило 30% протягом цілого десятиліття [16]. Світовий ринок Р2Р-кредитування становив у 2015 р. 24 млрд. доларів США. За прогнозами Morgan Stanley, до 2020 р. він може зрости до 290 млрд. доларів. Передумови для цього є: криза 2007–2008 рр. і його нинішні наслідки істотно ускладнили доступ до ринку капіталу для середніх і дрібних компаній у США та Європі [17].

Якщо раніше менеджер по роботі з клієнтами був єдиною «точкою доступу», через яку людина або компанія спілкувалися зі своїм банком, то в епоху соціальних медіа ця монополія вже в минулому. Разом із цим змінилося і значення категорії «соціальний банкінг»: тепер це система надання банківських послуг без залучення посередника, тобто особи або компанії, які бажають отримати кредит, безпосередньо знаходять осіб (або компанії), які бажають дати гроші в борг під відсоток. Роль банку зводиться до створення плат-

форми, у рамках якої й відбувається взаємодія, а категорія «соціальний банкінг» стала синонімом Р2Р-кредитування («кредитування серед рівних», «однорангового кредитування» або «кредитування від людини до людини»). Наразі у світі налічується безліч платформ для соціального банкінгу, зокрема Zopa, Lending Club, Prosper, SoFi, Funding Circle, RateSetter та ін. У даному контексті «соціальний банкінг» набуває третє значення, стаючи синонімом соціальних медіа, але в більш вузькому сенсі, інформація в цьому середовищі поширюється між користувачами банківських послуг нарівні з думками банківських експертів.

Основна відмінність між традиційними і соціальними банками полягає в тому, що традиційні банки здебільшого орієнтовані на максимізацію прибутку (або вартості), а соціальний банк реалізує принцип прибутку «люди – прибуток – планета». Соціальні банки дбають в однаковій мірі як про отримання прибутку, так і про зростання людського та екологічного добробуту. Саме цей принцип є основним при прийнятті управлінських рішень щодо реалізації активних операцій, тому соціальний банкінг часто називають «банкінг для соціальної згуртованості», або «кооперативне банківництво», замість конкурентного банківської підходу, який домінував у банківській сфері останні десятиліття. Соціальні банки в Європі кредитують соціально відповідальні ініціативи під набагато нижчі процентні ставки, ніж традиційні банки.

Для цього банки повинні бути вільні від тиску, бути невеликими і досить гнучкими, щоб швидко приймати рішення, довіряти своїм позичальникам та встановити з ними прямі особисті відносини. Соціальні банки відмовляються ставати публічними компаніями, акції яких котируються на фондовій біржі, мотивуючи це зростанням тиску на них та вимушеною необхідністю зосереджуватися на питаннях максимізації прибутку, що суперечить їхньої сутності.

Досліджені особливості діяльності соціальних банків дали змогу виділити три додаткові функції, які роблять їх унікальними у фінансовому світі (рис. 1).

**1. Відповідальність.** Соціальні банки знають своїх клієнтів особисто, вони дбають про взаємну відповідальність і очікують від позичальника цільового та відповідального використання кредитів на визначене благо. Це виключає, наприклад, безрозсудну спекуляцію або інші ризиковані інвестиції. Соціальні банки хочуть, щоб їхні гроші було інвестовано розумно й етично, називаючи такий підхід «паперові», або «повільні», гроші.

**2. Прозорість.** На відміну від багатьох традиційних банків соціальні банки вивчають кредитні потреби своїх клієнтів та приймають управлінські рішення на основі отриманої інформації. Також соціальні банки проводять моніторинг інвестиційного ефекту з позицій сталості та впливу на громаду, наприклад, чи використовуються активи для завдання шкоди або для захисту навколишнього природного середовища, для експлуатації або допомоги людям, для створення умов кращого життя для членів громади. Соціальні банки надають вичерпні відповіді на всі питання, що цікавлять їхніх вкладників, зокрема про позичальників грошей, тобто вкладники не тільки заробляють відсотки, але й точно знають, що їхні гроші «роблять» у банку.

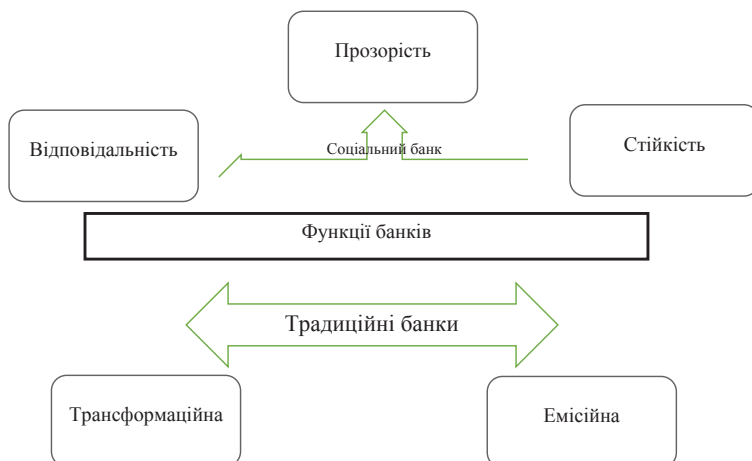


Рис. 1. Функції традиційних та соціальних банків

**3. Стійкість.** У той час як більшість традиційних банків зосереджені на створенні короткострокового прибутку, соціальні банки більше орієнтовані на отримання довгострокового ефекту від інвестованих активів. Вони спрямовані на розвиток суспільства, навколишнього середовища й окремих осіб, що робить інвестиції в невеликі проекти ефективними в довгостроковій перспективі.

Таким чином, соціальні банки націлені на відповідальність, прозорість і сталість, зважають на довгостроковий ефект впливу інвестицій на навколишнє середовище і громаду, аналізують результати використання активів у площині «допомога чи шкода людям та планеті».

У сучасній Європі деякі з найбільш важливих фінансових гравців є соціальними банками. Їхні сукупні активи становлять близько 10,5 млрд. євро (\$14,5 млрд.) і продовжують швидко зростати. Очікується, що загальні темпи зростання європейських соціальних банків залишаться стабільними на рівні 13–15% на рік у найближчі роки (у порівнянні з прогнозом у 3% для звичайних банків) і що соціальні банки будуть служити понад 1 млрд. осіб у 2020 р.

Найбільшими соціальними банками в Європі на сьогоднішній день є банк Gemeinschaft für Leihen und Schenken (GLS), що означає буквально «Спільнота з кредитування та здачі» (з активами \$2,2 млрд.), голландський Dutch Triodos Bank (\$6,7 млрд.), італійський Banca Etica (\$0,8 млрд.), швейцарський Swiss ABS bank (\$0,7 млрд.) і датський банк Merkur (\$0,2 млрд.). Дані банки були засновані у 1970 р. (GLS банк), 1980 р. (Triodos) і 1990 р. (Banca ETICA). Усього існує більше 600 етичних інвестиційних фондів по всьому світу, у тому числі близько 500 в Європі, і їхня кількість постійно зростає.

Багато соціальних банків Європи тісно співпрацюють із соціальними банками у всьому світі. У березні 2009 р. 12 соціальних банків зі всієї Земної кулі заснували Глобальний альянс цінності банку (Global Alliance for Banking on Values, GABV) у Лондоні. Альянс створений із метою поширення практик соціального банкінгу у світі, запровадження змін між традиційних фінансів, зокрема у напрямі зростання і розвитку соціальних інновацій у фінансовому секторі. Альянс об'єднує інноваційні банківські установи, які орієнтовані на надання послуг соціального фінансування, розвиток ініціатив із фінансування суспільного розвитку і соціального підприємництва, сприяючи тим самим створенню та діяльності екологічно

спрямованих підприємств, заохоченню розвитку людського потенціалу, включаючи боротьбу з бідністю, тим самим формуючи потрійний принцип «для людей, прибутку і планети» [18].

GABV є новітнім глобальним об'єднанням соціальних банків після попередніх ініціатив Міжнародної асоціації інвесторів у соціальну економіку (INAISE). Хоча GABV є альянсом, який об'єднує великі соціальні банки, що спеціалізуються на міжнародних фінансах, INAISE складається з дрібних банків, груп громадянського суспільства, місцевих ініціатив і регіональних спільнот.

У США соціальні банки існували ще до виникнення європейських колег: наприклад, чиказький Shorebank був заснований у 1973 р., Уейнрайт – у 1980-ті роки, банк «Новий ресурс» – у 2006 р. Банки Shorebank і «Новий ресурс» є членами GABV. Згідно з INAISE, у даний час діє 20–30 соціальних банків у США, і їхня кількість збільшилась під час фінансової кризи 2007–2010 рр. [19]. Соціальні банки США і Європи можуть продовжувати розширювати і зміцнювати глобальну мережу етичних фінансів.

**Висновки.** У результаті фінансової кризи 2007–2010 рр. багато людей почали шукати нову, кращу систему грошей і фінансів. Один із підходів полягає в зміцненні закономірності пануючого банкінгу. Адміністрації багатьох країн світу зайняті впровадженням таких законів, щоб мати можливість контролювати інвестиційну діяльність банків, а також обмежити спекуляцію. Такий підхід із зовнішньої сторони банківського і фінансового секторів, безумовно, необхідний, однак більш перспективним підходом у довгостроковій перспективі є розвиток зовсім іншого типу банку, який діє відповідально і розглядає довгострокові наслідки своїх методів кредитування. Соціальні банки виконують цю роль, допомагаючи глобальній фінансовій системі інноваційними розробками, пропонуючи для використання найкращий досвід, приклади конкретних успіхів, які можуть підвищити ефективність діяльності традиційних банків.

Соціальні банки не є відповіддю на всі проблеми фінансового сектору, і вони не будуть достатніми, щоб вирішити проблеми, які призвели до фінансової кризи 2007–2010 рр. Нинішніх інститутів усе ще занадто мало, щоб вплинути на глобальну зміну. Але якщо фінансова система в цілому буде брати з них приклад, капіталізм не буде функціонувати так само успішно, як це було в минулому. Соціальні банки надають приклад прогресивного нового підходу до фінансування.

### Список літератури:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс / Ф. Котлер.; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
2. Social Banking and Social Finance: Answers to the Economic Crisis / Benedikter, Roland, 2011.
3. Porter M. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility / M. Porter, M. Kramer // Harvard Business Review, 2009. – Vol. 84 (12). – P. 78–94.
4. Wilson Therese. CSR and banks: the role that banks could and should play in addressing financial exclusion / Therese Wilson // Brotherhood of St. Laurence's Research & Policy Centre. – Fitzroy Vic. , 2008. – 9 p.
5. Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct / A.B. Carroll [Electronic resource]. – Access: <http://bas.sagepub.com/cgi/content/abstract/38/3/268>.
6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits / M. Friedman [Electronic resource]. – Access: <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-respbusiness.html>.
7. Савицкая Л. Корпоративная социальная ответственность: кому быть лидерами в XXI веке? / Л. Савицкая // Управление компанией. – 2007. – № 7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.web-standart.net/issues/2007/7/1091/>.
8. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 17–34.
9. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська бізнес-студія. – 2005. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
10. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко [та ін.]. – К.: Енергія, 2008. – 96 с.

11. Малик И.П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И.П. Малик // *Економічний простір*. – 2008. – № 13. – С. 112–123.
12. Зверкович И.О. Исследование моделей корпоративной социальной ответственности, используемых в мировой практике / И.О. Зверкович, Е.Н. Скляр // *CRS Journal* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csrjournal.com/lib/analticarticle/1746-issledovanie-modelejkorporativnojj-socialnoj.html>.
13. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів упровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/sites/default/files/>.
14. Комарницький І.Ф. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством / І.Ф. Комарницький, З.І. Галушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik/n6/7\\_Social.pdf](http://bukuniver.cv.ua/Applications/zbirnik/n6/7_Social.pdf).
15. Global Sustainable Investment Alliance, Report 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA\\_Review\\_download.pdf](http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf).
16. Bank for International Settlements [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bis.org/>.
17. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://business-swiss.ch/2016/02/sotsial-ny-j-banking/>.
18. C. Scheire and S. De Maertelaere: Banking to make a difference. A preliminary research paper on the business models of the founding member banks of the Global Alliance for Banking on Values. Artevelde University College Gent, June 2009. – P. 4.
19. Olaf Weber Social Banks and the Future of Sustainable Finance / Olaf Weber // Sven Remer Routledge. – 2011. – 256 p.

**Примостка Е. А.**

Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО БАНКИНГА**

**Резюме**

Исследованы теоретические вопросы социального банкинга, история возникновения и современность. Определены дополнительные базовые функции, выполняемые социальным банком. Проанализированы аналитические материалы по вопросу развития социального банкинга в мире.

**Ключевые слова:** социальный банкинг, P2P-финансирование, устойчивость кредитования, функции социальных банков.

**Примостка Е. А.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINING OF SOCIAL BANKING CONTENT**

**Summary**

It's researched the theoretical issues of social banking, the history of its origin. The allocation of additional social functions of banks is defined. It's analyzed the statistical data on P2P social operation and banking in the world.

**Keywords:** social banking, financing P2P, lending stability, function of social banks.

---

УДК 336.22

**Проскура К. П.**

Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**Сушкова О. Є.**

Національний університет державної фіскальної служби України

**ОСНОВНИ МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ**

Досліджено проблеми мінімізації податкового навантаження суб'єктами господарювання. Розглянуто основні методи мінімізації та алгоритми їхнього застосування. Зроблено пропозиції щодо вдосконалення механізму регулювання процесів мінімізації податків в Україні.

**Ключові слова:** податки, мінімізація податків, агресивне податкове планування, платники податків, база оподаткування, податкова пільга, податковий контроль.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобальної економічної кризи більшість суб'єктів господарювання відчувають нестачу в обігових коштах, нарощують обсяги залучених коштів, тим самим знижуючи до критичного рівня показники фінансової стійкості, економічної незалежності, показники рентабельності. Таким чином, пошук

внутрішніх джерел збільшення маси обігових коштів на підприємстві є важливим завданням топ-менеджменту будь-якого підприємства.

Ігноруючи суспільну роль податків та інших обов'язкових платежів, підприємці схильні розглядати податки як окремих, економічно не обґрунтований напрямок вилучення обігових ко-



штів, витрати, які необхідно мінімізувати. Таким чином, із точки зору бізнесу мінімізація податків є важливим завданням топ-менеджменту платника податку і напрямом розширення обсягу обігових коштів. Із точки зору держави застосовувані суб'єктами господарювання механізми і схеми мінімізації податків призводять до втрат бюджетних надходжень, що негативно відображається на формуванні показника доходів бюджету.

Механізми мінімізації податків, застосовувані суб'єктами господарювання, мають різноманітні прояви починаючи з примітивного планування податків, що здійснюється більше з метою управління фінансовими потоками, і закінчуючи агресивним податковим плануванням або застосуванням незаконних схем мінімізації. Необхідністю дослідження існуючих схем мінімізації податків та розробки шляхів управління даними процесами зумовлена актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми мінімізації платниками податкового навантаження та пошуку напрямків боротьби з незаконними схемами ухилення від сплати податків досліджувались вітчизняними вченими, серед яких: В. Андрущенко, В. Вишневський, Ю. Іванов, В. Коротун, О. Короткова, Н. Кучерявенко, В. Мельник, А. Соколовська, Ф. Ярошенко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак слід відмітити, що в процесі економічного розвитку та змін в законодавстві удосконалюються та формуються нові механізми податкової мінімізації, які потребують нових досліджень і швидкого реагування на їхнє виникнення. Таким чином, можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку проблеми мінімізації податків та боротьби з ухиленням від сплати потребують більш детального і ґрунтованого дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні методів мінімізації податків, застосовуваних вітчизняними суб'єктами господарювання, та розробці напрямів управління даними процесами з боку держави.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мінімізація податків є системою організаційних заходів платника податків, направлених на збільшення грошових потоків суб'єкта господа-

рування, підвищення фінансових результатів при економії податкових витрат. Ця система передбачає мінімізацію податкових виплат не тільки в короткостроковому, але й у довгостроковому періоді; недопущення штрафних санкцій із боку фіскальних органів чи перевищення зростання податкових платежів порівняно з ростом виручки суб'єкта господарювання.

Мета податкової мінімізації – не зменшення розмірів окремого податку, а збільшення в цілому наявних фінансових ресурсів у суб'єкта господарювання. Податкове планування здійснюється починаючи з моменту створення окремого суб'єкта господарювання і протягом усього періоду його функціонування, причому прояви податкового планування відрізняються в залежності від життєвого циклу господарюючого суб'єкта.

За результатами аналізу практики застосування вітчизняними підприємствами методів мінімізації податків можна виділити наступні основні напрями мінімізації податків (табл. 1).

Кожний із зазначених спеціальних методів мінімізації податків має свою сферу застосування, тому вибір конкретного методу визначають специфічні особливості поставленої в процесі податкового планування мети та особливості діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

Насамперед можливість зниження обсягів сплачуваних податків і зборів, інших обов'язкових платежів передбачена нормами чинного законодавства України, що надають суб'єкту господарювання як платнику податків право обрати:

- 1) організаційно-правову форму господарювання;
- 2) організаційну структуру ведення підприємницької діяльності;
- 3) систему оподаткування (загальну чи спрощену);
- 4) вид діяльності, що передбачає звільнення від оподаткування чи можливість застосування податкових пільг.

Так, при виборі організаційно-правової форми господарювання суб'єкт господарювання враховує певні переваги та недоліки окремих форм та обмеження, що передбачені нормами Господарського кодексу України та законами України, що регла-

Таблиця 1

Методи, які використовуються суб'єктами господарювання з метою мінімізації податків

Метод мінімізації податків	Характеристика методу мінімізації податків
1. Вибір організаційно-правової форми та структури ведення підприємницької діяльності	Метод, заснований на можливості суб'єктів господарювання самостійно обирати організаційно-правову форму господарювання, вид підприємницької діяльності та організаційну структуру її здійснення, систему оподаткування (загальна чи спрощена).
2. Метод використання облікової політики	Метод ґрунтується на взаємозалежності податкового та бухгалтерського обліку і полягає в тому, що за допомогою зміни облікової політики можуть бути змінені розміри податкових баз.
3. Метод заміни відносин	Метод полягає в тому, що операція, яка має більш високий рівень оподаткування, замінюється на іншу, яка дозволяє досягти цієї або максимально наближеної мети, застосувавши більш пільговий порядок оподаткування.
4. Метод поділу відносин	Метод ґрунтується на заміні певної частини операції або однієї господарської операції на декілька інших, що дозволяє знизити загальну суму податкових зобов'язань.
5. Метод прямого скорочення об'єкта оподаткування	Метод реалізується шляхом зменшення бази оподаткування, зіставлення різних варіантів застосування ставок та об'єктів оподаткування.
6. Метод делегування податків підприємству-сателіту	Метод полягає в передачі об'єкта оподаткування іншому суб'єкту підприємницької діяльності, пов'язаному з платником податків.
7. Метод відстрочення податкового платежу	Метод ґрунтується на використанні елементів інших методів, і його застосування дозволяє перенести момент виникнення об'єкта оподаткування на подальший податковий період.
8. Метод пільгового підприємства	Метод полягає у перенесенні об'єктів оподаткування або видів діяльності під пільговий режим оподаткування, пов'язаний з особливим податковим статусом деяких суб'єктів підприємницької діяльності.
9. Метод офшору	Суть методу полягає у перенесенні об'єкта оподаткування (окремих операцій, видів діяльності, майна тощо) під юрисдикцію з більш м'яким режимом оподаткування (вільні економічні зони, спеціальні економічні зони, офшорні зони).

ментують порядок організації та ведення окремих видів підприємницької діяльності. Наприклад, із метою мінімізації сплати податків для підприємства іноді вигідніше здійснити офіційну виплату доходу засновникам у вигляді дивідендів, тому що згідно з пп. 170.5.4 ПКУ [1], виплата дивідендів на користь фізичних осіб (у тому числі нерезидентів) оподатковується за ставками:

– 5% (пп. 167.5.2 ПКУ) – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (окрім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування);

– 18% (пп. 167.5.1 ПКУ) – для пасивних доходів фізичних осіб (окрім зазначених у попередньому пункті).

При цьому слід зазначити, що відповідно до абзацу четвертого пп. 57.1-1.2 ПКУ [1], сума сплачених авансових внесків із податку на прибуток при виплаті дивідендів підлягає зарахуванню у зменшення податкового зобов'язання з податку на прибуток, задекларованого у податковій декларації за звітний (податковий) рік. Також пп. 57.11.3 ПКУ [1] встановлено, що авансовий внесок, передбачений пп. 57.1-1.2, не справляється в разі виплати дивідендів:

– на користь власників корпоративних прав материнської компанії, що сплачуються в межах сум доходів такої компанії, отриманих у вигляді дивідендів від інших осіб;

– платником податку на прибуток, прибуток якого звільнений від оподаткування відповідно до положень ПКУ, у розмірі прибутку, звільненого від оподаткування у період, за який виплачуються дивіденди;

– фізичним особам.

Іншим прикладом мінімізації сплати податків, що базується на врахуванні переваг певних організаційно-правових форм підприємств, є виплата заробітної плати засновникам у вигляді дивідендів (табл. 2). Але слід зазначити, що через певні обмеження ця схема не може носити постійного характеру.

Також уже на стадії створення бізнес-одиниці платник податків може обрати ті види економічної діяльності, щодо яких чинним податковим законодавством передбачено застосування пільгового або спрощеного (сплата єдиного податку згідно з нормами Глави 1 Розділу XIV ПКУ [1]) режиму оподаткування. В іншому випадку суб'єкт господарювання може обрати ті види економічної діяльності, які дозволяють йому стати одним із еле-

ментів виробничого ланцюга, створеного за участі суб'єктів господарювання, що мають право застосовувати податкові пільгові, передбачені податковим законодавством України.

Метод використання облікової політики у схемах мінімізації податків ґрунтується на тому, що остання визначає основні правила ведення бухгалтерського обліку суб'єктом господарювання, а саме порядок нарахування амортизації необоротних і нематеріальних активів, порядок списання витрат на ремонт, модернізацію, оновлення необоротних активів, порядок проведення інвентаризації та переоцінки активів, метод списання запасів, порядок визнання доходів і витрат, порядок формування забезпечення та страхових резервів, порядок обліку інвестицій тощо.

Згідно із внесеними Законом України № 71-VIII від 28.12.2014 р. [3] змінами до Податкового кодексу України, кардинально був змінений порядок визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств. Так, починаючи з 2015 р. об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, на різниці, виникаючими відповідно до положень цього розділу (п. 134.1.1 ст. 134 ПКУ [1]). При цьому для платників податку, в яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20 млн. грн., об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (окрім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Таке рішення платник податку має право прийняти не більше одного разу протягом безперервної сукупності років, у кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу.

Ураховуючи зазначене, правила ведення бухгалтерського обліку, що визначаються обліковою політикою підприємства, безпосередньо впливають на розмір оподаткованої бази з податку на прибуток і, відповідно, суми податку. Таким чином, ефективно побудована облікова політика дозволяє платнику податків оптимізувати розмір платежів що сплачуються до бюджету, та певною мірою знизити податкове навантаження.

Таблиця 2

## Відмінності заробітної плати та дивідендів

Характерні ознаки	Заробітна плата	Дивіденди
Економічна сутність	Винагорода за трудовий внесок	Плата за наданий капітал
Статус отримувача	Фізичні особи – працівники підприємства, наймані особи	Фізичні та юридичні особи, місцеві органи самоврядування, держава – власники підприємства
Законодавче регулювання	Кодекс законів про працю України	Податковий кодекс України, Закон України «Про акціонерні товариства», інші
Юридична підстава	Договір трудового найму	Статутні положення (купівля-продаж корпоративного права)
Юридичний статус	Обов'язок підприємства	Право підприємства (наприклад, за виключенням дивідендів привілейованими акціями акціонерних товариств)
Періодичність виплати	Щомісячно (можливо частіше через авансування)	Щорічно (у світовій практиці використовуються щоквартальні та піврічні виплати), підприємства, створені у формі відмінній від акціонерних товариств, можуть взагалі не виплачувати
Джерело виплати	Собівартість	Чистий прибуток

Джерело: [2]

Метод заміни відносин ґрунтується на тому, що чинне законодавство України практично не обмежує суб'єкта господарювання у виборі контрагента, форми та окремих умов угоди з ним тощо. Тому для того щоб мінімізувати рівень сплачуваних податків, суб'єкти господарювання мають можливість замінювати договірну форму господарських відносин на ту, яка має менші податкові наслідки (табл. 3).

Найпоширенішими варіантами заміни виду договірних відносин із метою мінімізації податків є заміна договору купівлі-продажу, що передбачає перехід права власності на товари (роботи, послуги), на посередницькі договори (комісії або доручення), що не передбачають такого переходу, а отже, і виникнення податкового зобов'язання у продавця.

У сфері відносин суб'єктів господарювання з фізичними особами найбільш розповсюдженною практикою є оформлення замість трудового договору підряду, або договору про надання послуги, що дозволяє суб'єкту господарювання оптимізувати як умови реалізації трудових відносин, так і податкові наслідки від їхньої реалізації (табл. 4).

Логічним продовженням методу заміни господарських відносин є метод їхнього поділу, який переважно використовується, коли повна заміна господарської операції не дає можливості досягти очікуваного результату мінімізації податків. Головною умовою застосування платниками податків методу поділу відносин є те, що господарська операція повинна передбачати можливість виокремлення окремих її складових, що мають різні податкові наслідки (табл. 5).

Метод делегування податків підприємству-сателіту пов'язаний, як правило, із розміщенням податкоємних видів діяльності на інших підприємствах, контрольованих платником податків. Використання цього методу передбачає створення суб'єктами господарювання бізнес-структури, у межах якої відбувається розподіл оподаткованих операцій або передача суб'єктам пільгового оподаткування (платникам податків, що перебувають на спрощеній системі оподаткування). У результаті такого поділу оподатковуваних операцій платники податків, що є елементами однієї бізнес-структури, забезпечують дотримання вимог щодо:

Таблиця 3

**Основні варіанти заміни договірних відносин,  
що застосовуються платниками податків в Україні з метою мінімізації податків**

Альтернативи договірному оформленню господарських операцій	
Види договорів, що передбачають перехід права власності на товари (роботи, послуги)	Види договорів, що не передбачають перехід права власності на товари (роботи, послуги)
<b>Договір купівлі-продажу</b> Ст. 655 ЦКУ: «За договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму»	<b>Для продавця – Договір комісії</b> Ст. 1011 ЦКУ: «За договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за плату вчинити один або декілька прав чинів від свого імені, але за рахунок комітента»
	<b>Для покупця – Договір лізингу</b> Ст. 806 ЦКУ: «За договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості з лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі)»
	<b>Для імпортера (покупця) – Договір переробки давальницької сировини</b> Ст. 901 ЦКУ: «За договором надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором»
<b>Договір поставки</b> Ст. 265 ГКУ: «За договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму»	<b>Договір доручення</b> Ст. 1000 ЦКУ: «За договором доручення одна сторона (повірений) зобов'язується вчинити від імені та за рахунок другої сторони (довірителя) певні юридичні дії»
<b>Договір підряду</b> Ст. 837 ЦКУ: «За договором підряду одна сторона (підрядчик) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу»	<b>Агентський договір</b> Ст. 265 ГКУ: «За агентським договором одна сторона (комерційний агент) зобов'язується надати послуги другій стороні (суб'єкту, якого представляє агент) в укладенні угод чи сприяти їх укладенню (надання фактичних послуг) від імені цього суб'єкта і за його рахунок»
<b>Трудовий договір</b> Ст. 21 КЗпП: «Угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому розпорядкові, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін»	<b>Договір підряду</b> Ст. 837 ЦКУ: «За договором підряду одна сторона (підрядчик) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти та оплатити виконану роботу»
	<b>Договір про надання послуг</b> Ст. 901 ЦКУ: «За договором про надання послуг одна сторона (виконавець) зобов'язується за завданням другої сторони (замовника) надати послугу, яка споживається в процесі вчинення певної дії або здійснення певної діяльності, а замовник зобов'язується оплатити виконавцеві зазначену послугу, якщо інше не встановлено договором.»

Джерело: складено авторами на основі [4–6]

— застосування пільгового оподаткування;  
 — звільнення від застосування реєстраторів розрахункових операцій;  
 — перебування на спрощеній системі оподаткування тощо.

Застосування методу відстрочки податкового платежу дозволяє платникам податків перенести час сплати податкового зобов'язання на інший

звітний період. Найпоширенішим способом такої відстрочки є використання посередницьких договорів в операціях купівлі-продажу, а саме договору комісії замість укладання договору поставки, що дозволяє відстрочити момент збільшення оподаткованого доходу у продавця. Також ст. 187 ПКУ [1] передбачена можливість відстрочки сплати ПДВ за рахунок перенесення на інший звітний

Таблиця 4

**Альтернативні варіанти заміни трудових відносин із метою мінімізації податків**

Умови реалізації трудових відносин	Трудовий договір	Договір цивільно-правового характеру
Правове регламентування	Кодекс законів про працю України № 322-VIII	Цивільний кодекс України № 435-IV
Сторони договору	Власник підприємства, уповноважена ним особа Працівник (тільки фізична особа)	Замовник (юридична чи фізична особа) Підрядник (юридична чи фізична особа)
Укладання договору	Перелік документів: 1) паспорт або інший документ, що посвідчує особу працівника; 2) трудова книжка; 3) у випадках, передбачених законодавством, – документ про освіту (спеціальність, кваліфікацію), про стан здоров'я та інші документи (ч. 2 ст. 24 КЗпП України)	Перелік документів: паспорт або інший документ, що посвідчує особу підрядника
Обов'язкові умови договору	1) строк дії договору (безстроковий, на визначений строк, на час виконання певної роботи); 2) період випробування (якщо його встановлено); 3) розмір оплати труда; 4) обов'язки працівника; 5) обов'язки роботодавця; 6) порядок розірвання договору; 7) перелік гарантій, що надаються	1) перелік, характер, обсяг, місце проведення робіт (надання послуг); 2) вимоги до якості робіт (послуг); 3) строки виконання робіт (послуг); 4) порядок використання матеріалів; 5) порядок прийому робіт; 6) вартість і порядок оплати робіт (послуг); 7) права, обов'язки та відповідальність сторін
Визначення розміру оплати	Відповідно до тарифної системи підприємства, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники). Мінімальна заробітна плата встановлюється в розмірі не нижчому від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб	Договірна вартість
Порядок здійснення оплати	У вигляді заробітної плати: у строки, встановлені колективним договором або нормативним актом роботодавця, але не рідше двох разів на місяць	У вигляді заробітної винагороди: 1) попередня оплата; 2) частинами (за етапами виконання); 3) після остаточної здачі роботи (отримання послуги)
Інші умови договору	На працівників поширюються всі норми трудового законодавства (у т. ч. щодо гарантій та компенсацій, охорони праці, матеріальної відповідальності, правил внутрішнього трудового розпорядку)	Відсутність матеріальної відповідальності, трудових гарантій, охорони праці
Оподаткування	<b>Податок на доходи фізичних осіб</b> 1) ставки податку – 18%; 2) можливість застосування податкової соціальної пільги	<b>Податок на доходи фізичних осіб</b> ставки податку – 18%
	<b>Єдиний соціальний внесок</b> 1) ставка – 22%; 2) необхідність додержання мінімального страхового внеску	

Джерело: складено авторами на основі [1; 5–8]

Таблиця 5

**Основні варіанти поділу господарських операцій, що застосовуються платниками податків в Україні з метою зменшення податкового зобов'язання**

Господарська операція, що передбачає можливість її розподілу	Комбінація господарських операцій, на які замінюється складна операція
<b>Договір підяду</b> Підприємство А виплачує громадянину П згідно з договором підяду 2 600 грн. за виконані ремонтні роботи із матеріалу замовника	<b>Договір про надання послуг</b> Підприємство А виплачує громадянину П згідно з договором про надання послуг 1 600 грн. за виконані ремонтні роботи
	<b>Договір купівлі-продажу</b> Підприємство А укладає з громадянином П договір придбання матеріалів, необхідних для виконання робіт, на суму 1 000 грн.
<b>Договір поставки</b> Підприємство А згідно з договором поставки здійснює поставку товарів підприємству В на загальну суму 25 000 грн.	<b>Договір купівлі-продажу</b> Підприємство А згідно з договором купівлі-продажу здійснює продаж товарів підприємству В на загальну суму 18 000 грн.
	<b>Договір транспортного експедирування</b> Підприємство А за участю підприємства С (платник єдиного податку) надає підприємству В послуги з транспортного експедирування товарів загальною вартістю 7 000 грн.

період дати виникнення податкового зобов'язання з ПДВ, а саме:

1) для операцій фінансової оренди (лізингу) датою виникнення податкових зобов'язань орендодавця (лізингодавця) є дата фактичної передачі об'єкта фінансової оренди (лізингу) у користування орендарю (лізингоотримувачу) (п. 187.6 ПКУ);

2) для операцій за довгостроковими договорами (контрактами) датою виникнення податкових зобов'язань є дата фактичної передачі виконавцем результатів робіт за такими договорами (контрактами) (п. 187.9 ПКУ). Для цілей застосування цього пункту довгостроковим договором (контрактом) вважається будь-який договір на виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг із довготривалим (більше одного року) технологічним циклом виробництва та якщо договорами, які укладені на виробництво таких товарів, виконання робіт, надання послуг, не передбачено поетапного їхнього здавання.

Наприклад, якщо договір (контракт) на забудову передбачає поетапну здачу робіт (об'єктів нерухомості), то податкові зобов'язання з ПДВ формуються у платника податку – забудовника за правилом «першої події» (п. 187.1 ПКУ [1]) – або передача об'єкта власнику (оформлення акту приймання-передачі, державна реєстрація майнових прав), або отримання оплати за забудований об'єкт. Із метою відстрочки формування податкового зобов'язання з ПДВ платник податку – забудовник може оформити договір (контракт) на забудову, який не передбачає поетапну здачу робіт і може класифікуватись для цілей оподаткування як довгостроковий. У даному випадку податкові зобов'язання з ПДВ виникнуть лише на момент фактичної передачі забудовником результатів робіт за такими договором (контрактом).

За операціями з виконання підрядних будівельних робіт суб'єкти підприємницької діяльності можуть застосовувати касовий метод податкового обліку (п. 187.1 ПКУ [1]). Касовий метод для цілей оподаткування, згідно з розділом V

ПКУ, – це метод податкового обліку, за яким дата виникнення податкових зобов'язань визначається як дата зарахування (отримання) коштів на банківський рахунок (у касу) платника податку або дата отримання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) ним товарів (послуг), а дата виникнення права на податковий кредит визначається як дата списання коштів із банківського рахунку (видачі з каси) платника податку або дата надання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) йому товарів (послуг). Отже, застосування касового методу дозволяє суб'єкту господарювання за рахунок контролю моменту оплати підрядних робіт здійснити відстрочку формування податкового зобов'язання з ПДВ.

Також чинним податковим законодавством передбачена можливість відстрочки сплати податків і зборів щодо здійснення окремих імпорتنних операцій. Так, відповідно до підрозділу 3 розділу XX ПКУ [1], передбачена можливість застосування податкового векселя на суму податкового зобов'язання з ПДВ при імпорті устаткування, обладнання та комплектуючих для таких суб'єктів господарювання, як:

1) вітчизняні підприємства суднобудівної промисловості (клас 35.11 група 35 КВЕД ДК 009:2005) при ввезенні у митному режимі імпорту на митну територію України устаткування, обладнання та комплектуючих, що не виробляються в Україні (перелік встановлюється КМУ);

2) суб'єкти господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [9] при ввезенні у митному режимі імпорту на митну територію України устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, що звільняються від оподаткування ввізним митом у порядку, визначеному пп. 10 п. 4 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні поло-

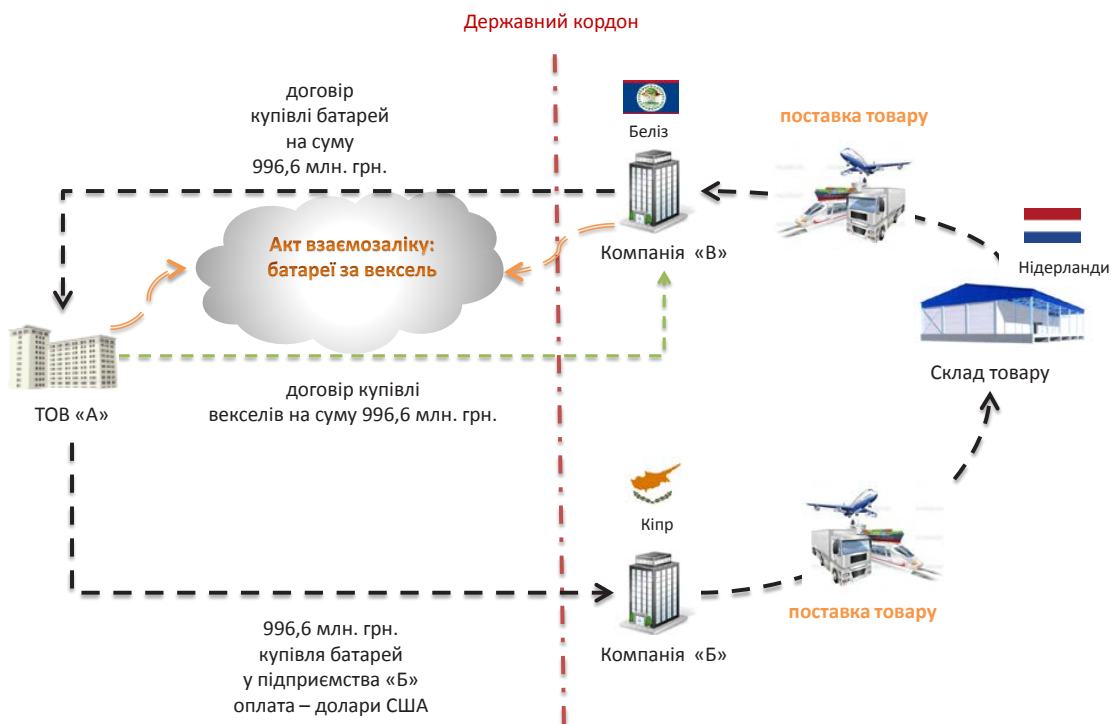


Рис. 1. Схема мінімізації податків із перенесенням операції в офшорні зони [12, с. 54]

ження» Митного кодексу України [10], а саме: не є підакцизними; виготовлені не більше трьох років до моменту державної реєстрації інвестиційного проекту та не були у використанні; не виробляються в Україні та не мають аналогів в Україні.

Відповідно до норм ПКУ [1], застосування податкового векселя з ПДВ дозволяє суб'єктам господарювання відстрочити сплату податку:

- для підприємств суднобудівної промисловості – до дати виникнення податкових зобов'язань по постачанню збудованого судна, для будівництва якого були ввезені устаткування, обладнання та комплектуючі, із застосуванням вексельної форми розрахунків із ПДВ;

- для суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, – на 60 календарних днів.

Метод пільгового підприємства передбачає проведення операцій із суб'єктами оподаткування, які користуються пільговими або спеціальними режимами оподаткування, а саме:

- перебувають на спрощеній системі оподаткування (єдиний податок) згідно з нормами Глави 1 Розділу XIV ПКУ [1];

- підпадають під дію ст. 141 «Особливості оподаткування окремих видів діяльності та операцій» ПКУ [1], що передбачає застосування спеціальних ставок податку на прибуток підприємств (страховики – 0%, 3%, 4% і 12%, нерезиденти – 6% і 15%, інститути спільного інвестування, суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення – 0%);

- є підприємствами та організаціями, заснованими громадськими організаціями інвалідів, щодо яких нормами ПКУ передбачено звільнення від оподаткування;

- перебувають на спеціальному режимі оподаткування ПДВ діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства (ст. 209 ПКУ);

- реалізують інвестиційні проекти у сферах, що згідно із Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 843-р [11] віднесені до переліку пріоритетних галузей економіки та щодо окремих операцій мають право користатись податковими пільгами у вигляді повного звільнення від сплати податків і зборів.

Суть методу офшору полягає у перенесенні об'єкта оподаткування (окремих операцій, видів діяльності, майна тощо) під юрисдикцію з більш м'яким режимом оподаткування (рис. 1). Цей метод широко застосовується не лише у зовнішньо-економічній діяльності, а й на територіях з особливими умовами оподаткування, спеціальними податковим та правовим режимами господарської діяльності. При формуванні податкової політики підприємство обирає переваги оподаткування різних територій (вільні економічні зони, спеціальні економічні зони, офшорні зони тощо).

Але одним із поширених способів мінімізації оподаткування для багатьох підприємницьких структур є переведення фінансових ресурсів або діяльності за межі власної країни, що дозволяє вивести їх із-під юрисдикції національного податкового законодавства та контролю зі сторони національних фіскальних органів. Треба відзначити, що світові інтеграційні та глобалізаційні процеси, інтернаціоналізація фінансової діяльності значно спрощують реалізацію таких операцій.

Оскільки, як вже було зазначено, із позиції держави застосовувані платниками механізми мінімізації податків призводять до прямих втрат бюджету, природно, що діяльність контр-

олюючих органів буде спрямована на боротьбу із практикою застосування таких схем. Але така позиція є не цілком вірною. Мінімізація податків є об'єктивним процесом, і часто застосовувані схеми мінімізації податків не виходять за рамки правового поля. Тому діяльність контролюючих органів скоріше має бути спрямована не на боротьбу з мінімізацією податків, а на формування ефективної системи управління даними процесами. Управління процесами мінімізації податків має носити ризик-орієнтований характер і базуватись на системі ключових показників та параметрів, у межах яких застосовувані схеми мінімізації податків вважаються допустимими і не вимагають зовнішнього втручання контролюючих органів. І тільки у випадках невідповідності показників діяльності платника податків одночасно певній кількості встановлених ключових параметрів даний платник потрапляє в зону контролю, а застосовувана ним політика мінімізації податків вважається агресивним податковим плануванням.

**Висновки.** Нами досліджено сутність і основні схеми мінімізації податків, застосовувані вітчизняними платниками податків. Основними напрямками мінімізації податків є: вибір організаційно-правової форми та структури ведення підприємницької діяльності, метод використання облікової політики, метод заміни відносин, метод поділу відносин, метод прямого скорочення об'єкта оподаткування, метод делегування податків підприємству-сателіту, метод відстрочення податкового платежу, метод пільгового підприємства, метод офшору. На основі результатів проведеного дослідження можна стверджувати, що норми законодавчих актів України, що регламентують здійснення підприємницької діяльності, надають платникам податків широке коло можливостей для застосування методів мінімізації податків.

Діяльність контролюючих органів у сфері контролю застосовуваних платниками схем мінімізації податків має бути спрямована не на боротьбу, а на управління даними процесами шляхом устанавлення системи індикативних показників, вихід за рамки нормативних значень яких означатиме ризики застосування платником податків схем агресивного податкового планування. Ступінь даних ризиків та наявність складу податкового правопорушення в подальшому виявляються в ході податкових перевірок платника податків. За результатами перевірки платника застосовувані ним методи мінімізації податків залежно від їхньої комбінації та ступеня «легальності» можуть бути класифіковані як інструменти або ухилення від оподаткування, або агресивного податкового планування.

Наслідки застосування платниками методів мінімізації податків залежать від рівня (відсутність або мінімальний рівень) фінансової відповідальності платників податків, передбаченої законодавством України щодо конкретного виду податкової поведінки. Якщо обраний платником податків метод (схема) мінімізації податків не передбачає застосування до нього штрафних санкцій (інших заходів із боку контролюючих органів) або їхній рівень мінімальний, то вони відносяться до практики саме агресивного податкового планування. Отже, варіюючи видами й формами здійснення господарських операцій та їхніми елементами, суб'єкти господарювання мають можливість перевести свою податкову поведінку із сфери ухилення від оподаткування у сферу агресивного податкового планування.

### Список літератури:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Сьомченко О.А. Переваги дивідендів над заробітною платою для управлінців – співвласників підприємств / О.А. Сьомченко // Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://magazine.faaf.org.ua/index2.php?option=com\\_content&task=view&id=1159&pop=1&page=0&Itemid=35](http://magazine.faaf.org.ua/index2.php?option=com_content&task=view&id=1159&pop=1&page=0&Itemid=35).
3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
4. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main/436-15>.
5. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08/para123#n123>.
6. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
7. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
8. Закон України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
9. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» № 5205-VI від 06.09.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>.
10. Митний кодекс України № 4495-VI від 13.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 843-р «Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80>.
12. Типологічне дослідження «Актуальні методи і способи легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму» / Державна служба фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat\\_id=114&lang=uk](http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=114&lang=uk).

### Проскура Е. П.

Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана

### Сущкова Е. Е.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

## ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В УКРАИНЕ

### Резюме

Исследованы проблемы минимизации налоговой нагрузки субъектами хозяйствования. Рассмотрены основные методы минимизации и алгоритмы их применения. Даны предложения по совершенствованию механизма регулирования процессов минимизации налогов в Украине.

**Ключевые слова:** налоги, минимизация налогов, агрессивное налоговое планирование, налогоплательщики, база налогообложения, налоговая льгота, налоговый контроль.

### Proskura K. P.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

### Sushkova O. Ye.

National University of the State Tax Service of Ukraine

## THE MAIN METHODS OF TAX LOAD MINIMIZING IN UKRAINE

### Summary

The article is focused on the problem of minimizing the tax burden on economic entities. The basic methods of minimizing and algorithms of their use were investigated. It's given the proposals to improve the mechanism of minimizing taxes regulation in Ukraine. The authors have made suggestions to improve the regulation mechanism of minimizing taxes in Ukraine.

**Keywords:** taxes, tax minimization, aggressive tax planning, tax payers, tax base, tax benefit, tax control.

УДК 336.72

Семенчук І. А.

Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка**ПРОБЛЕМА ШАХРАЙСТВА У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ  
ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВЛАСНИКІВ АВТОТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ**

У статті розглянуто питання, пов'язані з проблемою шахрайства в сфері страхування, а також з шахрайством страхових агентів та обманом при оформленні страхового полісу. Приділено увагу перевірці полісу страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів на території України.  
**Ключові слова:** шахрайство, страховик, страхування, цивільно-правова відповідальність, страховий ринок.

**Постановка проблеми.** Проблема шахрайства у сфері страхування – одна із найбільш обговорюваних нині в колі фахівців страхового ринку, серед страхового співтовариства.

Однак не варто забувати, що шахрайство у сфері страхування негативно впливає не тільки на діяльність страхових компаній, але і боляче б'є по кишенях сумнівних учасників страхового ринку, зокрема страхувальників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значимий внесок у формування національної концепції страхування цивільно-правової відповідальності зробили, зокрема, Н.М. Внукова, Ю.П. Гришан [2], О.М. Залетов, О.Д. Вовчак та інші вітчизняні вчені. Цю проблематику досліджували також іноземні автори: А.В. Бойков, А.Н. Аверін, В.А. Прокошин, В.С. Балабанов, Н.А. Волгін, М.Л. Захаров, А.А. Баширова, Л.М. Рейтман та ін.

Лише останніми роками ця проблематика стає об'єктом окремих наукових публікацій, монографій та дисертаційних досліджень, зокрема О.О. Кульчій, Ю.А. Куліна, О.А. Файер, В.В. Загребний [3] та ін. Однак, як правило, досліджуються переважно окремі питання цієї сфери, а не загальні тенденції.

Разом із тим роботи вітчизняних економістів зі страхування і теорії страхування включають у себе питання страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. Такі напрацювання переважно представлені у вигляді підручників та навчальних посібників за ред. В.Д. Базилевича, В.О. Безуглої, О.А. Грішнєвої, С.С. Осадця [4], Р.В. Пікус та інших відомих вітчизняних учених.

Дана тематика також розглянута в наукових статтях та виступах на конференціях такими авторами, як О.М. Залетов, О.М. Назаренко, Я.С. Січка, М.П. Степанов. Вони розглядають конкретні питання даного виду, як: роль страховиків в безпеці дорожнього руху, юридичні колізії законодавства України, посилення здійснення гарантійних функцій та інші проблемні питання ринку на сучасному етапі.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблема шахрайства на страховому ринку розглядалася в більшості випадків з боку страхової компанії, і тільки окремі публікації і виступи присвячені порадам покупцям страхового продукту.

**Мета статті.** Метою статті є виділення рекомендації при оформленні полісу страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів. Також приділена увага загальним проблемам шахрайства на ринку страхових послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Страхове шахрайство – це спроба отримати відшкодування без

належних підстав, що випливають із закону; також це і внесення меншою, ніж необхідно, страхової премії або ж просто приховування важливої інформації при укладанні договору страхування.

У будь-якій країні завжди знайдуться люди, охочі нажитися на страхових компаніях. За експертними оцінками, у США страхові компанії щорічно змушені виплачувати різного роду аферистам відшкодування на загальну суму близько \$15 млрд.

Проблема шахрайства стає з кожним днем усе актуальнішою і в нашій країні. Експерти стверджують, що більшість випадків шахрайства пов'язано зі страхуванням автомобілів і медичним страхуванням.

Шахрайство у сфері страхування може відбуватися як з боку страховика, так і експертних організацій, представників виконавчої влади, а також приватних осіб і організацій (споживачів страхових послуг).

Учасники ринку сконцентрували зусилля на масових видах страхування – таких як авто-страхування, включаючи обов'язкове страхування цивільної відповідальності, медичне страхування і страхування життя. І страхове шахрайство тут – серйозна проблема.

Під страховим шахрайством розуміється поведінка суб'єктів договору страхування, спрямоване на отримання страхового відшкодування або відмову від його виплат без належних підстав, що впливають із закону або правил страхування, а також внесення меншої, чим необхідно при нормальному аналізі ризику, страхової премії або приховування важливої інформації при укладанні договору страхування, в результаті чого з'являється незаконна прибуток.

Злочини у сфері страхування мають підвищеною суспільною небезпекою, оскільки ускладнюють або блокують виконання його основних завдань, пов'язаних з формуванням за рахунок грошових внесків цільового страхового фонду, призначеного для відшкодування можливого збитку [1].

Експерти у сфері продажу страхових послуг зазначають, що близько 70% усіх випадків страхового шахрайства припадає на обман у сфері авто-страхування.

Експерти говорять про наявність у більшості країн СНГ трьох категорій страхових шахраїв:

- 1) злочинні угруповання і співробітники страхових компаній, які намагаються заробити гроші шахрайством у сфері страхування;
- 2) окремі клієнти, які вводять компанію в оману;
- 3) ненавмисне страхове шахрайство.

Найбільш часто шахрайські дії вчиняються з такими об'єктами страхування, як транспортні засоби, особливо автомобілі, а також вантажі, різне майно підприємств і громадян, життя і здоров'я громадян. Аналіз кримінальних справ показує, що



серед видів страхування, які найбільш схильні до шахрайських дій з боку страховальників, можна виділити: страхування життя і здоров'я – 10,2% від усієї кількості шахрайств, скоєних у сфері страхування; страхування автотранспортних засобів – 62,4%; страхування домашніх тварин – 5%; інші види майнового страхування – 22,4%.

Серед різних видів шахрайства в загальному обсязі виплат, отриманих шахрайським шляхом, найбільша частка (60%) припадає на завищення суми збитків зі страхування майна фізичних осіб, а найменша (5%) – на подвійне страхування майна юридичних осіб.

З автотранспортного страхування найбільша частка (50%) припадає на хибні заяви про страхову виплату. Найбільшу питому вагу (по 15%) надаються невірним даних при укладанні договорів страхування припадає на страхування майна фізичних і юридичних осіб. При страхуванні від нещасних випадків до страховому шахрайству вдаються у вигляді помилкових претензій 40%, завищення суми збитків – 30%.

Криміналізація страхового російського ринку оцінювалася наступними експертними показниками. Найбільші виплати припадають на сегмент страхування транспортних засобів, приблизно 85%. За обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів виплати склали майже 60%. Найбільш прибутковими сегментами для страховиків є сегменти страхування майна юридичних осіб (без урахування транспортних засобів) і страхування від нещасних випадків і хвороб, виплати за якими займають, відповідно, 16,5% і 17,8% від страхових премій.

Для захисту страховиків від хвилі витончених і цинічних махінацій необхідні науковий і методологічний аналіз сутності та закономірностей страхового шахрайства, а також вироблення ефективних, нестандартних прийомів виявлення, припинення і переслідування страхового обману.

Український страховий ринок стурбований зростанням числа випадків шахрайства в страхуванні. Серед страхового товариства труднощі шахрайства, способи його визначення і застереження залишаються зараз одними з найбільш актуальних. На жаль, з розвитком ринку страхування, збільшенням попиту на страхові послуги і зростанням числа покупців страховий бізнес став привабливим для різного роду пройдисвітів і шахраїв.

Звичайно, ми усвідомлюємо, що страхове шахрайство не є проблемою чисто української. Причому, за даними Федеральних З'єднання німецьких страхових компаній Лише на «авто підстави», доводиться до 10% усіх платежів. А російські страховики констатують, що до рівня підозрілих (а час від часу – відверто беззаконних) дозволено віднести до 15% страхових випадків по КАСКО і обов'язковому страхуванню цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів. Аналогічний ступінь в США, у Франції цей показник становить 10%, в Німеччині – 5-8%, в Нідерландах – близько 5%.

Хоча правильніше було б помітити, що на нинішній день поняття «страхове шахрайство» є запозиченням із західної фінансової та законної практики, тому що в українському законодавстві поняття «страхове шахрайство» не врегульовано. Відповідно, страхова фірма не може на законних підставах відмовити покупцеві у виплаті по фактору підозри в шахрайстві. Під «страховим шахрайством» ми умовно усвідомлюємо ситуацію,

коли особа або група осіб умисно дають або підштовхують третя особа дати неправильну або вводять в оману інформацію для отримання страхової виплати [12].

На жаль, випадки втрати або крадіжки полісів відбуваються в багатьох компаніях. Компанії раз-два на місяць проводять звірку по всіх номерах полісів для того, щоб виявити такі поліси. Ці поліси, вірніше їх номери, потрапляють в «чорний список». І служба безпеки страхової компанії починає перевірку за даним фактом. Номер оперативно передаються в МТСБУ, і є можливість перевірити будь-який поліс по його номеру на факт його крадіжки або втрати.

На офіційному сайті МТСБУ за серією та номером поліса можна дізнатися чи застрахований автомобіль або поліс числиться загубленим. Також можна дізнатися по державний реєстраційний номер автомобіля, чи є на авто діючий поліс і діяв він на момент ДТП.

До купівлі полісу страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів можна перевірити його на сайті МТСБУ.

На сайті МТСБУ існує процедура перевірки чинності дії полісу страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів. База даних знайде поліс. Можна перевірити діючий чи поліс чи ні, побачите також, чи є страхова компанія членом МТСБУ. Можна також побачити детальну інформацію про те яка страхова компанія видала поліс, тип транспортного засобу та його державний реєстраційний номер.

На самому бланку поліса варто перевірити, щоб у правому нижньому кутку стояла печатка страхової компанії, і поліс був підписаний уповноваженою особою. Компанії видають довіреність співробітнику на право підписання поліса обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів, копія цієї довіреності повинна бути у агента.

Наприкінці місяця (або в кінці тижня) агент здає оригінали проданих полісів (другий примірник) у страхову компанію, а компанія завантажує дані в базу МТСБУ.

Разом з бланком обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів агент зобов'язаний видати:

- стікер обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів державного зразка;
- кишеню для лобового скла;
- бланк «Європротоколу», державного зразка;
- брошуру «Правила заповнення Європротоколу».

Зустрічаються і неохайно заповнені поліси, і заповнені з помилками, і поліси з не повністю заповненими полями (деякі поля були просто не заповнені).

Недобросовісний агент заповнює тільки оригінал поліса обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автотранспортних засобів і віддає його покупцю, замість того щоб заповнити оригінал, і ксерокопують копію разом. Замість цього копію агент заповнює пізніше з найдешевшими тарифами. Цей фальшивий дублікат агент здає в страхову компанію. А про факт шахрайства покупець дізнається, тільки якщо потрапите в ДТП. Цей вид шахрайства небезпечний тим, що в момент оформлення поліса агент дійсно може працювати в страховій компанії, а сам факт шахрайства може бути виявлений тільки при порівнянні оригіналу поліса (він зна-

ходиться у автовласника) і його дублікату (він зберігається в архіві страхової компанії).

Може існувати випадок помилки в заповненому полісі. Наприклад, замість об'єму двигуна 1.7, агент вписав 1.5, а це два різних тарифу і ціна відповідно буде різною, тобто покупець повинен заплатити менше. При виникненні страхового випадку буде вкрай складно довести Службі безпеки страхової компанії, що це – всього лише прикрі непорозуміння. І така «помилка» може стати не тільки причиною відмови виплати по ДТП, але і звинуваченням в спробі обману страхової компанії.

Агент може дати 25-30% знижку в таких випадках:

1. Шахрайство.

2. Фінансове становище страхової компанії – емітента поліса – дуже погане і за допомогою збільшення знижок компанія намагається набрати грошей для закриття свого дефіциту бюджету. Це типова фінансова піраміда.

3. Знижку 25-30% по ОСАГО можливо отримати за 5-6 років безаварійної їзди, тобто отримання знижки згідно із Законом за системою бонус/малус, якщо стаж усіх допущених до управління водіїв більше 5-6 років відповідно.

4. Діяльність агента не обмежується страхуванням, і він готовий віддати всю агентську винагороду, переслідуючи інші маркетингові цілі. Наприклад, багато автосалонів готові давати таку знижку своїм клієнтам, які купують у них автомобіль і бажають застрахувати його на місці. Прибуток автосалону в даному випадку закладена у вартості автомобіля, а знижка на страховку – хороший аргумент при торзі [12].

Нині для учасників страхового ринку боротьба з шахрайством виходить на перший план. Першочергова роль у боротьбі зі страховою злочинністю відводиться, природно, правоохоронним органам. Разом із тим роль відповідних служб, підрозділів та працівників страхових організацій виявляється не менш важливою для запобігання та виявлення страхових злочинів. Саме вони першими вступають у зіткнення зі злочинцями і різноманітними кримінальними схемами їхньої діяльності.

Основні методи боротьби зі страховими шахрайствами можна розділити на дві групи – застосовуються у сфері зовнішнього страхового шахрайства і внутрішнього.

За зовнішнім страховим шахрайством, що здійснюється страхувальниками, проводиться страхова перевірка об'єктів страхування і виплатних матеріалів за заявленими страховими подіями.

По внутрішньому страховому шахрайству, що здійснюється співробітниками самих страхових компаній, агентами та іншими їхніми партнерами, проводяться перевірки звітних документів, а також спільні з ОВС контрольні заходи щодо виявлення та документування фактів злочинної діяльності [4].

Боротьба з шахрайством у сфері страхування ведеться як окремими страховими компаніями, так і об'єднаннями страховиків.

Основними елементами системи колективної безпеки в міжнародній практиці є:

1) об'єднання зусиль усіх страхових компаній у боротьбі з шахрайством;

2) захист корпоративних капіталів;

3) пошук додаткових коштів для створення коаліції і центрального банку даних;

4) створення ефекту «вагона» (усі слідуєть виробленим і прийнятим нормам поведінки).

За кордоном страховики витрачають величезні суми на боротьбу зі злочинами у сфері страхування. Близько 15% їхнього бюджету йде на запобігання махінацій. Але ці витрати себе виправдовують. Американськими страховиками підраховано, що кожен долар, вкладений у заходи проти махінацій, окупається десяти-, а то і двадцятикратно.

За підрахунками страховиків, тільки оприлюднення фактів шахрайства і засудження їх громадськістю привело до зниження таких випадків на 20%.

Кожна страхова організація придумує свої способи протидії шахрайству. У більшості страховиків є власні служби безпеки.

У кримінальному законодавстві термін «страхове шахрайство» є досить умовним. Правильніше говорити про шахрайство, що здійснюється у сфері страхування, або у відносинах, пов'язаних зі страховою справою. Саме це і мається на увазі, коли вживається термін «страхове шахрайство».

Поширення страхового шахрайства набуло значного масштабу, що загрожує розвитку національного страхового ринку. Як показує досвід розвинених країн, у міру розширення страхових операцій зростають і розміри втрат від шахрайських дій.

Кількість злочинів економічної спрямованості, виявлених правоохоронними органами у сфері страхування, зросла в останні роки приблизно на 80%.

**Висновки.** Підсумовуючи, можна стверджувати, що для ефективної боротьби з шахрайством у сфері страхування перший і самий очевидний крок – це формування єдиного підходу до поняття «страхове шахрайство» і закріплення його в російському законодавстві. Іншим важливим елементом має стати запровадження міжнародного досвіду системи колективної безпеки у страхуванні, тобто об'єднання зусиль усіх страхових компаній у боротьбі з шахрайством, створення коаліції та центрального банку даних щодо випадків страхового шахрайства, законодавче наділення співробітників служб безпеки страхових компаній і спеціально створених органів із розслідування повноваженнями для проведення оперативно-розшукових заходів за страховими випадками скоєння страхового шахрайства.

#### Список літератури:

1. Ермасов С.В. Страхування: підручник для студентів вузів. – Изд. 3-тє, перераб. і доп. – М.: Изд-во Юрайт: Вища освіта, 2010.
2. Гришан Ю. Можно ли прекратить демпинг в ОСАГО? / Ю. Гришан // Финансовые услуги. – 2012. – № 6 (96). – С. 24-26.
3. Загребной В.В. ОСЦПВВНТЗ в Україні: тенденції та прогнози / В.В. Загребной // Финансовые услуги. – 2012. – № 6 (96). – С. 12-13.
4. Осадець С.С. напрями модернізації страхової справи / С.С. Осадець // Страхова справа. – 2012. – № 2 (46). – С. 13-17.
5. Страхование: навчальний посібник / Граве К.А., Лунц Л.А. – М.: ИГЭА, 2010 – 124 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
7. Гражданское право: навчальний посібник / Суханов Е.А. – М., 2005. Т. II. – 330 с.
8. Договор страхования по русскому торговому праву: навчальний посібник / В. Идельсон. – Харьков, 1904.

9. Ишо К.Д. Сравнительная характеристика законодательства об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств в зарубежных странах // Право и политика. – 2007. – № 6.
10. Корнеева О.В. Страховое возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью потерпевшего в результате ДТП (сравнительно-правовой анализ) // Транспортное право. – 2009. – № 4.
11. Основы страхования гражданско-правовой ответственности: навчальний посібник / О.В. Кузнецова. – М.: Юрайт, 2008.
12. Блог Натальи Емельяновой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://natalibiz.od.ua/>.

**Семенчук И. А.**

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

### ПРОБЛЕМА МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

**Резюме**

В статье рассмотрены вопросы, связанные с проблемой мошенничества в сфере страхования, а также с мошенничеством страховых агентов и обманом при оформлении страхового полиса. Уделено внимание проверке полиса страхования гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспортных средств на территории Украины.

**Ключевые слова:** мошенничество, страховщик, страхование, гражданско-правовая ответственность, страховой рынок.

**Semenchuk I. A.**

Taras Shevchenko National University of Kyiv

### PROBLEMS OF FRAUD IN THE INSURANCE OF CIVIL LIABILITY OF VEHICLES OWNERS

**Summary**

The article addresses issues related to the problem of fraud in the insurance industry. The issue of insurance agents fraud and fraud in the insurance policy issued. Attention is paid to check the policy in civil liability insurance of vehicle owners in the territory of Ukraine.

**Keywords:** fraud, insurer, insurance, civil liability, insurance market.

---

УДК 336:658.1:005

**Сілакова Г. В.**

**Геник С. Я.**

Національний університет харчових технологій

### ПІДХОДИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Розглянуто теоретичні підходи щодо визначення категорії «фінансова безпека підприємства». Досліджено спільні та відмінні риси теоретичних підходів різних вчених-економістів. Наведено основні характеристики поняття «фінансова безпека підприємства». Визначено основні складові понятійного апарату фінансової безпеки підприємства. Сформульовано авторське визначення економічної категорії «фінансова безпека підприємства».

**Ключові слова:** фінансова безпека підприємства, загрози, захищеність фінансових інтересів, фінансова стратегія, фінансовий менеджмент.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку більшість вітчизняних підприємств знаходяться в достатньо нестабільному стані, що викликано багатьма проблемами політичного та економічного характеру. Світові фінансова та економічна кризи, невдалі економічні реформи, політична та економічна нестабільність країни, її демографічні проблеми та низка інших факторів вплинули на промислові галузі України, які опинилися на межі кризи. Водночас, незадовільний стан фінансової безпеки вітчизняних підприємств неминуче позначається на стані національної фінансово-економічної безпеки країни.

Фінансова безпека є найбільш важливою, оскільки фінансове підґрунтя є основою господар-

ської діяльності підприємств будь-якої економічної системи. Необхідність комплексного підходу до формування фінансової безпеки підприємства, що забезпечує захист його фінансових інтересів в процесі розвитку, обумовлює її виділення в самостійний об'єкт управління в загальній системі фінансового менеджменту. У зв'язку з цим виникає необхідність більш докладного розгляду сутності поняття «фінансова безпека підприємства» та виявлення його найбільш характерних ознак.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням різноманітних теоретичних і методичних аспектів сутності поняття «фінансова безпека підприємства» та визначення його головних характеристик займалися як зарубіжні, так

і вітчизняні вчені, зокрема: О.І. Барановський, О.Г. Блажевич, І.О. Бланк, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.І. Воробйова, Ю.М. Воробйов, Ж.В. Галак, К.С. Горячева, Т.В. Давидюк, Т.Р. Данилишин, В.С. Домбровський, А.О. Єпіфанов, В.В. Каркавчук, Т.Б. Кузенко, А.В. Кулик, Р.С. Папехін, О.Л. Пластун, В.Л. Плескач, В.В. Прохорова, Н.В. Саблина тощо.

Науково-теоретичні праці вчених-економістів розкривають основні положення теоретичних основ фінансової безпеки, досліджують функціональне призначення фінансової безпеки, визначають роль фінансової безпеки в діяльності підприємств.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, незважаючи на те, що фінансова безпека підприємств є об'єктом пильної уваги з боку вчених, на сьогодні саме поняття «фінансова безпека підприємства» є недостатньо досліджене і вимагає подальшого розгляду.

**Мета статті.** Головною метою даної роботи є визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємств» та розкриття характерних ознак фінансової безпеки в системі фінансового менеджменту підприємства.

**Викладення основного матеріалу.** Забезпечення сталого розвитку економіки підприємства, стабільності результатів його діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки і проведення самостійної стратегії підприємства, яка в сучасній економіці визначається наявністю надійної системи його фінансової безпеки. Ефективність діяльності підприємств в ринковій економіці обумовлюється багато в чому станом його фінансів, що і призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Навіть при високій прибутковості бізнесу недостатня увага до проблем фінансової безпеки підприємства може призвести до того, що підприємство стане об'єктом ворожого поглинання з іншого боку, зростання темпів бізнесу викликає більш високу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і, можливо, втрату самостійності в прийнятті управлінських рішень.

Поняття «фінансова безпека» є достатньо складною категорією, що спричиняє існування різноманітних підходів до трактування його економічної сутності. Відсутність єдиного науково обґрунтованого та офіційно затверженого підходу щодо визначення поняття «фінансова безпека підприємства» зумовлює необхідність встановлення найбільш оптимального визначення цього поняття. Тому доцільно порівняти наукові думки вчених, що у подальшому дозволить уникнути непорозуміння щодо сутності фінансової безпеки.

Так, Т.Р. Данилишин та Ж.В. Галак [1, с. 13] розглядають фінансову безпеку як найважливішу складову економічної безпеки підприємства, оскільки від неї залежить вся діяльність підприємства. Аналогічної точки зору дотримуються В.Л. Плескач та А.В. Кулик [2, с. 28], які в системі економічної безпеки підприємства виділяють фінансову підсистему як основну. Також домінуючою складовою в системі економічної безпеки Л.С. Сорока [3, с. 53] визнає фінансову.

Досить широко тлумачення поняття «фінансова безпека» наводить О.І. Барановський [4, с. 272-273], який трактує дану економічну категорію як: 1) ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; 2) рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації,

установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, між державних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань; 3) стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання; 4) якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів.

Бланк І.О. [5, с. 24] розуміє під фінансовою безпекою підприємства кількісно та якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого розвитку в поточному та перспективному періоді.

Горячева К.С. [6, с. 5] подає наступне визначення: «Фінансова безпека підприємства – це такий його фінансовий стан, котрий характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Російський вчений-економіст Р.С. Папехін [7, с. 14] стверджує, що фінансова безпека визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується спроможністю підприємства протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Давидюк Т.В. [8, с. 45] зазначає, що фінансова безпека – це такий стан, за якого підприємство: знаходиться у фінансовій рівновазі, забезпечується стійкістю, платоспроможністю і його ліквідністю в довгостроковому періоді; задовольняє потреби у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення; забезпечує достатню фінансову незалежність та захищеність фінансових інтересів власників підприємства; здатне протистояти наявним небезпекам і загрозам та таким, що виникають, які призводять до фінансового збитку.

На думку Т.Г. Васильціва, В.І. Волошина, О.Р. Бойкевича, В.В. Каркавчука [9, с. 31] фінансова безпека підприємства є динамічною ознакою фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до сталого й збалансованого розвитку та захисту своїх фінансових інтересів.

Реверчук Н.Й. [10, с. 22] визначає фінансову безпеку підприємства як захист від можливих фінансових втрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів.

Спіфанов А.О., Пластун О.Л., Домбровський В.С. [11, с. 25] розуміють під фінансовою безпекою здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську, зокрема й фінансову діяльність, ефективно і стабільно шляхом використання сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Автори Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Саблина [12, с. 28] тлумачать категорію «фінансова безпека» як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень.

Мунтіян В.І. [13, с. 121] розглядає фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений в кращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат по цінних паперах підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку.

Кириченко О.А. та Кудря І.В. [14, с. 26] розуміють під фінансовою безпекою підприємства діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємства та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах.

Погосова М.Ю. [15, с. 7] наводить наступне визначення: «Фінансова безпека – це комплексна характеристика функціонування суб'єкта господарювання, що відбиває його потребу у захисті фінансових інтересів, яка існує об'єктивно за умови постійного впливу реальних і потенційних загроз макро-, мезо- і внутрішнього середовища, та викликає необхідність формування його спроможності реалізовувати свої інтереси у процесі взаємодії з контрагентами системи фінансових відносин».

Кракос Ю. Б. та Разгон Р. О. [16, с. 90] вважають, що суть фінансової безпеки полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища.

Таким чином, аналіз наукової економічної літератури з проблем забезпечення фінансової безпеки підприємства дає змогу стверджувати, що існує декілька точок зору щодо сутності поняття «фінансова безпека підприємства», а саме: 1) з точки зору позиції фінансового стану підприємства; 2) з точки зору стабільності та стійкості діяльності підприємства; 3) з точки зору ступеня ефективності використання ресурсів підприємства.

Розкриття сутності фінансової безпеки підприємства базується на виявленні найбільш важливих її характеристик.

Зокрема, Ю.М. Воробйов, О.І. Воробйова, О.Г. Блажевич до найбільш важливих характеристик фінансової безпеки підприємства відносять [17, с. 15-16]: 1) обсяги та структуру фінансових ресурсів підприємства; 2) джерела формування фінансових ресурсів та їх вартість; 3) обсяги

та структуру сукупного капіталу підприємства; 4) напрями, обсяги та структуру використання фінансових ресурсів підприємства; 5) співвідношення доходів та витрат підприємства; 6) співвідношення обсягів внутрішніх та зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства; 7) обрану стратегію і оперативно-тактичну модель фінансового забезпечення розвитку підприємства, формування його активів, інвестиційної діяльності; 8) рівень фінансового ризику і обсяги формування прибутку підприємства; 9) якість прибутку, що отримує підприємство в процесі господарювання і її достатність для самофінансування; 10) частку і якість позикових коштів у складі фінансових ресурсів та сукупного капіталу підприємства; 11) рівень платоспроможності, ліквідності, фінансову стійкість та спроможність витримувати наслідки негативних фінансових явищ; 12) наявність резервів і спроможність підприємства швидко забезпечити мобілізацію фінансових ресурсів із різних джерел, зокрема, внутрішніх; 13) гнучкість системи фінансового прогнозування та планування підприємства; 14) здатність фінансової системи підприємства до необхідних швидких змін під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища; 15) структуру власності капіталу підприємства; 16) вартість підприємства.

Визначені характеристики фінансової безпеки підприємства можуть бути або позитивними, або нейтральними, або негативними. Якщо основні характеристики фінансової безпеки мають позитивне значення для підприємства, то рівень фінансової безпеки можливо вважати достатнім. Якщо основні характеристики мають нейтральне значення, то фінансова безпека підприємства є нестійкою, тобто не має гарантованої фінансової безпеки. Якщо основні характеристики мають негативне значення для підприємства, то фактично воно не має фінансової безпеки, стан фінансової системи підприємства кризовий. Звідси є об'єктивна загроза банкрутства і ліквідації підприємства.

Бланк І.О. [5, с. 345] виділяє наступні характеристики фінансової безпеки підприємства: 1) фінансова безпека підприємства є основним елементом системи економічної безпеки в загальному складі елементів економічної безпеки; 2) фінансова безпека є системою кількісних і якісних параметрів фінансового стану підприємства, що в комплексі відображають рівень його фінансової захищеності; 3) об'єктом гарантування фінансової безпеки є сформована система пріоритетних фінансових інтересів підприємства, які вимагають захисту в процесі фінансової діяльності; 4) важливим цільовим спрямуванням системи фінансової безпеки підприємства є створення необхідних фінансових передумов сталого зростання підприємства у поточному та перспективних періодах; 5) основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікована система реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру його фінансовим інтересам; 6) система фінансової безпеки конкретного підприємства допускає диференційований рівень кількісних і якісних параметрів захищеності фінансових інтересів; 7) фінансова безпека підприємства є системою, яка забезпечує стабільність важливих фінансових пропозицій розвитку підприємства, які формують захист його фінансових інтересів.

До понятійного апарату фінансової безпеки підприємства можна віднести такі категорії, як:

1. Об'єктом фінансової безпеки підприємства виступає фінансова діяльність підприємства, безпеку

якої необхідно забезпечити (фінансова діяльність – це процес, на який спрямовується функціонування підсистеми забезпечення фінансової безпеки).

2. Суб'єкти фінансової безпеки – це керівництво підприємства і його персонал незалежно від займаних посад і виконуваних обов'язків.

Халіна О.В. [18, с. 265] поділяє суб'єктів фінансової безпеки на внутрішні та зовнішні, які, в свою чергу поділяються на суб'єктів прямого впливу та суб'єктів непрямого впливу. До внутрішніх суб'єктів прямого впливу автор відносить Раду директорів, службу безпеки, фінансовий відділ, комерційний відділ. Серед внутрішніх суб'єктів непрямого впливу виділяють відділ інформаційно-технічного забезпечення, відділ маркетингу, решта персоналу.

Зовнішніми суб'єктами прямого впливу є контрагенти, кримінальні структури, комерційні банки, фондові біржі, Міжбанківська валютна біржа. До зовнішніх суб'єктів непрямого впливу відносяться законодавчі органи, правоохоронні органи, органи виконавчої влади, Державна фіскальна служба України, Міністерство фінансів України, Національний банк України, конкуренти, страхові компанії.

3. Предмет фінансової безпеки підприємства полягає у діяльності суб'єктів фінансової безпеки як реалізації принципів, функцій, стратегічної програми або конкретних заходів із забезпечення фінансової безпеки, яка спрямована на об'єкти фінансової безпеки.

4. Основними цілями фінансової безпеки підприємства є: технологічна незалежність і висока конкурентоспроможність; високий рівень кваліфікації; правове забезпечення всіх сторін фінансової діяльності; ефективне інформаційне забезпечення; захист комерційної таємниці; мінімізація негативного впливу на екологію; безпека майна та капіталу, який бере участь в управлінні.

5. Ризик виступає однією з форм небезпеки, а саме: а) можлива небезпека невдачі дій, що вживаються, або самі дії, пов'язані із такою небезпекою; б) існування або можливість виникнення ситуації, за якої формуються передумови протидії реалізації цінностей, інтересів і цілей забезпечення безпеки; в) можливість, яка спричиняє чи може спричинити невдачі запланованих дій та погіршити становище підприємства або спричинити його банкрутство (фінансовий ризик безумовно пов'язаний з управлінням підприємством і прийняттям для підприємства кардинальних рішень: будь-яке управлінське рішення – це вже ризик його реалізації і наслідків) [19].

6. Поняття «загроза» є близьким за суттю і рівнем впливу на об'єкт загрози до терміну «небезпека». Загроза виступає ще однією формою небезпеки, а саме: 1) як небезпека на стадії можливого переходу у дійсність, як наявна чи потенційна демонстрація готовності: а) щодо суб'єктів господарської діяльності – одних суб'єктів завдати шкоду іншим; б) щодо процесів, явищ – негативно вплинути на господарську діяльність підприємства; 2) існування або можливість виникнення ситуації, за якої формується передумови протидії забезпеченню безпеки (вона обмежується діями, які підкріплюють її, але не переростають у діяльність, безпосередньо спрямовану на її здійснення); 3) сукупність причин та умов, які створюють небезпеку інтересам суб'єкта [20].

Проведення дослідження дозволяє нам узагальнити і доповнити сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства в такий спосіб:

1. Фінансова безпека є одним з основних елементів економічної безпеки підприємства. У загальному складі елементів економічної безпеки фінансова компонента є домінуючою в силу основоположного значення структури і рівня фінансового потенціалу підприємства для забезпечення основних цілей його діяльності.

2. Фінансова безпека може бути охарактеризована за допомогою комплексу кількісних і якісних параметрів фінансового стану, що відображають рівень його захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз. Ступінь даного захисту обумовлений здатністю органів управління підприємства на відповідних рівнях: забезпечити сталий економічний розвиток підприємства, досягнення основних цільових параметрів діяльності при збереженні його ліквідності та певного рівня фінансової незалежності, необхідного для підтримки його стійкості в поточному періоді; нейтралізувати негативний вплив кризових явищ економіки, навмисні дії конкурентів та інших «недружніх» структур; запобігати угодам з активами підприємства, що створюють загрозу втрати прав власності; сформулювати адекватну систему обліку фінансових потоків і підвищити ефективність системи контролю; залучити і використувувати позикові кошти за оптимальною вартістю і контролювати прийнятний рівень боргового навантаження; запобігати випадкам недбалості, шахрайства, а також навмисним діям персоналу у відносинах із контрагентами, а також інші фінансові порушення; розробити і впровадити систему постійного моніторингу фінансового стану підприємства з метою раннього діагностування кризових явищ і ознак банкрутства.

Реалізація перелічених напрямів допоможе підприємству створити необхідний запас міцності фінансової системи, що забезпечить подолання кризових наслідків.

3. Показники фінансової безпеки повинні мати порогові значення, за якими можна судити про рівень фінансової стійкості підприємства.

4. Об'єктом забезпечення фінансової безпеки виступає сформований комплекс пріоритетних фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі здійснення діяльності. На даному етапі важливо інтегрувати пріоритетні фінансові інтереси підприємства, які відіграють найбільш важливу роль в процесі його розвитку, оскільки розгляд всіх фінансових інтересів, породжуваних різноманітними видами фінансових відносин підприємства на всіх рівнях його фінансової діяльності, буде істотно ускладнювати систему його фінансової безпеки і знижувати можливість реалізації комплексу пріоритетних превентивних заходів.

5. Основою формування фінансової безпеки підприємства є ідентифікація реальних і потенційних загроз внутрішнього і зовнішнього характеру його фінансовим інтересам. Серед усіх ідентифікованих загроз фінансовим інтересам підприємства основна увага повинна приділятися найбільш небезпечним їх видам, до яких відносяться ті, що мають прямий вплив на можливість реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства і призводять до досить відчутних за розміром і наслідками втратам.

6. Найважливішою цільовою спрямованістю фінансової безпеки підприємства є створення системи необхідних фінансових передумов сталого зростання і розвитку в короткостроковому і довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді мета і завдання формування фінансової безпеки повинні бути орієнтовані на стабілізацію його фінансового стану, при якому закладаються основи для майбут-

нього розвитку. У довгостроковому періоді мета і завдання системи фінансової безпеки повинні бути спрямовані на збереження найважливіших фінансових пропорцій, що забезпечують постійне зростання ринкової вартості підприємства.

Таким чином, на нашу думку, під фінансовою безпекою підприємства доцільно розуміти певний фінансовий стан підприємства, що характеризується його здатністю протистояти існуючим і виникаючим загрозам, що забезпечується постійним моніторингом та діагностикою її рівня, а також формуванням комплексу превентивних і контрольних заходів.

Запропоноване авторське трактування поняття «фінансова безпека підприємства» відрізняється від існуючих виділень в якості основних умов стану фінансової безпеки наявності моніторингу фінансової безпеки і формування комплексу превентивних і контрольних заходів.

**Висновки і пропозиції.** Однією з найважливіших умов забезпечення стійкого зростання підприємства і формування позитивних результатів його

фінансової діяльності є існування ефективної системи фінансової безпеки, яка забезпечить захист підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз. У процесі аналізу наукової літератури визначено, що в економічній теорії фінансову безпеку підприємства розглядають, як правило, з трьох точок зору, а саме: з точки зору позиції фінансового стану підприємства; з точки зору стабільності та стійкості діяльності підприємства; з точки зору ступеня ефективності використання ресурсів підприємства.

Отже, процес забезпечення фінансової безпеки підприємства можна розглядати як процес запобігання всебічним збиткам, що можуть бути отримані внаслідок негативних дій за різними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, фінансова безпека підприємства є багатоаспектною та складною економічною категорією, що може характеризуватися з різних сторін. Відсутність єдиної точки щодо визначення поняття «фінансова безпека підприємства», яке б об'єднало всі існуючі, робить актуальним подальше дослідження даного питання.

### Список літератури:

1. Данилишин Т. Р. Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємств / Т. Р. Данилишин, Ж. В. Галак // Економікс. – 2010. – № 12. – С. 13-15.
2. Плескач В. Л. Методологічні засади державного регулювання фінансово-економічного розвитку / В. Л. Плескач, А. В. Кулик // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 27-35.
3. Сорока Л. С. Обліково-інформаційна система в управлінні економічною безпекою для різних поведінкових моделей підприємства / Л. С. Сорока // Облік і фінанси. – 2013. – № 1 (59). – С. 51-55.
4. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
5. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия: учеб. пособ. / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 784 с.
6. Горячева К.С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01 / К. С. Горячева; Київський національний ун-т технологій та дизайну. – К., 2006. – 16 с.
7. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с.
8. Давидюк Т. В. Фінансово-економічна безпека або фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід / Т. В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2013. – Вип. 1. – С. 39-52.
9. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В., [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
10. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
11. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін., [за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. А. О. Єпіфанова]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
12. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорова, Н. В. Саблина // Бизнес Информ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27-29.
13. Мунтян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтян. – К.: КВПЦ, 1999. – 464 с.
14. Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22-26.
15. Погосова М. Ю. Діагностування фінансової безпеки промислового підприємства: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.08 / М. Ю. Погосова; УБС НБУ. – К., 2010 – 21 с.
16. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1 (1). – С. 86-97.
17. Воробйов Ю. М. Фінансова безпека будівельних підприємств: монографія / Воробйов Ю. М., Воробйова О. І., Блажевич О. Г. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2013. – 180 с.
18. Халіна О. В. Ключові аспекти забезпечення фінансової безпеки підприємства / О. В. Халіна // Бизнес Информ. – 2015. – № 1. – С. 263-268.
19. Ліпкан В. А. Безпекознавство: навч. посіб. / В. А. Ліпкан. – К.: Європ. ун-т, 2003. – 208 с.
20. Ліпкан В. А. Національна безпека України: навч. посіб. / В. А. Ліпкан. – К.: Кондор, 2008. – 552 с.

**Силакова А. В.**

**Геник С. Я.**

Национальный университет пищевых технологий

**ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ  
«ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

**Резюме**

Рассмотрены теоретические подходы к определению категории «финансовая безопасность предприятия». Исследованы общие и отличительные черты теоретических подходов различных ученых-экономистов. Приведены основные характеристики понятия «финансовая безопасность предприятия». Определены основные составляющие понятийного аппарата финансовой безопасности предприятия. Сформулировано авторское определение экономической категории «финансовая безопасность предприятия».

**Ключевые слова:** финансовая безопасность предприятия, угрозы, защищенность финансовых интересов, финансовая стратегия, финансовый менеджмент.

**Silakova A. V.**

**Henyk S. Ya.**

National University of Food Technologies

**APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF THE CONCEPT  
«FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE»**

**Summary**

It's considered the theoretical approaches to the definition of category «financial security of an enterprise». It's investigated common and distinctive features of theoretical approaches the different scientists of economists. It's presented the main characteristics of category «financial security of an enterprise». It's identified the main components of the conceptual apparatus of financial security of an enterprise. It's formulated author's definition of the economic category «financial security of an enterprise».

**Keywords:** financial security of an enterprise, threats, protection of financial interests, financial strategy, financial management.



## РОЗДІЛ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.446+657.6

Драчук В. Ю.

Вінницький національний аграрний університет

### РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ ЗА ПОДАТКОВИМИ ПЛАТЕЖАМИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Обґрунтовано необхідність проведення досліджень у частині облікового забезпечення розрахункових операцій із бюджетом за податковими платежами, зважаючи на часті зміни законодавства з питань оподаткування та їхній безпосередній вплив на методику відображення в обліку. Установлено, що розрахункові операції перед бюджетом включають в себе сукупність податкових платежів і складаються з відповідної кількості об'єктів, що мають обґрунтоване застосування до конкретного суб'єкта господарювання. Визначено, що об'єктами бухгалтерського обліку розрахункових операцій з бюджетом на сільськогосподарських підприємствах є господарські операції з нарахування та сплати таких видів податкових платежів, як розрахункові операції за податком на прибуток, єдиним податком 3-ї групи, єдиним податком 4-ї групи, податком на додану вартість, податком на землю, екологічним податком. Зазначено, що об'єктом обліку виступає сукупність, яка утворюється в процесі здійснення розрахунків при визначенні об'єкта оподаткування. Сукупність об'єктів обліку виникає в процесі здійснення відповідних господарських операцій, які дозволяють визначити зобов'язання перед бюджетом за податковими платежами.

**Ключові слова:** облік, аудит, об'єкт, податкові платежі, розрахункові операції, зобов'язання.

**Постановка проблеми.** Розрахунки за податковими платежами перед бюджетом є однією з найбільш складних тем дослідження. Це пов'язано із тим, що часто вносяться зміни до законодавчої бази, яка справляє прямий вплив на правила обчислення зобов'язань перед бюджетом за податковими платежами. Тому пропозиції щодо виявлених проблем попередниками в усіх аспектах згодом застарівають.

Розрахункові операції перед бюджетом включають у себе сукупність податкових платежів і складаються з відповідної кількості об'єктів, що мають обґрунтоване застосування до конкретного суб'єкта господарювання. Відповідно, їх необхідно розглядати як об'єкт бухгалтерського обліку та незалежного аудиторського контролю. Операції з нарахування та вчасності сплати до бюджету за податковими платежами мають знаходити відображення в бухгалтерському обліку платника. Достовірне відображення даного об'єкта обліку дозволить формувати об'єктивну інформацію для податкових органів про обсяг зобов'язань перед бюджетом та вчасність проведених розрахунків за ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання обліку розрахункових операцій із бюджетом за податковими платежами, їхній незалежний аудиторський контроль не втрачають актуальності, підтвердженням чого є значна кількість дисертаційних робіт з цієї тематики. Зокрема, варто відзначити таких вчених, як: О.В. Адамик, І. Ал-Халасех, О.О. Василик, І.В. Герасимук, І.Ю. Кравченко, П.Ю. Нечай, Т.Ф. Плахтій, К.К. Уллубієва та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Наукова спільнота здійснила вагомий внесок для вирішення питань із цієї проблематики. Разом із тим запровадження нових підходів в оподаткуванні впливає на відображення в обліку та проведення незалежного контролю у відповідності до внесених змін до діючого законодавства, що встановлює необхідність проведення подальших досліджень цієї тематики.

**Мета статті** полягає в узагальненні групи об'єктів оподаткування сільськогосподарських підприємств та обґрунтуванні необхідності вста-

новлення об'єктів обліку та аудиту розрахункових операцій за податковими платежами з метою практичного застосування відповідно до чинного законодавства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сьогодні переважна більшість підприємств не здійснює якісну та своєчасну облікову політику з питань проведення розрахункових операцій із бюджетом за податковими платежами відповідно до змін, внесених у процес проведення облікових процедур. Причиною цього є те, що в процесі організації бухгалтерського обліку та здійсненні аудиторського контролю такому важливому об'єкту, як «податкові платежі», не приділяють належної практичної уваги. Виникає потреба у розкритті розрахункових операцій за податковими платежами як об'єкта обліку та аудиту з метою дослідження чинників, що впливають на визначення бази оподаткування, і на основі даних бухгалтерського обліку здійснення належного аудиторського контролю. Це можливо лише через надання належної уваги питанням організаційного характеру та якісного облікового забезпечення операцій із проведення розрахункових операцій за податковими платежами.

П.Ю. Нечай зроблено спробу в «...обґрунтуванні надійної системи збору та узагальненні інформації про доходи та витрати підприємства, визначені з метою оподаткування» [2, с. 2].

К.К. Уллубієва вважає, що бухгалтерський облік для цілей оподаткування забезпечує узагальнення інформації про додану вартість із використанням субтрактивного методу як основи визначення бази оподаткування та операцій, що формують об'єкт оподаткування ПДВ, у зв'язку з чим усувається необхідність ідентифікації доданої вартості як об'єкта бухгалтерського спостереження [5, с. 6].

На думку І.Ю. Кравченко, об'єктом обліку податкових платежів є явища і процеси, пов'язані з оподаткуванням підприємства, виражені в натуральному та грошовому вимірниках і відображені у первинних документах та податковій звітності; водночас це відносини платника податків та дер-

жави, зумовлені фактами господарської діяльності суб'єкта оподаткування [1, с. 9].

Уважаємо, що розрахункові операції за податковими платежами перед бюджетом як об'єкти обліку та аудиту входять до складу більш синтезованої групи, тобто є однією зі складових загальної сукупності розрахункових операцій.

Діюче законодавство дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам обирати систему оподаткування, яка представлена трьома варіантами. Вибір стоїть лише перед тими платниками, які за результатами діяльності мають частку сільськогосподарського товаровиробництва на рівні 75% і більше. Саме такі платники на власний розсуд можуть обирати один із трьох варіантів, які представлені діючим законодавством, зокрема:

- варіант 1: сплата податків на загальній системі оподаткування;
- варіант 2: сплата податків за спрощеною системою оподаткування єдиним податком 3-ї групи;
- варіант 3: сплата податків за спрощеною системою оподаткування єдиним податком 4-ї групи.

Податковий кодекс України на 01.01.2016 р. установлює сім загальнодержавних податків та зборів та чотири місцевих. Сільськогосподарські підприємства, які обрали загальну систему оподаткування, у разі наявності об'єкта оподаткування визначають та справляють до бюджету наступні зобов'язання за податковими платежами: податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, екологічний податок, плата (податок) на землю та військовий збір.

Застосування до платника – сільськогосподарського товаровиробника спрощеної системи оподаткування дає змогу скоротити частину затрат за податковими платежами. Мається на увазі представлений вище другий та третій варіанти. Тобто сільськогосподарські підприємства, які є платниками єдиного податку 3-ї групи, сплачують, згідно з нормами Податкового кодексу України, наступні зобов'язання перед бюджетом за податковими платежами: з єдиного податку групи 3-ї, податку на додану вартість, податку на доходи фізичних осіб, екологічного податку, плати (податку) на землю та військового збору.

Перевагою застосування системи оподаткування за другим варіантом полягає в можливості ве-

дення спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат як суб'єкт малого підприємства зі складанням скороченої фінансової звітності за результатами господарської діяльності.

Умови оподаткування за третім варіантом є найбільш привабливими для аграріїв, які розроблялись виходячи з особливостей провадження сільськогосподарської діяльності.

Сільськогосподарські підприємства, які обрали спрощену систему оподаткування єдиним податком 4-ї групи, здійснюють розрахунки за такими податковими платежами, як зобов'язання перед бюджетом за єдиним податком 4-ї групи, податком на додану вартість, податком на доходи фізичних осіб, екологічним податком, платою (податком) на землю (у частині оподаткування земельних угідь, на яких не провадиться сільськогосподарська діяльність) та військовим збором. Сплата відбувається за зазначеними платежами лише в разі виникнення об'єкта оподаткування у звітному (податковому) періоді.

Отже, у переважній більшості маємо типову сукупність основних податкових платежів, зобов'язання за якими по визначенню та сплаті лягають на сільськогосподарського платника. Відмінність полягає у виборі форми ведення обліку – на загальних засадах чи із застосуванням спрощеної форми обліку. Тобто система оподаткування прямо впливає на визначення форми обліку та особливості облікового забезпечення бухгалтерськими даними операцій по визначенню зобов'язань за податковими платежами перед бюджетом.

Отже, з позиції оподаткування є неможливим затвердження єдиної методики по визначенню зобов'язань перед бюджетом за податковими платежами. Це підтверджує той факт, що об'єкти розрахункових операцій за податковими платежами різноманітні за своєю природою, сутністю та потребою у запровадженні.

Виходячи з методики визначення об'єкта оподаткування, яка представлена нормами Податкового кодексу щодо кожного окремого податкового платежу, слідє, що встановлені попередньо об'єкти обліку розрахункових операцій перед бюджетом за податковими платежами розкрито не повно.

На думку автора, з метою представлення повного складу об'єктів обліку розрахункових операцій

Таблиця 1

### Класифікація податкових платежів для визначення об'єкта оподаткування в сільському господарстві

1. Специфічні складові для визначення об'єкта оподаткування в розрізі податкових платежів	
податок на прибуток	доходи та витрати, визначені за правилами П (С)БО; різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України
єдиний податок 3-ї групи	доходи та витрати, визначені за правилами П (С)БО
податок на додану вартість	податкові зобов'язання з ПДВ, податковий кредит із ПДВ
податок на доходи фізичних осіб та військовий збір	загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи з джерела їхнього походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їхнього нарахування (виплати, надання); іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України
плата (податок) на землю	земельні ділянки, які перебувають у власності або користуванні; земельні частки (паї), які перебувають у власності
2. Неспецифічні складові для визначення об'єкта оподаткування в розрізі податкових платежів	
єдиний податок 4-ї групи	площа сільськогосподарських угідь
	нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь
податок на додану вартість (за правилами 2015 р.)	податкові зобов'язання з ПДВ, податковий кредит із ПДВ, визначені за нормами ст. 209 Податкового кодексу України (станом на 01.01.2015 р.)
податок на додану вартість (за правилами 2016 р.)	податкові зобов'язання з ПДВ, податковий кредит із ПДВ, визначені за нормами ст. 209 Податкового кодексу України (станом на 01.01.2016 р.)
екологічний податок	обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти; обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання

із бюджетом за податковими платежами доцільно розробити класифікацію податкових платежів, платником яких є аграрні підприємства, за двома напрямками: специфічні об'єкти оподаткування та неспецифічні (табл. 1).

Особливості оподаткування в агросфері визначають окремі положення Податкового кодексу України. Виходячи із складових, які використовуються при визначенні об'єкта оподаткування в сільському господарстві, встановлено, що об'єкти оподаткування в сільському господарстві мають специфіку, а це, своєю чергою, впливає на визначення об'єктів обліку та аудиту розрахункових операцій із бюджетом за податковими платежами.

Найбільш обговорюваним питанням із моменту прийняття національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку є встановлення об'єктів обліку за розрахунковими операціями з податку на додану вартість. Насамперед це пояснюється існуванням різної методики в підходах до визначення розміру зобов'язань перед бюджетом за податком на прибуток протягом довгого періоду часу, а саме починаючи із прийняття Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» і до моменту впровадження на практиці норм Податкового кодексу України (з 01.04.2011 р.). По-друге, часті зміни законодавства з питань оподаткування. Усе це з року в рік викликало спірні питання щодо облікового забезпечення розрахунків за податком на прибуток, які ґрунтуються на встановленні об'єктів обліку.

«...Об'єктами обліку розрахунків за податком на прибуток відповідно до бухгалтерського законодавства є доходи, витрати, відстрочені податкові активи, відстрочені податкові зобов'язання, витрати (доходи) з податку на прибуток, відповідно до податкового законодавства – доходи, витрати, доходи від операційної діяльності, інші доходи, витрати операційної діяльності, собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, інші витрати» [3, с. 51]. У відповідності до редакції Податкового кодексу України, яка вступила в дію з 01.01.2015 р., відповідальність за процес визначення об'єктів обліку розрахунків за податком на прибуток повністю покладено на обліковців. Метою останніх є визначення результату господарської діяльності за правилами П (С)БО з коригуванням на різниці, які виникають відповідно до положень податкового законодавства.

Податковий кодекс України визначає наступний склад різниць, які коригують бухгалтерський фінансовий результат: амортизаційні різниці, різниці, що виникають при формуванні резервів (забезпечень), різниці, котрі виникають при здійсненні фінансових операцій.

Платник податку, в якого річний дохід (за врахуванням непрямих податків) визначений за правилами бухгалтерського обліку, за останній річний звітний (податковий) період не перевищує 20 млн. грн., має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на всі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років) не більше одного разу протягом безперервної сукупності років, у кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу [4].

До об'єктів обліку зобов'язання перед бюджетом за розрахунковими операціями з податку на додану вартість належать податкове зобов'язання з ПДВ та податковий кредит із ПДВ у залежності від того, що є першою подією: надходження, відванта-

ження чи передплата в частині надходження або ж здійснення платником; а також безпосередньо зобов'язання перед бюджетом за розрахунковими операціями щодо податку на додану вартість.

Що ж стосується впливу неспецифічних складових на визначення об'єктів оподаткування в розрізі з податку на додану вартість та встановлення об'єктів обліку, то «об'єктами обліку розрахунків за податком на додану вартість є ПЗ із ПДВ щодо реалізації сільськогосподарських товарів (послуг), ПЗ із ПДВ щодо придбання виробничих факторів, ПЗ із ПДВ щодо реалізації несільськогосподарської продукції, ПЗ із ПДВ щодо придбання несільськогосподарської продукції, зобов'язання перед бюджетом із ПДВ» [3, с. 51]. Проте, як зазначалось, зміни законодавства досить часто роблять неактуальними пропозиції попередників. Це підтверджується змінами у порядку справлення зобов'язань із податку на додану вартість суб'єктами господарювання за ст. 209 Податкового кодексу України. Зазначений поділ об'єктів обліку розрахунків за податком на додану вартість за ознакою «виникнення в результаті реалізації сільськогосподарської продукції чи несільськогосподарської продукції» неповністю відповідає новим правилам оподаткування, дія яких вступила в силу з 01.01.2016 р. Це підтверджується тим, що редакція ст. 209 «Спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства» [4] вимагає викремлення об'єктів обліку з відображення господарських операцій за новими правилами, які в результаті будуть використані з метою складання податкової звітності. Зокрема, є необхідність групування інформації по операціях із формування податкового зобов'язання перед бюджетом за податковими платежами в розрізі: операцій із сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій із продукцією тваринництва); операцій із зерновими і технічними культурами; операцій із продукцією тваринництва.

Розроблений та наведений перелік об'єктів обліку розрахункових операцій за податком на додану вартість доводить складність розрахунків перед бюджетом за податковими платежами. Представлені зміни спричиняють негативний вплив на якість облікової інформації, яку ми отримуємо для потреб оподаткування.

**Висновки.** Таким чином, об'єктами бухгалтерського обліку розрахункових операцій із бюджетом на сільськогосподарських підприємствах визначено: господарські операції з нарахування та сплати таких видів податкових платежів, як розрахункові операції за податком на прибуток, єдиним податком 3-ї групи, єдиним податком 4-ї групи, податком на додану вартість, платою (податком) на землю, екологічним податком. Крім того, сільськогосподарський товаровиробник бере на себе відповідальність як податковий агент та зобов'язаний проводити утримання та сплату зобов'язань перед бюджетом із найманих працівників у вигляді податку на доходи фізичних осіб та військового збору.

Уставлено, що об'єктом обліку виступає сукупність, яка утворюється в процесі здійснення розрахунків при визначенні об'єкта оподаткування. Тобто при здійсненні процедури по визначенню зобов'язань перед бюджетом результат неможливо отримати за таким об'єктом обліку, як розрахункові операції з бюджетом за податковими платежами. Це є сукупність об'єктів обліку, які виникають у

процесі здійснення відповідних господарських операцій та які дозволяють визначити зобов'язання перед бюджетом за податковими платіжками.

Запропоновані об'єкти обліку та незалежного аудиторського контролю при визначенні та справлянні

зобов'язань перед бюджетом за податковими платіжками є досить специфічними, однак при цьому вони характеризують особливості оподаткування, викликані податковими важелями з метою державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника.

#### Список літератури:

1. Кравченко І.Ю. Облік і аналіз податкових платежів підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / І.Ю. Кравченко. – К., 2010. – 18 с.
2. Нечай П.Ю. Облік валових доходів та витрат підприємницької діяльності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / П.Ю. Нечай; Київ. нац. економ. ун-т. – К., 2001. – 16 с.
3. Плахтій Т.Ф. Об'єкти обліку розрахунків за податками відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства / Т.Ф. Плахтій // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 46–51.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Уллубієва К.К. Бухгалтерський облік і контроль розрахунків за податком на додану вартість: організація і методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / К.К. Уллубієва; Житомирський державний технічний ун-т. – К., 2012. – 16 с.

#### Драчук В. Ю.

Винницький національний аграрний університет

### РАСЧЕТЫ ПО НАЛОГОВЫМ ПЛАТЕЖАМ КАК ОБЪЕКТ УЧЕТА И АУДИТА

#### Резюме

Обоснована необходимость проведения исследований в части учетного обеспечения расчетных операций с бюджетом по налоговым платежам, несмотря на частые изменения законодательства по вопросам налогообложения и их непосредственное влияние на методику отражения в учете. Установлено, что расчетные операции перед бюджетом включают в себя совокупность налоговых платежей и состоят из соответствующего количества объектов, имеющих обоснованное применение к конкретному субъекту хозяйствования. Определено, что объектами бухгалтерского учета расчетных операций с бюджетом на сельскохозяйственных предприятиях являются хозяйственные операции по начислению и уплате таких видов налоговых платежей, как расчетные операции по налогу на прибыль, единому налогу 3-й группы, единому налогу 4-й группы, налогу на добавленную стоимость, плате (налогу) на землю, экологическому налогу. Установлено, что объектом учета выступает совокупность, которая образуется в процессе осуществления расчетов при определении объекта налогообложения. Совокупность объектов учета возникает в процессе осуществления соответствующих хозяйственных операций, которые позволяют определить обязательства перед бюджетом по налоговым платежам

**Ключевые слова:** учет, аудит, объект, налоговые платежи, расчетные операции, обязательства.

#### Drachuk V. Yu.

Vinnitsia National Agrarian University

### SETTLEMENT OF TAX PAYMENTS OBJECT AND AUDITING

#### Summary

The necessity of research to ensure your payment transactions with the budget on tax payments, due to frequent changes in tax legislation and their direct impact on the method of recording. Found that the budget settlement operations include the collection of tax payments and consist of the appropriate number of objects that have a valid application to a particular entity. It's determined that the objects accounting settlement operations budget to agricultural enterprises have business transactions with the calculation and payment of such types of tax payments, payment transactions as income tax, a flat tax of 3, 4 of the single tax, value added tax, fee (tax) on the ground, the environmental tax. And as a tax agent takes charge of the payment obligations to the budget of the employees in the form of income tax for individuals and military duty. It's inserted that the object of accounting acts set that is formed in the settlements, in determining the object of taxation. The set of accounting objects arise in the course of business transactions relevant for determining the obligations to the budget on tax payments.

**Keywords:** accounting, auditing, facility, tax payments, payment transactions, commitments.

УДК 657.312.2.

Лебедева А. М.

Одеський торгово-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено чинні методики аналізу руху грошових потоків підприємства, розкрито їхні проблемні аспекти. Сформовано критерії оцінки руху та ефективності грошових потоків підприємства, а також специфіку їхнього розрахунку. Надано пропозиції стосовно вдосконалення методики аналізу грошових потоків підприємства.

**Ключові слова:** грошовий потік, рух грошових коштів, операційна, фінансова, інвестиційна діяльність, ефективність.

**Постановка проблеми.** В умовах трансформації економіки на одне з провідних місць виходить проблема аналізу руху грошових потоків. Це зумовлено необхідністю підвищення ефективності управління ними, адже спроможність підприємства заробляти грошові кошти в розмірах і в строки, необхідні для здійснення його першочергових платежів, ефективно управління ними – запорука стабільного фінансового стану підприємства, його платоспроможності. Це неодмінна умова виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізу руху грошових потоків знаходяться в полі зору зарубіжних та вітчизняних учених-економістів порівняно недавно. Особливо це стосується вітчизняної економічної думки, для якої проблеми аналізу руху грошових потоків стали особливо актуальними з розвитком реформування української економіки. Вагомий внесок у дослідження даної проблеми зроблено такими вченими, як Бланк І.О., Білик М.Д., Загородній А.Г., Кіндрацька Г.І., Кириченко І., Мних Є.В., Рубінштейн Т.Б., Цал-Цалко Ю.С. Значну увагу аналізу руху грошових потоків та коштів приділено Ясишеною В.В., Калабуховою С.В., Заревчацькою Т.В., Кучером О.В.

Слід зазначити, що серед згаданих вище авторів немає одностайної думки стосовно системи показників, що пропонуються для аналізу руху грошових потоків та окремих аспектів методики аналізу.

**Мета статті** полягає в удосконаленні методики аналізу руху грошових потоків підприємства. Для досягнення поставленої мети здійснено аналіз основних з опублікованих методик, визначимо їхні позитивні та проблемні сторони.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На думку переважної більшості вчених, найбільш дієвим для аналізу руху грошових потоків є метод фінансових коефіцієнтів. Але одностайної думки щодо складу самої системи показників не існує.

Так, система фінансових коефіцієнтів, запропонованих Кириченко І. [1] для аналізу руху грошових коштів підприємства, включає:

- коефіцієнт достатності руху чистого операційного грошового потоку ( $K_d$ );
- коефіцієнт ліквідності операційного грошового потоку ( $K_l$ ), який визначається відношенням валового додатного операційного грошового потоку (надходження коштів внаслідок операційної діяльності,  $H_{\text{опер}}$ ) до валового від'ємного операційного грошового потоку (видаток коштів унаслідок операційної діяльності,  $B_{\text{опер}}$ );
- коефіцієнт ефективності грошового потоку ( $K_e$ ), який визначається відношенням чистого руху коштів (ЧРК) до валового від'ємного грошового потоку (видатку коштів,  $B$ ).

Аналізуючи запропоновані показники [1] для аналізу руху грошових коштів, слід зазначити, що для розрахунку коефіцієнта достатності чистого операційного грошового потоку доцільно було б взяти в чисельнику загальну суму чистого руху грошових коштів, оскільки в знаменнику беруться витрати, зумовлені не тільки операційною, а й фінансовою діяльністю (погашення позик, сплачені дивіденди та ін.). І в даному випадку цей коефіцієнт повинен би називатися «коефіцієнт достатності чистого грошового потоку».

Кроком уперед на шляху вдосконалення методики аналізу грошових потоків є система показників, запропонованих Мних Є.В. [2] та Біликом М.Д. [3,4]. Так, даними авторами для аналізу руху грошових потоків запропоновано застосовувати: коефіцієнт ліквідності грошового потоку; коефіцієнт достатності чистого грошового потоку; коефіцієнт ефективності грошового потоку; коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку. При цьому для розрахунку коефіцієнтів достатності та ліквідності грошового потоку пропонується застосовувати показник «чистий рух грошових коштів підприємства». Тобто частково усуваються недоліки, які мали місце в системі показників, запропонованих Кириченко І. [1].

Крім того, Біликом М.Д. [3] та колективом авторів [4] викладену вище систему показників [2] доповнено показниками:

– платоспроможності, який визначається відношенням грошових надходжень коштів до грошових витрат;

– тривалості періоду обороту грошових коштів.

Кіндрацькою Г.І. [5] для аналізу руху грошових потоків передбачено також застосування такого показника, як «тривалість циклу грошового обороту». Але крім показника тривалості циклу грошового обороту, авторами [5] пропонується оцінювати:

– рівень збалансованості грошових потоків – через коефіцієнт збалансованості, який визначається як відношення вхідного та вихідного грошового потоку (у вищезгаданих авторів [4] цей коефіцієнт має назву показника платоспроможності);

– рівень рівномірності формування грошових потоків підприємства – завдяки визначенню середнього квадратичного відхилення і коефіцієнта варіації;

– рівень генерування грошових потоків у процесі господарської діяльності шляхом застосування показника питомий обсяг грошового обороту на одиницю вартості активів підприємства, вперше запропонованого Бланком І.А. [6].

Методикою, розробленою Цал-Цалко Ю.С. [7], передбачено:

– аналіз достатності чистого грошового потоку – через коефіцієнт достатності чистого грошового потоку;

– аналіз ефективності грошового потоку – через показник рівня доходності грошових потоків. Слід зазначити, що у Мних Є.В. [2], Білик М.Д. [4] цей показник має назву «коефіцієнт ефективності грошового потоку»;

– аналіз збалансованості грошових потоків – через показники «рівень окупності» і «завантаження грошових витрат» (у Білик М.Д. [4] цей показник має назву «показник платоспроможності», у Кіндрацької Г.І. [5] – «коефіцієнт збалансованості»).

Крім цих загально прийнятих напрямів аналізу, Цал-Цалко Ю.С. [7] пропонує здійснювати аналіз інвестиційної спрямованості грошових потоків через показники «рівень формування власних джерел інвестування активів» та «рівень їхнього інвестування в необоротні активи і приріст виробничих запасів».

Як бачимо, наведені вище розробки провідних учених-економістів України дещо різняться широтою охоплення та акцентуванням уваги на тих чи інших показниках. Незважаючи на це, вони є базовими, фундаментальним підґрунтям для аналізу руху грошових потоків. Аналіз останніх публікацій підтверджує це [8–11].

Так, Ясишена В.В. [8] найбільш інформативними для аналізу руху грошових потоків вважає в переважній більшості вищерозглянуті коефіцієнти, а саме:

- коефіцієнт достатності чистого грошового потоку, що визначає достатність акумульованого підприємством чистого грошового потоку з позицій його потреб;

- коефіцієнт ефективності грошового потоку в досліджуваному періоді;

- коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку;

- середньоквадратичне відхилення грошових потоків і коефіцієнт варіації в досліджуваному періоді часу, що вказують на ступінь рівномірності формування грошових потоків підприємства.

Автор [8] вважає за доцільне цей перелік коефіцієнтів доповнити коефіцієнтами:

- кореляції вхідного та вихідного грошових потоків, що характеризує синхронність позитивного і від'ємного грошових потоків у часі;

- якості чистого грошового потоку, що визначає якість грошового потоку за рахунок збільшення питомої ваги чистого прибутку, який отриманий від реалізації продукції та зниження її собівартості.

На нашу думку, якщо і доповнювати згаданий вище перелік коефіцієнтів цими двома, то при розрахунку останнього «чистий прибуток від реалізації продукції», у відповідності до вимог П (С)БО, коректніше було назвати «прибуток від основної операційної діяльності».

Авторами [9] здійснено огляд чинних методик аналізу руху грошових коштів підприємства за допомогою коефіцієнтів. Однак критичного ставлення до наведених у них коефіцієнтів авторами не виражено. У цілому дослідниками зроблено висновки, що методика коефіцієнтного аналізу грошових коштів є достатньо гнучкою в порівнянні з методикою аналізу фінансових результатів і може використовуватися на будь-якому підприємстві в режимі реального часу.

Стаття Заревчацької Т.В. [10] присвячена розробці методики аналізу стратегічної ефективності малих підприємств на базі аналізу руху їхніх грошових коштів. За результатами першого етапу аналізу визначаються критерії ефективного

формування грошових потоків. На другому етапі аналізу досліджується надходження та витрачання грошових коштів шляхом аналізу основних фінансових показників. На думку автора, до основних із них можуть бути віднесені наступні:

- ліквідність грошового потоку;

- коефіцієнт якості чистого грошового потоку – дозволяє виявити обсяг прибутку та амортизаційних відрахувань, забезпечення кожною гривнею від'ємного грошового потоку, тобто кожною гривнею платежів;

- коефіцієнт участі інвестиційної діяльності у формуванні від'ємного грошового потоку – дозволяє оцінити ступінь капіталізації грошових коштів підприємства;

- коефіцієнт участі операційної діяльності у формуванні додатного грошового потоку – дозволяє оцінити ступінь участі операційної діяльності у формуванні додатного грошового потоку.

Крім того, автором [10] наводяться показники, одержані шляхом зіставлення фінансового результату діяльності та руху грошових коштів:

- рентабельність витрачених грошових коштів – характеризує розмір прибутку (збитку), що припадає на одну гривню витрачених коштів;

- рентабельність отриманих грошових коштів – характеризує розмір прибутку (збитку), що припадає на одну гривню отриманих коштів;

- рентабельність чистого грошового потоку – характеризує розмір прибутку (збитку), що припадає на одну гривню чистого грошового потоку.

Із нашої точки зору, застосування показників рентабельності доцільне для аналізу ефективності руху грошових потоків. Але бажано конкретизувати, який вид прибутку: від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності чи чистий прибуток потрібно брати при розрахунку того чи іншого показника рентабельності, що застосовуються для аналізу руху грошових потоків.

Кучером О.В. [11] розкрито використання прямого та непрямого методів для оцінки руху грошових коштів. Але при цьому допущено послання на застарілі коди рядків (які застосовувалися до 2013 р.) форми 3 «Звіт про рух грошових коштів» та форми 1 «Баланс». З урахуванням того, що стаття [11] опублікована в 2014 р., це є недопустимим. Авторами також досліджено основні показники, що характеризують рух грошових коштів на підприємстві, а саме: синхронність, рівномірність надходження та витрачання грошових потоків; достатність чистого грошового потоку; ліквідність, а також ефективність грошового потоку.

На нашу думку, доречною до застосування є система фінансових показників (cash-показники), яка узагальнена зарубіжними вченими [12].

Як свідчить дослідження останніх напрацювань в області аналізу руху грошових потоків [1–12], запропоновані методики в цілому прийнятні для розкриття суті досліджуваної проблеми. Але деякі з них мають неточності в алгоритмі розрахунку окремих показників [1;10]. Деякі, з нашої точки зору, перевантажені кількістю запропонованих показників, які не завжди в повній мірі є інформативними, що збільшує трудомісткість проведення аналізу, що, своєю чергою, знижує його дієвість [7; 8]. Деякі статті носять оглядовий характер [9; 11].

З нашої точки зору, доцільним для аналізу руху грошових потоків буде застосування наступних показників. По-перше, це коефіцієнт достатності чистого грошового потоку. Але при

визначенні цього коефіцієнту доцільно брати відношення чистого грошового потоку (а не чистого грошового потоку від операційної діяльності, як пропонує Кириченко І. [1]) до суми погашення довго- і короткострокових кредитів підприємства, приросту виробничих запасів, суми виплачених дивідендів акціонерам підприємства, платежів підприємства в бюджет, а не до суми погашення довго- і короткострокових кредитів, приросту виробничих запасів та суми виплачених дивідендів, як запропоновано авторами [2; 4].

По-друге, запропонований у [2; 4] коефіцієнт ліквідності грошового потоку може бути доповнений показниками абсолютної та поточної ліквідності. Але алгоритм розрахунку цих показників, на нашу думку, має недоліки, які полягають у наступному. Так, при розрахунку коефіцієнту абсолютної ліквідності некоректно об'єднані різні за ступенем ліквідності грошові кошти та поточні фінансові інвестиції (короткострокові цінні папери), тому пропонуємо наступну формулу для розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності:

$$K_{\text{абс}} = \frac{\Gamma_k + L_1 * \text{Пфі}}{P_3}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{абс}}$  – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$\Gamma_k$  – грошові кошти;

$L_1$  – ваговий коефіцієнт ліквідності поточних фінансових інвестицій, який у залежності від галузі та виду цінних паперів може знаходитися в межах від 0,5 до 1;

Пфі – поточні фінансові інвестиції;

$P_3$  – поточні зобов'язання підприємства.

Незважаючи на важливість показника абсолютної ліквідності, усе ж він охоплює дуже важливу в ринкових умовах, але незначну частину оборотних коштів підприємства. При застосуванні цього показника з поля зору випадає дебіторська заборгованість. Для України, як і для більшості країн колишнього радянського простору, характерними є проблеми неплатежів, відсутність або недостатність оборотних коштів, що в кінцевому результаті може призвести до банкрутства підприємства. Тому цілком доречним для аналізу руху грошових коштів суб'єктів господарювання може бути застосування запропонованого зарубіжними вченими [12] показника – періоду погашення дебіторської заборгованості, який розраховується відношенням середньої дебіторської заборгованості до середньоденної виручки.

Але цього мало, необхідно урівняти грошові кошти та дебіторську заборгованість із поточними зобов'язаннями підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності, який застосовується для цієї мети згідно з чинними методиками, має суттєві недоліки. По суті, для покриття поточних зобов'язань, у відповідності до чинної методики, приймаються грошові, прив'язані до них кошти (короткострокові цінні папери) та дебіторська заборгованість. На наше переконання, це й є недоліком даного показника, адже грошові кошти та прив'язані до них неправомірно за ступенем ліквідності прив'язуються до дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим пропонуємо наступну формулу для розрахунку цього показника:

$$K_{\text{пот}} = \frac{\Gamma_k + L_1 * \text{Пфі} + L_2 * D_2}{P_3}, \quad (2)$$

де  $K_{\text{пот}}$  – коефіцієнт поточної ліквідності;

$\Gamma$ ,  $L_1$ ,  $P_3$ ,  $P_{\text{фи}}$  – див. формулу (1);

$L_2$  – валовий коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості, який у залежності від галузі та конкретних умов може мати значення 0,4–0,7;

$D_2$  – дебіторська заборгованість.

Доречно для підприємства також знати, в якій мірі воно може розраховуватися зі своїми зобов'язаннями за рахунок грошових коштів. Для цього доцільно співставити суму чистого грошового потоку та загальну суму зобов'язань підприємства:

$$K_{\text{покр}} = \frac{\text{ЧРК}}{D_3 + P_3}, \quad (3)$$

де  $K_{\text{покр}}$  – коефіцієнт покриття загальних зобов'язань підприємства;

ЧРК – сума чистого руху грошових коштів;

$D_3$  – сума довгострокових зобов'язань підприємства;

$P_3$  – сума поточних зобов'язань підприємства.

На нашу думку, заключним етапом аналізу має бути оцінка ефективності грошового потоку. Це можна здійснювати через коефіцієнт ефективності грошового потоку. У методиці його розрахунку думка однакова [1; 2; 4]. Але вважаємо за доцільне на даному етапі ефективність грошових потоків визначати ще й через показники рентабельності, як і запропоновано автором [10]. Але в залежності від мети аналізу визначати рентабельність надходження або витрачання коштів чи за кожним видом діяльності – операційної, фінансової, інвестиційної, – чи в цілому по підприємству шляхом визначення рентабельності чистого грошового потоку. При цьому показники рентабельності вважаємо за доцільне визначати відношенням прибутку (збитку) від відповідного виду діяльності до надходження або витрачання коштів за цим видом діяльності. Рентабельність чистого грошового потоку вважаємо доречним визначати відношенням чистого прибутку (збитку) до суми чистого грошового потоку.

**Висновки.** Ефективне управління грошовими потоками підприємства в умовах трансформації ринкових відносин у великій мірі залежить від досконалості методики аналізу руху грошових потоків та ефективності їхнього використання. З урахуванням цього методика аналізу руху грошових потоків повинна бути вичерпною і в той же час дієвою, тобто не перевантаженою малозначущими, неінформативними показниками та розрахунками.

З нашої точки зору, система показників для аналізу руху та ефективності грошових потоків підприємства повинна включати:

- коефіцієнт достатності чистого грошового потоку;
- коефіцієнт ліквідності грошового потоку, доповнений коефіцієнтами абсолютної, поточної ліквідності, та коефіцієнтом покриття загальних зобов'язань підприємства;
- коефіцієнт ефективності грошового потоку;
- рентабельність надходження та витрачання коштів за видами діяльності підприємства;
- рентабельність чистого грошового потоку.

Упровадження даної системи показників з урахуванням запропонованої специфіки їхнього розрахунку дозволить розширити критерії оцінки ефективності руху грошових коштів, що, своєю чергою, дасть можливість підвищити дієвість проведення аналізу, якості управлінських рішень щодо прогнозу руху грошових потоків та підвищення ефективності їхнього використання.

**Список літератури:**

1. Кириченко І. Фінансовий аналіз в інформаційній системі управління грошовими потоками підприємства / І. Кириченко // Вісник КНТЕУ. – 2003. – № 3. – С. 145–151.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [підручник] / Є.В. Мних. – К.: КНТЕУ, 2008. – С. 395–406.
3. Білик М.Д. Грошові потоки підприємств у макро- та мікроекономічному аспекті / М.Д. Білик, С.І. Надточій // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 133–147.
4. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 219–256.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: [підручник] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній; 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – С. 347–367.
6. Бланк І.А. Управління денежними потоками / І.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
7. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2008. – С. 297–306.
8. Ясишена В.В. Теоретичні аспекти аналізу грошових потоків підприємств / В.В. Ясишена // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 123–131.
9. Калабухова С.В. Аналіз руху грошових коштів на підприємстві / С.В. Калабухова, Л.В. Чалюк // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 291–297.
10. Заревчацька Т.В. Аналіз руху грошових потоків у процесі управління ефективністю діяльності малих підприємств / Т.В. Заревчацька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7. – С. 141–145.
11. Кучер О.В. Система показників, що характеризують рух грошових коштів / О.В. Кучер, А.А. Сахно // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (09). – С. 154–156.
12. Рубінштейн Т.В. Планування і розрахунки грошових коштів фірм і компаній / Т.В. Рубінштейн. – М., 2001. – С. 99–133.

**Лебедева А. Н.**

Одесский торгово-экономический институт  
Киевского национального торгово-экономического университета

**ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Резюме**

Исследованы действующие методики анализа движения денежных потоков предприятия, раскрыты их проблемные аспекты. Сформированы критерии оценки движения и эффективности денежных потоков предприятия, а также специфика их расчёта. Даны предложения по усовершенствованию методики анализа денежных потоков предприятия.

**Ключевые слова:** денежный поток, движение денежных средств, операционная, финансовая, инвестиционная деятельность, эффективность.

**Lebedeva A. N.**

Odessa's Trade and Economic Institute  
Kyiv National University of Trade and Economics

**FEATURES IN ANALYSIS OF ENTERPRISE MONEY STREAMS**

**Summary**

The article investigates up-to-date methods of analysis of enterprise cash flow movement, discloses their problem aspects and presents the criteria of evaluation of enterprise cash flow movement and efficiency and peculiarities of their calculation. It's given the recommendations how to improve the methods of analysis of enterprise cash flow movement are offered in the article.

**Keywords:** cash flow, cash flow movement, operation activity, finance activity, investment activity, efficiency.



УДК 657:656.135

Новак У. П.

Падюка М. В.

Національний лісотехнічний університет України

Пилипенко С. М.

Львівський інститут економіки і туризму

## ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТА ОБЛІКУ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Висвітлено результати дослідження щодо документального оформлення та бухгалтерського обліку вантажних автомобільних перевезень з урахуванням останніх змін чинного вітчизняного законодавства. Наведено бухгалтерські проведення з обліку доходів і витрат автотранспортних підприємств при здійсненні перевезень вантажу. Розглянуто первинні документи, якими повинні в обов'язковому порядку супроводжуватись перевезення вантажів автомобільним транспортом, зокрема товарно-транспортна накладна, подорожній лист, договір на перевезення вантажу тощо.

**Ключові слова:** автотранспортні підприємства, вантажні автомобільні перевезення, облік, документування.

**Постановка проблеми.** Автомобільний транспорт як важлива галузь економіки країни обслуговує всі інші галузі та сфери життєдіяльності, забезпечує безперервне функціонування економіки, задовольняє потреби юридичних та фізичних осіб у перевезеннях, виконуючи переважну більшість обсягів вантажних і пасажирських перевезень, а також сприяє організації дозвілля та відпочинку населення. Роль автотранспорту як в економіці країни, так і у вирішенні соціальних питань стрімко зростає із розвитком сучасних інтеграційних процесів глобалізації економіки, спеціалізації та кооперування виробництва.

Бухгалтерський облік на автотранспортних підприємствах, відображаючи фінансово-господарську діяльність, наявність і рух транспортних засобів, що її забезпечують, процес надання автотранспортних послуг, створює інформаційну систему для забезпечення потреб системи управління. Галузеві особливості досліджуваних підприємств та їхній вплив на систему бухгалтерського обліку обумовлюють потребу адаптації та упорядкування останньої для підвищення якості інформації, що нею генерується [8].

Правильність документального оформлення вантажних автоперевезень є важливою для автотранспортних підприємств. Адже тільки з правильно оформленими документами можливо об'єктивно сформулювати ціну транспортних послуг, що, своєю чергою, спричинить зменшення прибутку підприємства, якщо ціна буде дуже низькою, або втратою клієнтів, якщо ціна буде дуже високою. Крім того, належне документування господарських операцій сприяє збереженню майна, зокрема в частині інформаційного забезпечення процесу контролю його переміщення та ефективного використання, оскільки первинні документи є основним джерелом інформації при здійсненні контролю та використовуються для врегулювання внутрішніх та зовнішніх відносин автотранспортного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості обліку на автотранспортних підприємствах досліджували такі вітчизняні вчені, як Атамас П.Й. [6], Базиліук А.В. [7], Гура Н.О. [9], Даньків Й.Я. [10; 11], Лучко М.Р. [10], Малишкін О.І. [7], Остап'юк М.Я. [10; 11] та ін.

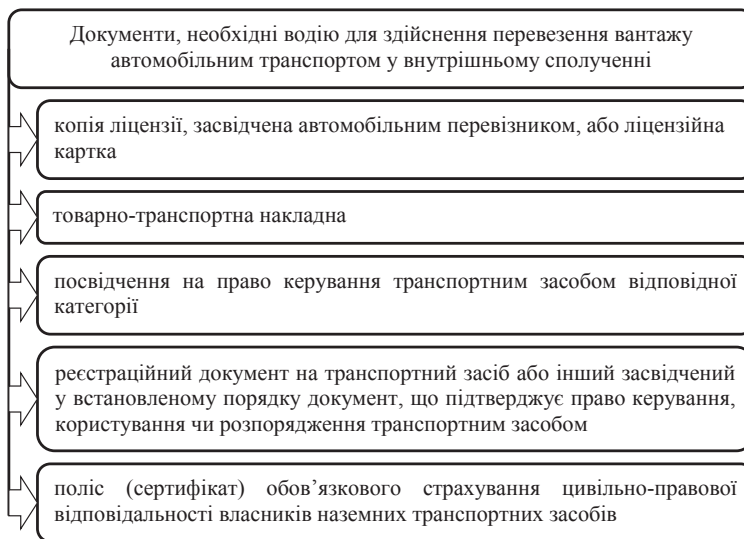
**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на ґрунтовне вивчення питань обліку на автотранспортних підприємствах багатьма науковцями, існує потреба подальших досліджень, зокрема щодо обліку вантажних автомобільних перевезень в умовах численних змін і доповнень в українському законодавстві.

**Мета статті** полягає у висвітленні результатів дослідження щодо документального оформлення та бухгалтерського обліку вантажних автомобільних перевезень з урахуванням останніх змін чинного вітчизняного законодавства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Порядок вантажних перевезень автомобільним транспортом в Україні регламентується Законом «Про автомобільний транспорт» [1], Правилами перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні [5] та іншими нормативними документами, якими визначені права, обов'язки і відповідальність власників автомобільного транспорту, усіх учасників автоперевезень (перевізників, відправників вантажу і вантажоодержувачів).

Документи, необхідні водію юридичної особи або фізичної особи – підприємця для здійснення перевезення вантажу автомобільним транспортом у внутрішньому сполученні, відображено на рис. 1.

Згідно з Правилами перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні [5], основним



**Рис. 1.** Документи, необхідні водію для здійснення перевезення вантажу автомобільним транспортом у внутрішньому сполученні [3]

документом на перевезення вантажів є товарно-транспортна накладна (ТТН) – типова форма № 1-ТН. Товарно-транспортна накладна – єдиний для всіх учасників транспортного процесу юридичний документ, що призначений для списання товарно-матеріальних цінностей, обліку на шляху їхнього переміщення, оприбуткування, складського, оперативного та бухгалтерського обліку, а також для розрахунків за перевезення вантажу та обліку виконаної роботи [5].

ТТН на перевезення вантажів автомобільним транспортом замовник (вантажовідправник) повинен виписувати в кількості не менше чотирьох екземплярів:

1-й – залишається у замовника (вантажовідправника);

2-й – передається водієм (експедитором) вантажоодержувачу;

3-й – для розрахунків замовника з перевізником за виконані транспортні роботи;

4-й – для обліку транспортної роботи та нарахування зарплати водію.

Замовник (вантажовідправник) засвідчує всі екземпляри ТТН підписом і при необхідності печаткою (штампом). Після прийняття вантажу, згідно з ТТН, водій (експедитор) підписує всі її екземпляри [5].

Залежно від виду вантажу та його специфічних властивостей до основних документів додаються інші (ветеринарні, санітарні та якісні – сертифікати, свідоцтва, довідки, паспорти тощо) [5]. Із метою посилення контрольних функцій для окремих видів вантажу, з урахуванням галузевих особливостей, чинним законодавством України передбачено застосування спеціалізованих форм товарно-транспортної документації (зокрема, для переміщення спирту етилового, алкогольних напоїв, молочної сировини, хлібобулочних виробів, нафти, нафтопродуктів тощо).

Первинним документом, за яким обліковують роботу автомобільного транспорту, є подорожній лист. Згідно з даними подорожного листа, здійснюють облік виконаної роботи з перевезення вантажів (пасажирів); витрат пального; нарахування заробітної плати водіям та іншим працівникам, які виконують автотранспортні роботи; розрахунків із замовниками.

Слід зауважити, що чинне законодавство при вантажних перевезеннях не зобов'язує використовувати подорожні листи встановленої форми. Донедавна діяла ф. № 2 «Подорожній лист вантажного автомобіля», затверджена Наказом Міністерства транспорту та Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку роботи вантажного автомобіля» від 29.12.1995 р. № 488/346, але на сьогодні цей Наказ втратив чинність. Оскільки форма подорожного листа вже не є чинною, її реквізити можна самостійно адаптувати під потреби кожного підприємства.

Зважаючи на відсутність законодавчих вимог в обов'язковому порядку користуватися подорожніми листами, саме ці документи (із можливими модифікаціями) якнайкраще підходять для обліку робочого часу водія та підтвердження фактичного списання пального на автотранспортних підприємствах. Окрім того, виходячи з особливостей своєї роботи підприємства можуть оформляти такі документи щотижнево, щомісячно чи з іншою зручною для себе періодичністю.

Вантажні автомобілі з повною масою понад 3,5 т повинні бути обладнані діючими та повіреними

тахографами [4, п. 6.1]. Тахограф – контрольний пристрій, який встановлюється на транспортний засіб для показу та реєстрації інформації про рух транспортного засобу [4, п. 1.5]. Він вимірює не тільки такі параметри транспортного засобу, як швидкість пересування і пробіг, але й здійснює контроль робочого часу і часу відпочинку водіїв.

Водій, що керує транспортним засобом, який не обладнаний тахографом, веде індивідуальну контрольну книжку водія, зразок якої наведено у додатку 3 Положення про робочий час та час відпочинку водіїв колісних транспортних засобів, затвердженого Наказом Міністерства транспорту України від 07.06.2010 р. № 340 [4].

Порядок встановлення, технічного обслуговування та використання тахографів на автомобільних транспортних засобах (окрім таксі), які використовуються для надання послуг із перевезення пасажирів та вантажів, визначає Інструкція з використання контрольних пристроїв (тахографів) на автомобільному транспорті, затверджена Наказом Міністерства транспорту України від 24.06.2010 р. № 385 [2]. Дія Інструкції поширюється на суб'єктів господарювання, які проводять діяльність у сфері надання послуг із перевезення пасажирів та/або вантажів автомобільними транспортними засобами (окрім таксі).

Тахографи бувають двох видів: аналогові (із використанням тахокарти) та цифрові (із використанням чіп-карти). Цифрові тахографи працюють від чіп-карти, яку необхідно зчитувати кожні 28 днів. На чіп-карту записуються режими роботи та відпочинку водія, країна, в якій починається і закінчується рух транспортного засобу, пройдений кілометраж та ін. На аналоговому тахографі інформація записується за період 24 години на відповідну тахокарту, а саме: швидкість, час роботи та час відпочинку водія транспортного засобу.

Перевірка та адаптація тахографів, відповідно до вимог Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів (СУТР), здійснюється періодично кожні два роки, а також у разі його встановлення або заміни, ремонту, зміни типу розмірів пневматичних шин та в разі, якщо під час технічного обслуговування або ремонту транспортного засобу відбулося пошкодження таблички або пломб, накладених на його складові, у разі зміни конструкції автотранспортного засобу, що може вплинути на його роботу. Тахограф належить до засобів вимірювальної техніки, він має певні метрологічні характеристики і підлягає обов'язковій повірці, яку здійснюють акредитовані повірочні лабораторії.

Періодичність повірки тахографів залежить від його типу. Для цифрового він становить один раз на шість років, для аналогового – один раз на чотири роки. Вимірювальні прилади, які не пройшли періодичний контроль, вважаються несправними та їхнє використання заборонено. Згідно з п. 3.5 Інструкції з використання контрольних пристроїв (тахографів) на автомобільному транспорті [2], перевізники зобов'язані зберігати інформацію, отриману за допомогою тахографа про кожного водія, протягом 12 місяців із дати останнього запису, а протоколи адаптації та повірки тахографа до транспортного засобу, свідоцтво про повірку – протягом одного року з дати закінчення терміну їхньої дії.

Міжнародні вантажні перевезення повинні супроводжувати такі документи:

- міжнародна автомобільна накладна (CMR);
- коносамент (Bill of Lading);

- накладна ЦІМ;
- вантажна відомість (Cargo Manifest);
- інші документи, визначені законодавством України, зокрема договір на перевезення вантажу.

Основним документом серед цього переліку є міжнародна автомобільна накладна (CMR). На території іноземної держави водій на підставі CMR записує найменування вантажовідправника, адресу (місто) відправлення вантажу, номер і дату оформлення CMR, найменування вантажу, його кількість тощо. Митні органи, контрольно-диспетчерські пункти, до компетенції яких згідно з чинним законодавством входять функції контролю автотранспортних засобів на маршруті, зазначають дату та час проходження автомобілем контрольно-диспетчерських пунктів і факт проведення контролю у цих пунктах та засвідчують цей запис штампом установленої форми [6].

Важливим документом, який підтверджує праводносини з вантажних перевезень, є договір на перевезення вантажу. За цим договором перевізник зобов'язується доставити ввірений йому відправником вантаж до пункту призначення в установленій законодавством строк і видати його вповноваженій на одержання вантажу особі (вантажодержувачу). Останній, своєю чергою, зобов'язаний оплатити послуги перевізника. Укладення договору перевезення вантажу підтверджується складанням перевізного документа, зокрема товарно-транспортної накладної.

Вимоги та порядок укладення договору на перевезення детально прописано у Правилах перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні [5]. Зокрема, у договорі перевезення фіксують строк його дії, обсяги перевезень, умови перевезень (режим роботи щодо видачі та приймання вантажу, забезпечення його схоронності, виконання вантажно-розвантажувальних робіт і т. ін.), вартість перевезень, порядок розрахунків і визначення раціональних маршрутів, обов'язки сторін, відповідальність тощо.

Відповідно до Закону України «Про автомобільний транспорт» [1], перевезення вантажів автомобільним транспортом підлягають обов'язковому ліцензуванню, яке спрямоване на визначення початкових і поточних умов надання послуг із перевезень пасажирів і небезпечних вантажів, а також найважливіших параметрів обслуговування споживачів.

У бухгалтерському обліку ліцензія належить до групи «Інші нематеріальні активи», оскільки представляє собою право на проведення діяльності. Первісна вартість (за якою нематеріальний актив зараховується на баланс підприємства) придбаній ліцензії складається з ціни (вартості) придбання, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних із її придбанням.

Ліцензії обліковуються на субрахунку 127 «Інші нематеріальні активи». Згідно з чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та з урахуванням вимог П (С)БО у реєстрах бухгалтерського обліку, операції, пов'язані з одержанням ліцензії, відображаються такими записами [10]:

- перераховано грошові кошти в сумі вартості ліцензії, що видається:

Д-т 371 «Розрахунки за виданими авансами»;

К-т 311 «Поточні рахунки в національній валюті»;

- оприбутковано та відображено вартість ліцензії у складі нематеріальних активів:

Д-т 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»;

К-т 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»;

Д-т 127 «Інші нематеріальні активи»;

К-т 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»;

Д-т 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»;

К-т 371 «Розрахунки за виданими авансами»;

- відображено нарахування зносу:

Д-т 92 «Адміністративні витрати»;

К-т 133 «Накопичена амортизація нематеріальних активів».

У переліку транспортних послуг (робіт) ціни (тарифи), які можуть регулюватися органами виконавчої влади, послуг із транспортування вантажів автомобільним транспортом, експедирування вантажів, а також вантажно-розвантажувальних робіт відсутні. А це означає, що автотранспортні підприємства, які займаються перевезенням вантажів, у своїй діяльності використовують вільні ціни й тарифи, тобто встановлюють їх на власний розсуд [10].

Облік і калькулювання собівартості перевезень на автотранспортних підприємствах здійснюється на основі Методичних рекомендацій по формуван-

Таблиця 1

### Бухгалтерські проведення з обліку витрат вантажних перевезень на автотранспортних підприємствах

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1	Відображено витрати на оплату праці основних робітників, зайнятих на виконанні певного виду вантажних перевезень	23	66
2	Відображення відрахування ЄСВ на оплату праці основних робітників, зайнятих на виконанні певного виду вантажних перевезень	23	65
3	Відображено витрати паливно-мастильних матеріалів, автомобільних шин та інших експлуатаційних матеріалів, витрачених для здійснення певного виду вантажних перевезень	23	20, 22
4	Відображено витрати на амортизаційні відрахування по транспортних засобах, що експлуатувались для здійснення певного виду вантажних перевезень	23	13
5	Відображено витрати на технічне обслуговування та поточний ремонт рухомого складу, технічне обслуговування, ремонт агрегатів, вузлів і деталей, кузовні роботи, миття транспортних засобів, ковальські та зварювальні роботи, діагностування і технічний контроль тощо	23	66, 65, 20, 22, 13, 685
6	Відображено загальнопромислові витрати (на утримання апарату управління виробництвом, амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальнопромислового призначення, витрати на утримання, експлуатацію, страхування, оренду основних засобів загальнопромислового призначення, витрати на утримання виробничих будівель, споруд і приміщень, витрати на охорону праці, техніку безпеки, охорону довкілля, оплата простоїв, витрати, зумовлені аваріями та катастрофами, порушеннями правил технічної експлуатації транспорту та ін.)	91	66, 65, 13, 20, 22, 685

Таблиця 2

**Бухгалтерські проведення з обліку доходів і фінансових результатів автотранспортних підприємств при здійсненні перевезень вантажу**

№ з/п	Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1	Отримано аванс від замовника	311	681
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	643	641
3	Відображено витрати на надання послуги перевезення вантажу	23	20, 22, 66, 65, 13, 91
4	Сформовано собівартість наданої послуги	903	23
5	Відображено надання послуги з перевезення вантажу	361	703
6	Закрито розрахунки щодо ПДВ	703	643
7	Здійснено взаємозалік заборгованості	681	361
8	Списано на фінансові результати доходи та витрати	703 791	791 903

ню собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті, затверджених Наказом Міністерства транспорту України від 05.02.2001 р. № 65.

Бухгалтерські проведення з обліку витрат вантажних перевезень на автотранспортних підприємствах відобразимо у табл. 1.

Бухгалтерські проведення з обліку доходів і фінансових результатів автотранспортних підприємств при здійсненні перевезень вантажу відобразимо у табл. 2.

**Висновки.** Підводячи підсумки, зазначимо, що у зв'язку з останніми змінами у чинному законодавстві єдиним обов'язковим для всіх учасників транспортного процесу юридичним документом для перевезення вантажів є товарно-транспортна накладна. Інші первинні документи, які використовуються при вантажних автомобільних перевезеннях, повинні бути адаптовані під потреби кожного автотранспортного підприємства для цілей інформаційного забезпечення управління своєю діяльністю.

**Список літератури:**

1. Закон України «Про автомобільний транспорт» від 05.04.2001 р. № 2344-III зі змінами та доповненнями: Станом на 14.01.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>.
2. Інструкція з використання контрольних пристроїв (тахографів) на автомобільному транспорті, затверджена Наказом Міністерства транспорту України від 24.06.2010 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0946-10>.
3. Перелік документів, необхідних для здійснення перевезення вантажу автомобільним транспортом у внутрішньому сполученні, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 25.02.2009 р. № 207.
4. Положення про робочий час та час відпочинку водіїв колісних транспортних засобів, затверджене Наказом Міністерства транспорту України від 07.06.2010 р. № 340 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0811-10>.
5. Правила перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні, затверджені Наказом Міністерства транспорту України від 14.10.1997 р. № 363 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98>.
6. Атамас П.Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / П.Й. Атамас. – К.: ЦУЛ, 2010. – 392 с.
7. Базилюк А.В. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень: [навч. посіб.] / А.В. Базилюк, О.І. Малишкін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
8. Грицак Н.Ю. Організація бухгалтерського обліку на автотранспортному підприємстві / Н.Ю. Грицак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – Житомир: ЖДТУ, 2011. – Вип. 2 (20). – С. 144–154.
9. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: [навч. посіб.] / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2010. – 387 с.
10. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посіб.] / Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк; 3-тє вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2007. – 243 с.
11. Даньків Й.Я. Особливості діяльності автотранспортних підприємств та їх вплив на організацію обліку витрат і формування собівартості автотранспортних перевезень / Й.Я. Даньків, М.Я. Остап'юк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 133–139.

**Новак У. П.**

**Падюка М. В.**

Национальный лесотехнический университет Украины

**Пилипенко С. Н.**

Львовский институт экономики и туризма

**ОСОБЕННОСТИ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ И УЧЕТА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК****Резюме**

Представлены результаты исследования документального оформления и бухгалтерского учета грузовых автомобильных перевозок с учетом последних изменений действующего отечественного законодательства. Приведены бухгалтерские проводки по учету доходов и расходов автотранспортных предприятий при осуществлении грузовых перевозок. Рассмотрены первичные документы, которыми должны в обязательном порядке сопровождаться перевозки грузов автомобильным транспортом, в том числе товарно-транспортная накладная, путевой лист, договор на перевозку груза и т. д.

**Ключевые слова:** автотранспортные предприятия, грузовые автомобильные перевозки, учет, документирование.

**Novak U. P.**  
**Padiuka M. V.**  
Ukrainian National Forestry University  
**Pylypenko S. M.**  
Lviv Institute of Economy and Tourism

## FEATURES OF DOCUMENTS EXECUTION AND AUDIT OF ROAD TRANSPORTATIONS

### Summary

The results of research on documenting and accounting of road freight transportation are shown on the recent changes in the applicable national legislation. The accounting entries of income and expenses of automobile enterprise are defined. The primary documents that must necessarily be accompanied by carriage of goods by road transport are reviewed, including the waybill, contract of carriage and so on.

**Keywords:** automobile enterprise, road freight transportation, accounting, documentation.

УДК 657.1

**Плахтій Т. Ф.**  
Вінницький національний аграрний університет

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «ЯКІСТЬ» В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Обґрунтовано необхідність уточнення порядку використання філософської категорії «якість» у бухгалтерських наукових дослідженнях. Виявлено відсутність єдиного розуміння взаємозв'язку бухгалтерського обліку та філософії. Виділено й обґрунтовано два підходи до розуміння взаємозв'язку бухгалтерського обліку та філософії. Запропоновано чотири основні напрями подальших наукових досліджень щодо застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку. Проаналізовано напрями подальших досліджень облікової науки в контексті якісного підходу на прикладі фінансової та стратегічної звітності. Проаналізовано особливості розуміння змісту категорії «якість» у працях класиків філософської думки (Аристотеля, Г.В.Ф. Гегеля, Д. Локка). Виділено та обґрунтовано шість основних шляхів визначення якості в обліковій системі. Виділено та проаналізовано два рівні розуміння категорії якості (якість як властивість певного предмету, якість як властивість у загальному розумінні). Обґрунтовано актуальні напрями наукових досліджень у контексті розвитку бухгалтерського обліку на основі застосування якісного підходу. **Ключові слова:** якісний підхід, якість у бухгалтерському обліку, якість облікової інформації, якість бухгалтерської звітності.

**Постановка проблеми.** Подальший розвиток бухгалтерського обліку як науки може відбуватися на основі використання понятійно-категорійного апарату та методологічного інструментарію різних наукових дисциплін, зокрема філософії науки. Це дозволяє сформулювати нові підходи до вирішення існуючих проблем, поглибити теоретико-методологічні засади бухгалтерського обліку, інтегрувати облікові знання з іншими економічними науками та в цілому сприяє підвищенню рівня об'єктивності наукових знань у сфері бухгалтерського обліку.

Одним з аспектів розвитку бухгалтерського обліку є застосування філософських категорій, зокрема категорії якості, яка виконує аналітичну функцію і забезпечує визначеність облікової системи та її складових елементів, завдяки якій вони стають специфічними та відрізняються від інших облікових та необлікових об'єктів. У той же час особливості застосування філософської категорії «якість» у бухгалтерському обліку залишаються малодослідженими, унаслідок чого відбувається змішування підходів до розуміння даної категорії (як загальної властивості або як властивості конкретного предмета), що не дозволяє дослідникам у сфері обліку об'єктивно пізнавати господарську діяльність підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематиці взаємозв'язку філософії та бухгалтерського обліку як окремих наукових дисциплін приділяли увагу М.Д. Акатьева, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, О.М. Петрук, М.С. Пушкар,

Я.В. Соколов та ін. Аналіз сутності та підвищення напрямів якості облікової інформації досліджували А.В. Глущенко, Н.Ю. Єршова, Л.С. Корабельникова, Л.М. Крамаровський, Л.Н. Кузнецова, С.А. Кузнецова, С. Ляйтнер, В.Ф. Максимова, А.Б. Малявко, Т.Д. Поплаухіна, І.Б. Садовська, Є.С. Соколова, А.А. Солоненко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Вищенаведене зумовлює необхідність уточнення порядку використання категорії якості в бухгалтерських наукових дослідженнях з урахуванням особливостей взаємозв'язку бухгалтерського обліку та філософії як окремих наукових дисциплін, що сприятиме визначенню актуальних проблем розвитку бухгалтерського обліку на основі застосування якісного підходу.

**Мета статті** полягає в аналізі особливостей застосування філософської категорії «якість» у бухгалтерському обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бухгалтерський облік як функціональна економічна наука перебуває у значній залежності від інших наук економічного спрямування, використовуючи спільні поняття і категорії, а в окремих випадках і складові методологічного інструментарію, наприклад, методологію інституціонального аналізу. Крім того, бухгалтерський облік побудований на відповідній науковій філософській платформі – філософських основах, що є сукупністю теоретико-методологічних елементів (парадигм, концепцій, моделей, теорій, методів, категорій, понять тощо), закладених в основу розуміння обліку як

науки. Саме тому професор М.С. Пушкар та академік М.Г. Чумаченко наголошують, що надання відповіді на питання, чи є облік наукою, лежить у філософській площині [10, с. 37].

У той же час на сьогодні серед учених у сфері обліку відсутнє єдине розуміння взаємозв'язку бухгалтерського обліку та філософії, унаслідок чого можна виділити два основних підходи:

1. *Виділення філософії обліку в окрему дисципліну.* Даний підхід був запропонований М.С. Пушкарем [11], виходячи з якого філософія обліку має розглядатись на одному рівні з іншими функціональними економічними дисциплінами. Даний підхід є аналогічним до позиції професора Ю. Осипова, який виділив поняття філософії економіки, що не є сумішшю філософії та економіки, філософії в економіці чи економіки у філософії. Філософія економіки є самостійною галуззю знань, яка, широко використовуючи філософський та економічний концептуальний апарат, користується й власними термінами, методами і засобами [8]. Подібного підходу також дотримується М.Д. Акатьева [1, с. 5], виділяючи онтологічні аспекти бухгалтерського обліку – частину філософії – вчення про пізнання тих господарських процесів, зміст яких вивчає філософія за допомогою специфічних прийомів.

Відповідно до даного підходу, філософія обліку теж має розглядатись як самостійна галузь знань, яка дозволяє розглядати господарську діяльність підприємства як фрагмент більш широкого економічної реальності, знаходячи її зв'язки з іншими, необліковими, сферами, що в цілому дозволяє значно розширити горизонти теорії бухгалтерського обліку. Однак визначальною відмінністю філософії економіки є наявність власного категоріально-понятійного апарату та методологічного інструментарію, який на сьогодні відсутній у філософії обліку. Унаслідок чого, на нашу думку, стосовно існування даного підходу і доцільності подальшого розвитку філософії обліку як самостійної галузі знань є значні сумніви.

2. *Розуміння філософії як теоретико-методологічних засад розвитку бухгалтерського обліку.* Такого підходу дотримується значна кількість учених, які розглядають філософію як певну систему загальних знань, що мають онтологічний зміст і можуть бути застосовані для розвитку інших наукових дисциплін, зокрема й бухгалтерського обліку. Як відмічає з цього приводу професор О.М. Петрук, для бухгалтерського обліку філософія визначає відповідні, вихідні позиції, розкриває основний зміст методу дослідження, забезпечує їх необхідним понятійним апаратом [9, с. 58]. Таким чином, філософія є певним світоглядно-методологічним базисом для облікової науки, використання якого дозволяє забезпечити приріст наукових знань, проаналізувати динаміку бухгалтерських наукових знань за допомогою наявних філософських концепцій (фальсифікаціонізм К. Поппера, парадигмальний метод Т.С. Куна, науково-дослідницькі програми І. Лакатоса та ін.), розкрити глибинний зміст теорії

бухгалтерського обліку, що є вкрай необхідним для побудови облікової системи, яка буде адекватною мінливим вимогам розвитку соціально-економічного середовища.

На нашу думку, більш доцільним у подальших наукових дослідженнях є застосування другого підходу, оскільки він дозволяє використовувати існуючі напрацювання у сфері філософії науки щодо розуміння категорії «якість» та застосувати їх для уточнення сутності якісного підходу при його використанні в бухгалтерському обліку.

Незважаючи на об'єктивну необхідність застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку з метою підвищення ефективності наукових досліджень у даній сфері, серед окремих дослідників існують досить суперечливі погляди з цього приводу. Так, на думку Л.Н. Кузнецової, існуюче загальноприйняте поняття «якість» не може бути застосоване до фінансової інформації в повній мірі [6, с. 2], що можна сказати і про можливість його застосування до інших об'єктів облікової науки (цілої системи обліку або її елемента, складової діяльності підприємства та ін.). Передусім це обґрунтовується відсутністю загального розуміння поняття якості в системі бухгалтерського обліку. Унаслідок цього необхідним є: обґрунтування сутності якості як філософської категорії; визначення видів якості; установлення взаємозв'язку між філософськими поняттями якості та особливостями застосування даної категорії в бухгалтерському обліку, що обґрунтовуються вченими та визначено нормативними документами, що регулюють бухгалтерський облік (якісні характеристики фінансової інформації).

Вирішення поставлених задач дозволить сформулювати теоретичні передумови для широкого та ефективного застосування якісного підходу в бухгалтерському обліку, що в цілому сприятиме подальшому прогресивному розвитку облікової науки шляхом винайдення й обґрунтування: нових якостей об'єктів дослідження облікової науки<sup>1</sup>; зміни якостей існуючих об'єктів дослідження облікової науки; нових об'єктів дослідження облікової науки з відомими якостями; нових об'єктів дослідження облікової науки з невідомими якостями, що сприятимуть створенню нових потреб у користувачів результатів бухгалтерських наукових досліджень.

Виділені чотири основні напрями подальших досліджень можна проілюструвати на прикладі фінансової та стратегічної звітності: першої – як існуючої, а другої – як достатньо нового об'єкта досліджень облікової науки, якому в останні роки приділяється досить значна увага вітчизняними і зарубіжними дослідниками. Особливості взаємозв'язку між об'єктами облікової науки та видами її якостей наведено в табл. 1.

Таблиця 1  
Напрями подальших досліджень облікової науки в контексті якісного підходу на прикладі фінансової та стратегічної звітності

Види якостей	Об'єкти дослідження облікової науки	
	Існуючі	Нові
Існуючі якості	Прозорість фінансової звітності	Прозорість стратегічної звітності
Нові якості	Пертинентність фінансової звітності	Пертинентність стратегічної звітності

Пошук нових якостей існуючих об'єктів облікової науки спрямований на вирішення нагальних прикладних питань розвитку бухгалтерсько-

<sup>1</sup> Оскільки якість є досить багатогранною та універсальною категорією, яка може застосовуватись відносно різних складових науки бухгалтерського обліку, запропоновано для їхнього узагальнення використовувати поняття «об'єкт дослідження облікової науки», під яким розуміються різноманітні за своїм обсягом (цілі системи або їхні дрібні елементи) та рівнем (теоретичний, методологічний, організаційний, нормативний тощо) об'єкти, на які можуть бути спрямовані наукові дослідження у сфері бухгалтерського обліку.

го обліку. Ідентифікація таких якостей дозволяє сформувати нові відмінні особливості досліджуваного об'єкту, що дозволяє його відокремити від інших об'єктів та визначити його якісний рівень. Наприклад, виділення пертинентності як однієї з якостей фінансової звітності, що характеризує відповідність одержаної інформації потребам користувачів, дозволяє сформувати ще один додатковий розріз, у контексті якого може бути визначена її якість для користувачів.

Розвиток облікової науки шляхом уведення до її складу нових об'єктів спрямований не стільки на підвищення ефективності облікової практики в умовах сьогодення, скільки є наданням відповідей на проблемні аспекти розвитку бухгалтерського обліку, які з'являться в майбутньому. За результатами таких досліджень формується теоретико-методологічний інструментарій задоволення майбутніх потреб користувачів облікової інформації. Зокрема, обґрунтування поняття пертинентності стратегічної звітності, яка на сьогодні ще не набула значного поширення в діяльності вітчизняних підприємств, є якістю даного об'єкта «сама по собі», яка не спрямована на задоволення конкретних потреб, оскільки таких потреб ще не існує.

На сьогодні у філософії науки також відсутній єдиний підхід до розуміння терміну «якість», що проявляється як у контексті понятійно-категорійного апарату, оскільки вчені розглядають даний термін як поняття та як категорію, так і в контексті його змістовного наповнення. Дану тезу також підтверджують В.П. Алексеев та А.В. Панін, зазначаючи, що досі не існує загальноприйнятого однозначного визначення терміну «якість», але існує чимало визначень, які можуть претендувати на загальнозначимість [2, с. 551].

У той же час підхід до розуміння даної категорії у філософії значно відрізняється від підходів, які представлені в інших науках. Зокрема, як зазначає з цього приводу С.Г. Шляхтенко, філософське значення категорії якості не обов'язково повинно співпадати з будь-якими визначеннями, що зустрічаються в інших науках. Філософія аналізує ці визначення, бере найбільш істотні, закономірні риси, що відображають найбільш глибокі тенденції в розвитку наукового знання, порівнює та узгоджує зміст даної категорії з іншими філософськими категоріями [12, с. 10].

Існування відмінних поглядів у розумінні змісту категорії «якість» передусім визначається наявністю різних парадигм до розуміння сутності якості у класиків філософської думки – Аристотеля, Г.В.Ф. Гегеля, І. Канта, Д. Локка та ін.

Першим дослідником, хто запровадив та дав детальне обґрунтування змісту поняття якості, був Аристотель (IV ст. до н. е.). Виділивши і обґрунтувавши десять базових категорій – «вищих родів висловлювань» про явища буття, тобто видів того, що може виступати суб'єктом чи предикатом судження, до їхнього складу він також включив і якість. Якістю він називав те, завдяки чому предмети називаються такими-то [3, с. 72]. Тобто автор пов'язував дану категорію із сутністю предмету, який розглядається. При цьому Аристотель зазначав, що якість має декілька значень, до найбільш поширених з яких він відносив наступні: стійкі та перехідні властивості, які відрізняються між собою ступенем їхньої тривалості; уроджені здатності чи нездатності людини; властивості і стани, в яких опиняється людина; зовнішні обриси речей.

Таким чином, розглядаючи сутність категорії «якість», Аристотель основну увагу приділяв її

предметності, що означає, що про неї можна говорити лише в контексті конкретного предмета. У той же час якість може змінюватись, переходячи з одного стану в інший. Учення про якість як одну з філософських категорій та підходи до розуміння її сутності були розвинені в працях інших учених.

Продовжуючи ідеї Аристотеля щодо необхідності ідентифікації декількох рівнів якостей предметів, Дж. Локк (XVII ст.) [7, с. 185–187] виділяє первинні та вторинні якості (властивості), які є загальними поняттями. До первинних якостей відносяться ті з них, які притаманні конкретним об'єктам завжди, тобто «реально існують» у них. Такі якості не можна відокремити від предметів жодними фізичними зусиллями, а такі предмети без цих якостей навіть неможливо уявити. До вторинних якостей Дж. Локком було віднесено ті характеристики, які виникають у свідомості суб'єкта при відповідних умовах сприйняття. Їх також неможливо відокремити від предметів, однак пізнання таких предметів можна проводити і без урахування таких якостей. Виходячи з такого поділу автором було обґрунтовано показник модальності – характер якісності, у залежності від якого різні види якості мають різну вагу у визначенні загального рівня якості предмета. У той же час автор жодним чином не пов'язував поняття якості з поняттям кількості, що не дозволило повністю розкрити її зміст.

Загалом, на думку Дж. Локка, знання якісних ознак про певний предмет, тобто формування його якісної визначеності, дозволяє виокремити цей предмет із значної кількості інших предметів, що існують в оточуючій дійсності. Поняття «якість» використовується ним як ознака визначеності предмету, тому всі якості, які характеризують його, мають відповідати на запитання «який?». Такий підхід до розуміння якості як окремого поняття є досить звуженим і значно відрізняється від його розуміння як окремої категорії, що не пов'язана з конкретним предметом. Він може бути використаний лише для фіксації результатів суб'єктивної оцінки предметів (на основі відчуттів та сприйняття).

Також значний вплив на сучасне розуміння категорії якості здійснили роботи Г.В.Ф. Гегеля (XIX ст.). На відміну від Аристотеля він не вважав якість категорією, яка стосується певного судження, а розглядав її як один із ступенів буття, поряд із кількістю та мірою. На його думку, якість є насамперед тотожною з буттям визначеністю, так що дещо перестає бути тим, чим воно є, коли воно втрачає свою якість [4, с. 216]. Відповідно, якість – це певна визначеність, що стосується певного об'єкта – названого дещо, який є скінченням і протиставляється нескінченному. Якість є логічною категорією, яка дозволяє пізнавати світ, а пізнання цієї категорії передбачає пізнання безпосередньої сутності цього об'єкта.

Таким чином, із позиції філософів, які значну увагу приділили дослідженню проблематики якості, категорію «якість» слід розуміти в наступних аспектах:

- як ознаку, що відрізняє один предмет (його сутність) від іншого. Виходячи з такого розуміння виникає поняття якісної визначеності – як такої визначеності предмету, за якої встановлюється його відмінність від інших предметів шляхом порівняння притаманних йому якостей (ознак, характеристик);

- як одну з найважливіших характеристик буття. Унаслідок цього речі, істоти, явища та про-

деси є саме тим або іншим, що дозволяє відокремити їх від інших складових всесвіту.

Однак дані підходи в радянській філософії з часом або були відкинуті, або поступово втрачені, про що зазначає В.В. Ільїн [5, с. 8]. Це призвело до виникнення значної кількості різносторонніх підходів, які були побудовані на основі виділення найважливіших моментів в розумінні даної категорії, зокрема таких, як: сутність; стійкість; визначеність; властивість та ін.

Використовуючи можливі варіанти визначення якості, виділені С.Г. Шляхтенко на основі аналізу підходів дослідників у сфері філософії науки [12, с. 10–13], наведено наступні шляхи визначення якості в обліковій системі (табл. 2). Кожен із виділених шляхів визначення якості може бути застосований до облікової системи або до її окремих елементів, однак наведені в табл. 2 шляхи використовуються як у науці, так і в повсякденному житті. Це зумовлює необхідність розробки єдиного узагальненого підходу до визначення якості в бухгалтерському обліку на основі врахування сутності філософської категорії «якість».

Із метою побудови інтегрованого підходу до розуміння сутності категорії якості в обліковій науці пропонуємо використати підхід В.В. Ільїна [5, с. 21], який розглядає онтологічний зміст категорії «якість» у взаємозв'язку із її гносеологічними функціями. Виходячи із такого підходу можна виділити два рівні розуміння категорії якості:

1. *Якість як властивість певного предмету, що відрізняє його від інших предметів.* Властивість при цьому є способом прояву певної сторони якості відносно інших предметів, з якими він може вступати у взаємодію. Властивості можуть бути суттєвими, які визначають якість предмету, а їхня втрата призводить до втрати самого предмету, або несуттєвими, які можуть набуватися або зникати, не змінюючи якісного стану предмету. При зміні певних властивостей предмет стає іншим, тобто не є тотожним його попередньому стану за якісною ознакою.

2. *Якість як властивість у загальному розумінні, яка є безпредметною.* Виникнення такого підходу до розуміння сутності якості пов'язано із появою безвідносних властивостей – кольорів, форм тощо. Властивість у даному випадку – це

внутрішньо притаманна здатність знаходити ті чи інші сторони в процесах взаємозв'язку і взаємодії.

Розглядаючи два вищенаведені рівні, наприклад стосовно бухгалтерської звітності, можна визначити, що за першим якість звітності – це сукупність її взаємопов'язаних властивостей, які визначаються конкретним примірником бухгалтерської звітності певного підприємства (прозорість, своєчасність формування, неупередженість тощо). За другим підходом якість бухгалтерської звітності – це сукупність внутрішньо притаманних їй здатностей (адресність, інформативність, аналітичність тощо), яка впливає із розуміння сутності бухгалтерського обліку, який забезпечує генерування такої звітності, та розуміння сутності самої звітності як обліково-інформаційного продукту.

Використання філософської категорії «якість» у бухгалтерських наукових дослідженнях має обов'язково здійснюватись із урахуванням існування двох вищенаведених рівнів. Одним із завдань науки бухгалтерського обліку повинно стати відокремлення якостей від властивостей стосовно всіх об'єктів облікової науки, відносно яких застосовується якісний підхід. Це пов'язано з тим, що в багатьох випадках учені одним і тим же словом позначають якісно визначений певний предмет і властивості, характерні для даної якості.

**Висновки.** На основі аналізу змісту філософської категорії «якість» визначено, що дану категорію філософії розглядають у двох основних аспектах: як ознаку, що відрізняє один предмет (його сутність) від іншого; як одну із найважливіших характеристик буття. Виходячи з даних аспектів виділено два основних підходи до розуміння сутності категорії «якість»: як властивість певного предмету; як властивість у загальному розумінні.

Важливу роль для подальшого розвитку бухгалтерського обліку на основі застосування якісного підходу є дослідження наступної проблематики: обґрунтування явища одночасного існування первинних та вторинних якостей у конкретного об'єкта облікової науки; дослідження явища одноякісності або багатоякісності у різних об'єктів облікової науки; можливість зведення одних якостей об'єктів облікової науки до інших; можливість вираження якості об'єктів облікової науки за допомогою кількості.

Таблиця 2

## Шляхи визначення якості в обліковій системі

Назва варіанту	Характеристика варіанту	Приклад визначення якості в обліковій системі
1. Визначення якості через відчуття та сприйняття	Якісна визначеність визначається за допомогою органів чуття людини	Сприйняття кольорів, відчуття запаху (застосування методу «червоне сторно» передбачає відображення операцій із від'ємним знаком)
2. Визначення якості через зовнішні властивості	Передбачає встановлення якості відповідних предметів через урахування певних його зовнішніх властивостей	Визначення зовнішньої схожості предметів (оскільки стратегічна звітність складається на основі бухгалтерських даних, то вона є бухгалтерською)
3. Визначення якості через кількість	Кількісні характеристики предмету розглядаються як достатня специфікація якості	Заміна якісної визначеності через кількість (помилка звітності є суттєвою, якщо вона перевищує кількісну межу суттєвості)
4. Визначення якості через перерахування її складових елементів	Впливає із обмеженості знань про предмет, якісний рівень якого встановлюється	Фіксація загального через різноманіття окремих елементів (подвійна бухгалтерія передбачає ведення обліку за подвійним записом)
5. Операціональне визначення якості	Якісна визначеність устанавлюється на основі визначеної послідовності операцій, виконання яких дозволяє встановити зміст даного поняття	Поняття визначаються як сукупність операцій (звітність є справедливою якщо вона одержана на основі застосування оцінки за справедливою вартістю, що визначається на основі встановленої стандартами (МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості») послідовності операцій)
6. Визначення якості через закон	Відповідність устанавленим законам є свідченням якісної визначеності	Різний характер законів визначає відмінність у розумінні якості (максимізація прибутку як основна мета фірми зумовлює необхідність дотримання принципу економічної доцільності при розробці облікових систем на підприємстві)



### Список літератури:

1. Акатьева М.Д. Категория бухгалтерского дела в системе управления экономического субъекта / М.Д. Акатьева // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 43 (289). – С. 2–6.
2. Алексеев В.П. Философия: [учебник] / В.П. Алексеев, А.В. Панин; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Велби; Проспект, 2006. – 608 с.
3. Аристотель. Сочинения: в 4-х т. Т. 2. / Аристотель; ред. З.Н. Микеладзе. – М.: Мысль, 1978. – 688 с.
4. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук / Г.В.Ф. Гегель. – М.: Мысль, 1974. – 452 с.
5. Ильин В.В. Онтологические и гносеологические функции категории качества и количества / В.В. Ильин. – М.: Высшая школа, 1972. – 95 с.
6. Кузнецова Л.Н. Бенчмаркинг как инструмент повышения качества учетно-аналитической информации / Л.Н. Кузнецова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. – № 2. – С. 1–9.
7. Локк Дж. Сочинения: в 3-х т. Т. 1 / Дж. Локк; ред.: И.С. Нарский, А.Л. Субботин; пер. с англ. А.Н. Савина. – М.: Мысль, 1985. – 621 с.
8. Пазенок В.С. Філософія: [навч. посіб.] / В.С. Пазенок. – К.: Академвидав, 2008. – 280 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1150090552091/filosofiya/prikladna\\_filosofiya](http://pidruchniki.com/1150090552091/filosofiya/prikladna_filosofiya).
9. Петрук О.М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: [монографія] / О.М. Петрук. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.
10. Пушкар М.С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.
11. Пушкар М.С. Філософія обліку: [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 157 с.
12. Шляхтенко С.Г. Категории качества и количества / С.Г. Шляхтенко. – М.: Ленинградский университет, 1968. – 144 с.

### Плахтий Т. Ф.

Винницкий национальный аграрный университет

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КАТЕГОРИИ «КАЧЕСТВО» В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

### Резюме

Обоснована необходимость уточнения порядка использования философской категории «качество» в бухгалтерских научных исследованиях. Выявлено отсутствие единого понимания взаимосвязи бухгалтерского учета и философии. Выделены и обоснованы два подхода к пониманию взаимосвязи бухгалтерского учета и философии. Предложено четыре основных направления дальнейших научных исследований относительно применения качественного подхода в бухгалтерском учете. Проанализированы направления дальнейших исследований учетной науки в контексте качественного подхода на примере финансовой и стратегической отчетности. Проанализированы особенности понимания содержания категории «качество» в трудах классиков философской мысли (Аристотеля, Г.В.Ф. Гегеля, Д. Локка). Выделены и обоснованы шесть основных путей определения качества в учетной системе. Выделены и проанализированы два уровня понимания категории качества (качество как свойство определенного предмета, качество как свойство в общем понимании). Обоснованы актуальные направления научных исследований в контексте развития бухгалтерского учета на основе применения качественного подхода.

**Ключевые слова:** качество учетной информации, качественный подход в бухгалтерском учете, учетно-аналитическое обеспечение системы управления.

### Plakhtiy T. F.

Vinnitsia National Agrarian University

## FUTURES OF CATEGORY «QUALITY» USING IN ACCOUNTANCE

### Summary

The necessity to clarify the procedure for the use of philosophical category «quality» in accounting research has been grounded. The lack of a common understanding of the relationship between accounting and philosophy has been identified. Two approaches to the understanding of the relationship between accounting and philosophy have been allocated and grounded. Four main directions for further research on the use of qualitative approach in accounting have been suggested. Directions for further research of accounting science in the context of qualitative approach as an example of the financial and strategic reporting have been analyzed. The features of understanding of the category of «quality» in the works of classical philosophical thought (Aristotle, G.V.F. Hegel, J. Locke) have been analyzed. Six main ways to determine the quality of the accounting system have been allocated and grounded. Two levels of understanding of the category «quality» (quality as a property of a certain object, quality as a property in the general sense) have been allocated and analyzed. Relevant areas of research in the context of accounting development on the basis of qualitative approach have been grounded.

**Keywords:** quality of accounting information, qualitative approach in accounting, accounting and analytical support of management system.

УДК 657:005.52:631.11

Рябенко Л. М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

## ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ СЕРВІС СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено основні шляхи оптимізації інформаційних ресурсів стратегічного управління діяльністю сільськогосподарських підприємств через створення обліково-аналітичного сервісу. Запропоновано концептуальні підходи до організації обліково-аналітичного сервісу стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах різного розміру.

**Ключові слова:** стратегічне управління, облік, аналіз, обліково-аналітичний сервіс, сільськогосподарські підприємства.

**Постановка проблеми.** Функціонування сільськогосподарських підприємств відбувається в нестабільному динамічному зовнішньому середовищі зі стрімкими технологічними змінами, зростанням конкуренції, чому сприяє глобалізація ринків. Відповідно, перед суб'єктами господарювання постають жорсткі вимоги виживання й успішного функціонування. Це зумовлює необхідність перегляду старих, неефективних методів і підходів до управління, які є неконкурентоспроможними і не сприяють впровадженню ефективної системи стратегічного управління підприємством. Для адаптування й успішного функціонування в умовах, які визначає сучасний ринок, сільськогосподарські підприємства повинні мати чіткі цілі, бачення майбутнього, свою місію, цінності, які відповідають інтересам споживачів, власників, держави, спрямовані на досягнення конкурентних переваг і розроблену на їхній основі ефективну стратегію розвитку підприємства. Для сільськогосподарських підприємств розвиток стратегічного управління особливо актуальний, адже товаровиробники в сільському господарстві порівняно з господарюючими суб'єктами інших галузей економіки більше підпадають під негативний вплив дестабілізаційних процесів соціально-економіко-екологічної динаміки.

Специфікою українських сільськогосподарських підприємств, що впроваджують стратегічне управління, залишається нестача досвіду і навичок управління в умовах реальних ринкових відносин, що відрізняються складністю, нестабільністю, непередбачуваністю та новизною. Тому в цих умовах керівникам підприємств потрібно вміти максимально точно оцінювати стан і фактори зовнішнього середовища, формувати довгострокові цілі, обґрунтовувати і реалізовувати свої стратегії, передбачати дії конкурентів та адекватно реагувати на них. Це зумовлює необхідність удосконалення і розробки більш складної та деталізованої системи керівництва з використанням сучасних інструментів стратегічного управління.

Для прийняття виважених та своєчасних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку сільськогосподарського підприємства необхідний постійний потік повної, правдивої та своєчасної інформації про його стан, перспективи розвитку та ключові проблеми. Одночасно це потребує формування великих обсягів інформації, яку жоден керівник не в змозі охопити без попереднього аналізу й оцінки професіоналами. Отже, у стратегічному управлінні сільськогосподарськими підприємствами головною функцією є забезпечення керівника актуальними, спеціально орієнтованими на прийняття ефективних рішень інформаційними ресурсами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основним джерелом інформації для стратегічного

управління є обліково-інформаційна система, яка містить різнобічну облікову, аналітичну та економічну інформацію про об'єкт управління. Підсистема обліку формує інформаційні ресурси для подальшого аналізу, а отримана аналітична інформація, своєю чергою, є інструментом для реалізації стратегій розвитку підприємства як у короткочасному періоді, так і на перспективу. Протягом десятиліть між ученими ведеться дискусія щодо ступеня повноти, диференціації та поєднання базового інформаційного ресурсу управління – обліково-аналітичної інформації, яку використовують користувачі в системі стратегічного управління.

Проблеми обліково-інформаційного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами знайшли відповідне відображення в науково-теоретичних дослідженнях П. Атамаса, М. Бондаря, Ф. Бутинця, Н. Голянчука, О. Гудзинського, В. Жука, Т. Камінської, І. Мельниченко, В. Піскунова, Л. Пісьмаченко, О. Подолянчука, С. Попадюка, В. Савчука, І. Садовської, А. Шатохіної, В. Яценка та ін. У роботах цих та інших авторів розкрито різні аспекти формування та використання облікової інформації з метою аналізу й оцінки ситуації для визначення стратегії розвитку та управління підприємством. На нашу думку, дослідницький ракурс при вивченні проблеми формування інформаційних ресурсів для стратегічного управління має бути спрямований у площину потреб безпосередніх користувачів інформації, яким необхідно приймати управлінські рішення в умовах динамічного зовнішнього середовища.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Протягом останніх років питанням обліково-аналітичного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами приділяється все більша увага. Проте його роль досліджується переважно на рівні управління операційною діяльністю підприємств. Сьогодні, зважаючи на нові виклики зовнішнього середовища, функціонування сільськогосподарських товаровиробників, стан забезпечення інформаційними ресурсами повинні розглядатися на рівні стратегічного управління. Проблема створення уніфікованого інтегрованого обліково-інформаційного простору для забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами залишається відкритою. Це пояснюється специфічними особливостями інформації для цілей стратегічного управління підприємством. В якості ключових ознак стратегічно важливої інформації доцільно виділити її узагальнений характер, який відображає взаємозв'язок різних показників та їхню динаміку. Обсяг цієї інформації надзвичайно великий, тому повне його використання не завжди виявляється доцільним та економічно вигідним.

**Мета статті** полягає у визначенні основних підходів до оптимізації інформаційних ресурсів стратегічного управління діяльності сільськогосподарських підприємств через створення обліково-аналітичного сервісу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність стратегічного управління залежить від його інформаційного забезпечення, яке формується за рахунок сукупності інформаційних ресурсів, що сприяють розробленню та реалізації ефективних управлінських рішень. Основним джерелом інформації для стратегічного управління сільськогосподарських підприємств є система обліково-аналітичних даних.

Вивчення наукової літератури показало, що різні автори неоднаково визначають інформаційне середовище управління. Зокрема, професор О.Д. Гудзинський розглядає його як обліково-аналітичну систему, як інтегровану систему прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньосистемних та загальносистемних функцій [4, с. 89].

Інші автори вважають, що обліково-аналітична система базується на даних бухгалтерського обліку, зокрема оперативних даних, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому, на думку вчених, обліково-аналітична система – це збір, опрацювання та оцінка всіх видів інформації, що використовується для прийняття рішень на макро- і мікрорівнях [9].

А.О. Касич та Р.М. Циган інформаційне середовище управління трактується як система обліково-аналітичного забезпечення управління, яке синтезує поняття «облікова інформація» й «аналітична інформація» [5, с. 192].

Облікова інформація становить основу інформаційної підсистеми в системі управління; корисність обліку – у використанні його інформації для прийняття управлінських рішень, обґрунтування і контролю їх виконання, для оцінки виконаних рішень і прогнозу їхнього майбутнього фінансового стану [6, с. 88, 89]. У реаліях сьогодення, як зазначає Р.Ф. Бруханський, фінансовий облік має не лише достовірно і повною мірою висвітлювати регресивні аспекти діяльності підприємства, а й створювати інформаційний простір для ефективної реалізації стратегії підприємства (упровадження стратегії та виконання стратегічних заходів, а також адаптація підприємства до стратегії та її ресурсне забезпечення) та її контролю (у т. ч. оцінка ефективності одержаних результатів щодо запланованих показників), забезпечувати взаємозв'язок між наявними ресурсами та найбільш ефективними стратегічним варіантом їхнього використання, мінімізуючи транзакційні витрати підприємства [2 с. 148].

Аналітична складова поняття обліково-аналітичного забезпечення, на думку С.М. Галузіної, поєднує в собі два основних значення. З одного боку, це сукупність аналітичних облікових показників, що отримуються завдяки веденню аналітичного бухгалтерського обліку, з іншого – сукупність показників, отриманих у результаті дії управлінських функцій аналізу та синтезу [3, с. 85].

Узагальнення вищезазначених трактувань дає підставу для висновку, що обліково-аналітичне забезпечення сільськогосподарських підприємств – це організаційний механізм формування інформації, який повинен забезпечувати потреби різних рівнів управління в необхідних даних. Однак ані обліково-аналітична система, ані обліково-

аналітичне забезпечення повністю не відповідають вимогам стратегічного управління щодо надання інформації. Це пояснюється наступним:

- порушення принципу своєчасності інформації, наявність часового лагу між отриманням облікової інформації і моментом її використання для прийняття управлінських рішень;

- дублювання інформаційних потоків на різних рівнях управління і водночас нестача стратегічно орієнтованої інформації;

- відсутність системного подання необхідної та достатньої інформації;

- облікова система не відповідає принципам вартісно-орієнтованого менеджменту (VBM) як важливої складової стратегічного управління;

- фрагментальний характер аналізу фінансово-господарської діяльності;

- домінування «аналізу відхилень» без поглибленого факторного дослідження змін;

- відсутність вихідного аналітичного базису для стратегічного управління;

- низький рівень релевантності аналітичної інформації для прийняття стратегічних рішень.

Сукупність цих питань дає підстави стверджувати, що сьогодні необхідно розробити нові підходи до формування обліково-аналітичного забезпечення, яке буде зорієнтоване на перспективу та підпорядковане цілям стратегічного управління.

Одним із шляхів покращання інформатизації стратегічного управління є орієнтація обліково-аналітичного забезпечення на сервісний розвиток. Це дозволяє створити умови, спрямовані на задоволення інформаційних потреб керівників, підвищити якість управлінських рішень, забезпечити їхню гнучкість у випадку зміни довгострокової стратегії.

Базовою передумовою для становлення сервісної діяльності як об'єкту наукового дослідження слугує теорія формування постіндустріального й інформаційного суспільства. Термін «інформаційний сервіс» уведений у широкий науковий обіг Д.І. Блюменау [1, с. 76]. В основі організації інформаційного сервісу лежить вивчення потреб споживачів. Основним результатом інформаційного сервісу є інформаційні продукти і послуги, що надаються керівникам.

О.В. Оліфіров пропонує розглядати інформаційний сервіс на основі системного підходу. Він стверджує, що система інформаційного сервісу підприємства – це сукупність елементів інфраструктури підприємства, процесів інформаційних технологій та вхідних елементів зовнішнього інформаційного простору, які знаходяться у нерозривній взаємодії стосовно формування попиту керівників і працівників підприємства на інформаційну послугу і задоволення попиту [7, с. 43].

В.К. Савчук ц сучасних умовах розвитку ринкової економіки пропонує створити систему обліково-аналітичного сервісу, що синтезує облікову інформацію, аналітику і функцію сервісу, завдання якої, використавши наявну інформацію, виявити причини небажаного розвитку процесу/ситуації і, синтезувавши результати аналітичної оцінки, визначити доцільні напрямки вирішення проблеми та в найприйнятнішому вигляді донести можливі варіанти управлінських рішень до користувачів, тобто створити високоякісну послугу. Створення системи обліково-аналітичного сервісу на підприємствах дозволяє персоналізувати відповідальність за підготовку та передачу інформації користувачам для прийняття ними стратегічних рішень [8, с. 219].

На нашу думку, саме створення системи обліково-аналітичного сервісу дозволяє надавати своєчасну і повну інформацію користувачам, щодо оцінки стану і можливих ситуацій, здійснення вибору з наявних альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень. Отже, система обліково-аналітичного сервісу стратегічного управління – це поняття значно ширше порівняно з обліково-аналітичним забезпеченням, оскільки включає в себе підсистеми обліку, аналізу та контролю, що пов'язані інформаційними потоками, діють завдяки працівникам та технічним засобам як єдине ціле, формують інформаційну послугу, чим повніше/системніше задовольняють потребу/запит системи управління.

В організаційній структурі сучасних сільськогосподарських підприємств існують відділи, які формують обліково-аналітичну інформацію для управління. Проте не існує практичних підходів щодо розробки чіткої схеми забезпечення інформаційними ресурсами стратегічного управління підприємств, тому для задоволення цих потреб на сільськогосподарських підприємствах доцільно розробити та впровадити систему обліково-аналітичного сервісу. Основними результатами обліково-аналітичного сервісу є інформаційні продукти та послуги для стратегічного управління. Така система дозволяє диференційовано забезпечувати керівників та працівників підприємства необхідною інформацією щодо стратегічного розвитку підприємства, а також підвищувати оперативність одержання інформації та її якість.

Доцільність і методичні підходи до формування обліково-аналітичного сервісу стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах залежно від їхнього розміру наведено в табл. 1.

Система обліково-аналітичного сервісу є одним з інструментів стратегічного управління, який дозволяє адаптуватися сільськогосподарським підприємствам до змін зовнішнього середовища, сприяє розробці перспективних напрямків їхнього розвитку. При побудові системи обліково-аналітичного сервісу та забезпечення її ефективного функціонування сільськогосподарським підприємствам необхідно враховувати масштаби їхньої діяльності.

Для малих сільськогосподарських підприємств створення служби обліково-аналітичного сервісу, на нашу думку, є недоцільною. Їхні потреби в інформації стратегічного характеру можуть задовольнятися працівниками підприємства, які будуть наділені відповідними повноваженнями або дорадчими службами, які створені (або повинні

бути створені) при районних управліннях агропромислового розвитку. Одним із шляхів забезпечення малих сільськогосподарських підприємств інформацією стратегічного характеру є об'єднання останніх у кооперативи (виробничі, обслуговуючі, збутові). Це дозволяє в межах кооперативів створити службу обліково-аналітичного сервісу, яка буде задовольняти потреби власників в інформації, зокрема проводити моніторинг ринкового середовища, формуватиме реальні прогнози рівня та динаміки економічного розвитку економіки країни, регіону, галузі та перспективи розвитку конкретного підприємства.

Організація обліково-аналітичного сервісу стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах середнього розміру передбачає інтеграцію інформаційних процесів із бізнес-процесами, ІТ-ресурсами, стратегією та цілями підприємства. Така інтеграція дозволяє максимально ефективно використовувати інформаційні ресурси, підвищувати капіталізацію та отримати конкурентні переваги.

Метою обліково-аналітичного сервісу стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах середнього розміру має стати поєднання облікових та аналітичних процедур, у результаті чого формуватиметься інформація такого характеру: ретроспективного, що узагальнює результати діяльності; аналітично-прогностичного, що забезпечує прийняття обґрунтованих стратегічних рішень.

Реалізація функцій обліково-аналітичного сервісу шляхом їхнього розподілу дозволяє створювати окремі групи з числа наявного персоналу і не потребує залучення великої кількості нових співробітників. Окрім того, це забезпечить перехід від реактивної форми управління (прийняття управлінських рішень як реакції на поточні проблеми) до управління на основі аналізу та прогнозів, оскільки розробка та впровадження стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств вимагає ефективного розподілу і використання наявних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів, землі та технології). Розподіл функцій обліково-аналітичного сервісу на великих за розміром сільськогосподарських підприємствах розглянемо за такими даними (табл. 2.)

Сформована таким чином система обліково-аналітичного сервісу обробляє великі масиви інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище, проводить класифікацію, відбирає релевантну, аналізує та використовує її в якості вихідних даних для формування альтернативних стратегічних рішень.

Таблиця 1

**Механізм реалізації функцій обліково-аналітичного сервісу стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах із різними масштабами їхньої діяльності**

№ з/п	Сільськогосподарські підприємства	Механізм обліково-аналітичного сервісу		
		форма реалізації	суб'єкти реалізації	напрями реалізації
1	Малі	Шляхом об'єднання зусиль працівників підприємства	Власник або працівники, які формують управлінський сервіс	1. Оцінка зовнішнього середовища і внутрішніх резервів та складання прогнозу розвитку підприємства. 2. Розробка варіантів стратегії. 3. Утілення в життя (реалізація) стратегії. 4. Контроль реалізації стратегії. 5. Оцінка результатів стратегічних цілей.
		Сторонні організації	Регіональна дорадча служба	
		Об'єднання в кооперативи	Служба обліково-аналітичного сервісу	
2	Середні	Шляхом інтеграції функцій між працівниками функціональних підрозділів	Працівники інтегрованої служби, яка включає: економічний відділ; бухгалтерію; виробничі підрозділи	
3.	Великі	Створення окремої служби (департаменту)	Фахівці створеної служби (департаменту), а при подальшому зростанні масштабів підприємства та підвищенні складності вирішуваних завдань виділення окремих відділів (обліку, аналізу, контролю тощо)	

За такими принципами може бути реалізована функція обліково-аналітичного сервісу й у великих підприємствах. Однак для підвищення ефективності (дієвості) послуг обліково-аналітичного сервісу може бути створений окремий структурний підрозділ (служба/департамент).

Для створення такої служби/департаменту необхідно реорганізувати структуру підприємства. Переважна більшість великих за розміром сільськогосподарських підприємств діють у формі холдингу, у структурі якого функціонують головна компанія (центральный офіс) і регіональні кластери (окремі підприємства). На рівні регіональних кластерів генерується первинна інформація та здійснюється її аналітична обробка, після чого вона надходить до центрального офісу. Для підвищення результативності такої інформації та прийняття стратегічних рішень на рівні центрального офісу доцільно створити службу (департамент) обліково-аналітичного сервісу, функцією якого є створення інформаційного продукту, який би відповідав традиційним вимогам, а саме: об'єктивності, достовірності, своєчасності та точності. Завдяки ефективним каналам розподілу інформації підвищуються її якість та ефективність.

Реалізація функцій обліково-аналітичного сервісу шляхом створення окремої служби (департаменту) дозволяє запровадити механізм превентивного, повсякденного стратегічного управління, що, своєю чергою забезпечує гнучкість і результативність усієї системи управління підприємством.

Головним завданням служби (департаменту) обліково-аналітичного сервісу підприємства є створення інтегрованого інформаційного середовища де формуватимуться альтернативні стратегічні управлінські рішення для вищого керівництва (рис. 1). Окрім того, служба обліково-аналітичного сервісу буде забезпе-

чувати системний зворотній зв'язок між головною компанією та регіональними підприємствами шляхом спрямування останніх на створення стратегічно орієнтованої інформації.

**Висновки.** Інформаційне забезпечення системи стратегічного управління підприємств виступає визначальним фактором прийняття ефективних управлінських рішень. Одним із шляхів оптимізації інформаційних ресурсів стратегічного управління сільськогосподарських підприємств має стати обліково-аналітичний сервіс, що генерує релевантні дані, використовувані в стратегічному управлінні, тобто це універсальний інформаційний ресурс, який є передумовою розробки вмотивованих стратегічних управлінських рішень.

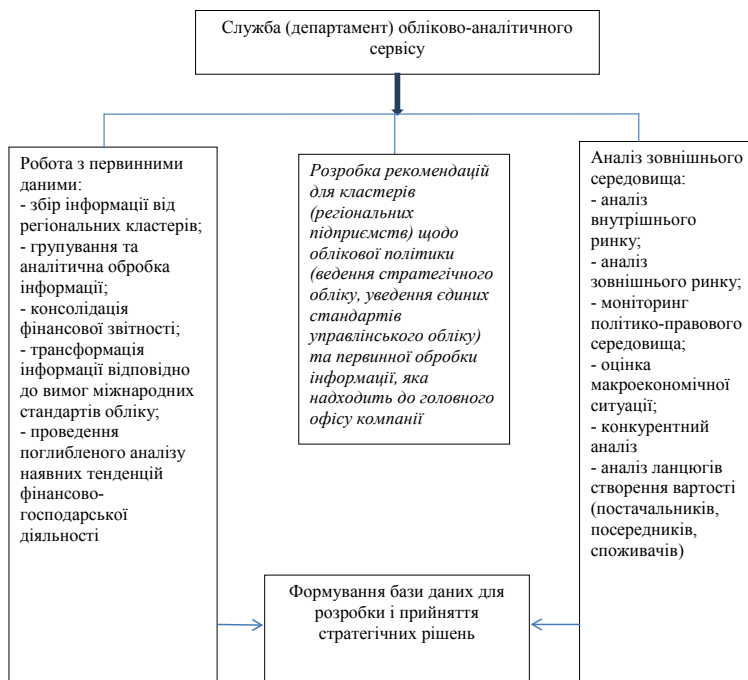


Рис. 1. Концептуальні завдання (функції) служби обліково-аналітичного сервісу

Таблиця 2

Розподіл функцій обліково-аналітичного сервісу в сільськогосподарських підприємствах великого розміру

Функції	Підрозділи підприємства						
	бухгалтерія	планово-економічний відділ	відділ постачання товарно-матеріальних цінностей	маркетинговий відділ	виробничі підрозділи	відділ стратегічного розвитку	вище керівництво
Оперативно-технічний облік					+		
Управлінський облік	+				+		
Фінансовий облік	+						
Стратегічний облік	+			+		+	
Оперативний аналіз		+	+		+		
Контроль	+	+				+	+
Економічний аналіз		+		+			
Фінансовий аналіз		+					
Стратегічний аналіз		+	+			+	

**Список літератури:**

1. Блюменау Д.И. Информационный сервис / Д.И. Блюменау. – Л.: Наука, 1989. – 190 с.
2. Бруханський Р.Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва: [монографія] / Р.Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 384 с.
3. Галузіна С.М. Аспекти підвищення ролі учетно-аналітичної інформації в системі управління організацією: [монографія] / С.М. Галузіна. – СПб.: Знання, 2006. – 392 с.
4. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89–93.

5. Науково-методичні основи обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства / А.О. Касич, Р.М. Циган, О.І. Карбан // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 191–196.
6. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: [монографія] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 236 с.
7. Оліфіров О.В. Інформаційний сервіс у системі управління торгівельним підприємством: [монографія] / О.В. Оліфіров, Н.М. Спіцина. – Донецьк: ДОННУЕТ, 211. – 240 с.
8. Савчук В.К. Теоретичні засади формування інформаційно-аналітичного сервісу управління / В.К. Савчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, менеджмент, бізнес». – 2013. – Вип. 181. – Ч. 3. – С. 218–223.
9. Юзва Р.П. Обліково-аналітична система – інформаційне забезпечення управління підприємством / Р.П. Юзва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/651>.

**Рябенко Л. М.**

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

## УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ СЕРВИС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

### Резюме

Исследованы основные пути оптимизации информационных ресурсов стратегического управления деятельностью сельскохозяйственных предприятий при помощи учётно-аналитического сервиса. Предложены концептуальные подходы к организации учётно-аналитического сервиса стратегического управления сельскохозяйственных предприятий в зависимости от масштабов их деятельности.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, учет, анализ, учётно-аналитический сервис, сельскохозяйственные предприятия.

**Riabenko L. M.**

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

## ACCOUNTING AND ANALYTICAL SERVICE OF STRATEGIC MANAGEMENT

### Summary

The basic ways to optimize the information resources of strategic management of agricultural enterprises through the establishment of accounting and analytical service are studied. The conceptual approaches to accounting and analytical service of strategic management in the agricultural enterprises of different sizes are offered.

**Keywords:** strategic management, accounting, analysis, accounting and analytical services, agricultural enterprises.

УДК 658.012

**Степаненко О. І.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто економічну сутність категорії «ефективність», досліджено її природу, роль та значення в діяльності соціально-економічних систем різних рівнів. Обґрунтовано доцільність практичного використання методики оцінки ефективності діяльності підприємства. Визначено мету, завдання та принципи здійснення такого аналітичного дослідження. Побудовано факторну модель аналізу ефективності діяльності підприємства, в основу якої покладено показники Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Окреслено підходи до визначення та розрахунку резервів (організаційних, потенційних, перспективних) щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

**Ключові слова:** ефект, ефективність, аналіз, доходи, витрати, прибуток, резерви, фінансово-господарська діяльність.

**Постановка проблеми.** Оцінка ефективності господарської діяльності є важливою складовою системи економічної безпеки підприємства, його антикризового управління та виступає додатковим стимулом розвитку вітчизняної економіки. Категорія «ефективність» займає ключове місце майже в усіх без винятку галузях знань та сферах діяльності людини. Для економічного розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і

економіки держави загалом необхідно, щоб діяльність підприємства була ефективною, тобто здійснювалась в умовах оптимального (раціонального) витрачання виробничих ресурсів, мінімальних витрат та максимальній прибутковості виробництва. Проблема оцінювання ефективності посідає важливе місце в підтриманні стабільної економічної безпеки підприємства та має велике значення для запобігання його банкрутства. У зв'язку з цим до-

слідження основних аспектів оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах становить великий теоретичний і практичний інтерес.

Головною метою будь-якого підприємства є збільшення активів, а також стабілізація своєї діяльності з позиції довгострокової перспективи. Для того щоб цього досягти, господарюючий суб'єкт має постійно підтримувати платоспроможність та рентабельність, оптимальну структуру активів і пасивів балансу. Саме з цією метою має проводитися аналітичне дослідження фінансового стану підприємства та ефективності його діяльності, основними завданнями якого є:

1) вивчення вихідних умов функціонування й життєдіяльності підприємства;

2) встановлення змін у наявності та структурі капіталу за звітний період та оцінка змін, які відбулися;

3) визначення шляхів нарощування капіталу, підвищення рівня його віддачі та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Значення такого аналізу підприємства важко переоцінити, оскільки саме аналітичне дослідження є тим фундаментом, на основі якого розробляється фінансова політика суб'єкта господарювання, приймаються та обґрунтовуються управлінські рішення щодо розвитку бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним, методологічним та практичним аспектам фінансового аналізу господарської діяльності підприємства присвячені праці таких вітчизняних учених, як М.Г. Чумаченко, Є.В. Мних, Л.А. Ляхтіонова, Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна, Б.М. Литвин, М.В. Стельмах, Г.І. Кіндрацька, Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. Вони опублікували низку методичних рекомендацій щодо проведення аналітичного дослідження фінансового стану та результатів діяльності підприємства, які успішно використовуються при оцінці показників звітності.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Оцінювання ефективності займає важливе місце в системі управління діяльністю підприємства, оскільки являє собою ефективний інструмент для інформаційно-аналітичного забезпечення в першу чергу економічної безпеки суб'єкта господарювання. Результати оцінювання складають основу для прийняття управлінських рішень, при цьому вони можуть бути використані як для стратегічних, так і для тактичних цілей. Основним етапом оцінювання ефективності діяльності є вибір системи показників, за якими вона буде проводитись. Від правильності прийняття рішень залежить саме існування підприємств, тому вибір найбільш підходящих методів оцінки ефективності функціонування для окремо взятого підприємства стає надзвичайно актуальним.

**Мета статті.** Метою наукового дослідження є обґрунтування теоретичних та методичних положень щодо оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, розробка рекомендацій щодо шляхів удосконалення аналітичного інструментарію як складової інформаційного забезпечення економічної безпеки господарюючого суб'єкта.

**Виклад основного матеріалу.** Основні цілі аналізу фінансового стану підприємства залежать від вимог користувачів до інформації, яка міститься в фінансовій звітності. Так, власники (інвестори) бажають володіти інформацією про оцінку загального стану підприємства, його дохідність, ділову активність для оцінки можливостей необхідних змін

у його розвитку як об'єкта інвестування. Кредиторів цікавить платоспроможність підприємства, його можливість своєчасно та в повному обсязі сплачувати свої зобов'язання. Важливе значення для цієї категорії користувачів відіграє також фінансова стійкість підприємства (незалежність від зовнішніх кредиторів). Від цього значною мірою залежить його ділова репутація та умови, які закладатимуть в договори з контрагентами на продаж і постачання товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг).

Керівництво підприємства прагне знати фінансові показники, які отримано за звітний період, для порівняння із запланованими цілями щодо дохідності, прибутковості, собівартості виробництва й реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому особливої уваги потребує оцінка грошових потоків і фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його ефективної діяльності.

За результатами оцінки фінансового стану підприємства керівництво разом із власниками можуть приймати рішення, спрямовані:

*по-перше*, на пошук резервів поліпшення платоспроможності підприємства та його фінансового стану в цілому;

*по-друге*, на вибір оптимального варіанту джерел фінансування (визначаються пропорції між власними та залученими засобами в фінансуванні діяльності суб'єкта господарювання);

*по-третє*, на розробку бюджетів на наступний рік для досягнення запланованих показників з урахування результатів минулого року.

Вивчення фінансового стану підприємства найчастіше здійснюють за такими основними напрямками:

- 1) оцінка майнового стану підприємства;
- 2) оцінка ліквідності активів та платоспроможності підприємства;
- 3) оцінка показників фінансової незалежності та структури капіталу;
- 4) оцінка показників прибутковості та рентабельності підприємства;
- 5) оцінка показників ділової та ринкової активності.

Особливістю наведених напрямів є їхня орієнтація (здебільшого) лише на показники бухгалтерського балансу та приміток до нього. Подібний підхід уявляється занадто спрощеним, оскільки інформація балансу через низку об'єктивних і суб'єктивних причин дає досить приблизну характеристику фінансового стану підприємства. Це пов'язано з тим, що бухгалтерську звітність, у тому числі баланс, складають з визначеною періодичністю. Отже, розраховані на його основі показники також є моментними даними і тільки приблизно характеризують стан господарюючого суб'єкта.

В умовах інноваційно-інвестиційного етапу розвитку економіки України зумовлюється забезпечення високої конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, основними індикаторами якої є отримані результати діяльності. Реалізація завдань оцінки та управління ефективністю діяльності передбачає чітке розуміння того, що являє собою «ефективність» як економічна категорія й окремо як об'єкт управління в підвищенні економічної безпеки. Традиційна та найбільш уживана у наукових дослідженнях економічна категорія «ефективність» не знайшла однозначного трактування у вітчизняних і зарубіжних учених. Нині часто можна натрапити на антиномічні судження щодо природи, ролі та значення цієї категорії в діяльності соціально-економічних систем різних

рівнів. Так, Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк розглядають ефективність не тільки як здатність суб'єкта господарювання отримувати більшу кількість корисних благ у розрахунку на одиницю ресурсів, які використовувались, але й як здатність підприємства розвиватися й досягати мету, зберігаючи збалансовану взаємодію всіх своїх підсистем [1, с. 117].

Натомість Є. Талавіра, О. Семенік розрізняють суспільну, виробничу, соціальну, технічну, економічну ефективність та вважають, що усі разом взяті види ефективності складають синергічну ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства [2, с. 84-88].

Важливе місце в процесі оцінювання функціонування підприємства має діагностика ефективності його діяльності, яка зумовлює перспективи його розвитку, зміцнює конкурентні позиції на ринку та забезпечує економічну безпеку. Оцінювання ефективності відіграє важливу роль як у процесі поточного контролю за діяльністю так і дає можливість оперувати необхідною інформацією для залучення власних, кредитних коштів та формує загальну базу економічних даних про об'єкт дослідження. За твердженням О.В. Григораш, С.І. Плакіда, саме оцінювання ефективності стає ключовим чинником формування стратегії діяльності для досягнення кращих результатів [3, с. 39].

Традиційно ефективність діяльності компанії визначають за допомогою зіставлення досягнутих обсягів реалізації продукції (робіт або послуг) та витрат усіх видів ресурсів для забезпечення цього обсягу виробництва.

Модель оцінки ефективності бізнесу є індивідуальною розробкою під конкретну компанію. Використання розроблених технологій для інших сфер бізнесу чи підприємств потребує глибокого осмислення і трансформації аналітичних індикаторів. З метою систематизації методів оцінки ефективності функціонування підприємств багато вчених розділяють наявні методики на два принципово різні підходи: кількісний і якісний [4, с. 125-135; 5, с. 151-156]. Найбільш практичними методами в кількісній оцінці ефективності підприємств є вартісний і фінансово-економічний методи. Якісні підходи до оцінки ефективності підприємств акцентують увагу тільки на окремих аспектах (організаційному, соціальному, екологічному) діяльності підприємств. У сучасних умовах стрімко мінливого зовнішнього підприємницького середовища не можна обмежуватися тільки економічною стороною проблеми.

Ключові показники ефективності відносяться до результативних методик оцінки ефективності. Цей підхід являє собою відносно новий інструментарій управління підприємством та його економічної безпеки, який, незважаючи на наявність значного і тривалого наукового інтересу, ще не набув достатнього поширення у практичній діяльності суб'єктів господарювання в Україні. Ключовими показниками ефективності прийнято називати обмежений набір основних параметрів, які використовуються для моніторингу і діагностики результатів діяльності компанії і подальшого ухвалення на їх основі управлінських рішень.

Виходячи з викладеного, доцільно доповнити існуючу методику дослідження фінансового стану ще одним напрямом – оцінкою ефективності діяльності підприємства в цілому, основою вивчення якої є показники Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). Такий підхід пов'язаний з тим, що економічне обґрунтування діяльності під-

приємств здійснюється на підставі аналізу показників ефективності, які поділяються на:

1) показники ефекту – визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на їх здійснення;

2) показники ефективності – визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Здійснюючи розрахунок показників ефективності фінансово-господарської діяльності потрібно дотримуватись таких методологічних принципів:

– принцип всебічного обліку всіх складових елементів витрат та результатів – припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

– принцип зведення витрат і результатів для зіставлення – вимагає, щоб показники, які порівнюються, відтворювалися однаковими кількісними одиницями і носили антонімічний характер в економічному розумінні, тобто при конструюванні показника ефективності чисельник і знаменник останнього мають виключати можливе дублювання складових елементів;

– принцип зведення витрат і результатів діяльності до одного моменту часу за допомогою дисконтування;

– принцип зіставлення з базовим варіантом – відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводиться не тільки з метою опису поточного стану діяльності суб'єкта господарювання, а й з метою опрацювання пропозицій щодо поліпшення економічної ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Проведення такого економічного аналізу полягає у вивченні поточного стану підприємства, його відхилень від запланованого рівня, а також виявлення факторів, що спричинили ці відхилення. Він є базою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а тому повинен мати на меті:

– *по-перше*, оцінку діяльності підприємства та його підрозділів, яка здійснюється шляхом зіставлення фактичних результатів із запланованими або за попередній період;

– *по-друге*, виявлення можливих резервів, їх величини і місць виникнення, що дає змогу класифікувати їх за ступенем важливості, рівнем управління та часом дії;

– *по-третє*, чітке формулювання проблем на основі вивчення факторів будь-яких відхилень для подальшого їх розв'язання.

Під час організації аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства потрібно вирішити основні питання методологічного характеру, а саме: обрати мету та визначити задачі аналізу; визначити час і послідовність методики його проведення; визначити джерела інформації та їх вірогідність; обрати методику здійснення аналізу та визначити конкретних осіб і служби, що відповідатимуть за його проведення.

Однією з найважливіших особливостей аналізу є його тривалість у часі, від чого залежить перелік його етапів та послідовність проведення. Визначення оптимального співвідношення між терміном проведення та глибиною аналізу – не менш важлива проблема, шляхом розв'язання якої є системний підхід до проведення аналітичної роботи. Стратегію побудови економічного аналізу



ефективності фінансово-господарської діяльності можна пояснити таким чином: аналітична робота по дослідженню зазначених об'єктів починається з найвищого рівня управління або узагальненого показника, потім визначається коло факторів, які впливають на важливі складові, а наприкінці обирають показники, за допомогою яких безпосередньо здійснюються всі розрахунки.

Складність і різноманітність методик аналізу, в першу чергу, залежить від рівня управління: чим нижчий він за ієрархією, тим більш спрощені проблеми та методики аналізу, і навпаки, чим вищий – тим складніші виникають проблеми, які, відповідно, потребують застосування найбільш досконалої методики. Вирішення останнього знаходять у розробці факторної моделі, яка являє собою органічно узгоджену систему узагальнених, проміжних та похідних показників, що характеризують функціональну сферу аналізу та взаємозв'язок між ними.

Розробка факторної моделі повинна здійснюватися послідовно: від узагальненого показника (вибору критерію ефективності певного виду діяльності) через проміжні до похідних, які відтворюють особливості технології та організації виробництва, конструкції виробів, умов матеріально-технічного постачання. Після вибору узагальненого показника розробляються складові першого рівня розчленування, потім розглядають

формулу розрахунку залежно від мети аналізу і встановлюють проміжні показники другого та похідні показники третього рівнів.

Основою започаткування факторної моделі можна вважати розробку формул розрахунку впливу факторів на узагальнений показник. Інструментарієм такого процесу є метод ланцюгових підстановок, сутність якого полягає в тому, що вплив різних факторів на узагальнений показник визначається шляхом послідовної заміни базових значень проміжних показників на ті, що аналізуються. За таких умов у першу чергу заміна здійснюється за кількісними показниками, а потім – за якісними. Якщо ж у формулі декілька кількісних і якісних показників, то послідовність підстановок визначається економічною логікою процесу.

Варто зауважити, що складання формул факторного впливу на обраний критерій ефективності фінансово-господарської діяльності повинно здійснюватися з підвищеною відповідальністю, оскільки неналежне урахування будь-якого фактора може призвести до хибних результатів і, як наслідок, до невірних управлінських рішень.

Ефективність фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, насамперед характеризує показник рентабельності, який визначають відношенням отриманого ефекту (прибутку) до понесених витрат [6, с. 537]. Ефективний стан діяльності досягається за умови, якщо отримані

Таблиця 1

**Оцінка доходів, витрат і фінансових результатів як складових ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства**

№ з/п	Показник	Позначення	2014 р. (базовий), тис. грн.	2015 р. (аналізований), тис. грн.	Відхилення	
					абсолютне ( $\Delta$ ), грн.	відносне, %
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	ЧДР	76527	81661	+ 5134	+ 6,71
2	Інші операційні доходи	ІОД	3019	2845	- 174	- 5,76
3	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	СР	48506	45492	- 3014	- 6,21
4	Операційні витрати, із них:	ОВ	6856	7183	+ 327	+ 4,77
4.1	адміністративні витрати	АВ	1765	2004	+ 239	+ 13,54
4.2	витрати на збут	ВЗ	3563	4022	+ 459	+ 12,88
4.3	інші операційні витрати	ІОВ	1528	1157	- 371	- 24,28
5	Дохід від участі в капіталі	ДУК	339	467	+ 128	+ 37,76
6	Інші фінансові доходи	ІФД	227	382	+ 155	+ 68,28
7	Втрати від участі в капіталі	ВУК	55	78	+ 23	+ 41,82
8	Фінансові витрати	ФВ	156	183	+ 27	+ 17,31
9	Інші доходи	ІД	408	515	+ 107	+ 26,23
10	Інші витрати	ІВ	127	143	+ 16	+ 12,6
11	Доходи операційної діяльності ( $p.1 + p.2$ )	ДОД	79546	84506	+ 4960	+ 6,24
12	Витрати операційної діяльності ( $p.3 + p.4$ )	ВОД	55362	52675	- 2687	- 4,85
13	Доходи від фінансової діяльності ( $p.5 + p.6$ )	ДФД	566	849	+ 283	+ 50,0
14	Витрати фінансової діяльності ( $p.7 + p.8$ )	ВФД	211	261	+ 50	+ 23,7
15	Прибуток від операційної діяльності ( $p.11 - p.12$ )	ПОД	24184	31831	+ 7647	+31,62
16	Прибуток від фінансової діяльності ( $p.13 - p.14$ )	ПФД	355	588	+ 233	+ 65,63
17	Прибуток від іншої діяльності ( $p.9 - p.10$ )	ПІД	281	372	+ 91	+ 32,38
18	Прибуток від звичайної діяльності ( $p.15 + p.16 + p.17$ )	ПЗД	24820	32791	+ 7971	+ 32,12
19	Витрати від звичайної діяльності ( $p.12 + p.14 + p.10$ )	ВЗД	55700	53079	- 2621	- 4,71
20	Ефективність фінансово-господарської діяльності ( $p.18: p.19$ )x100%	ЕФГД	44,56	61,78	+ 17,22	+ 38,64

Джерело: сформовано та проведено розрахунки за даними Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ПП «Хлібокомбінат» (м. Переяслав-Хмельницький) за 2014-2015 рр.

доходи перевищують витрати, при цьому утворюється та накопичується прибуток. Зворотною стороною ефективності є збитковість, коли доходи не можуть компенсуватися понесеними витратами. Показник ефективності більш повно характеризує результати діяльності підприємства. Його використовують при розробці бюджетних програм на наступні звітні періоди для досягнення більшої прибутковості підприємства. Тому за параметр аналізу доцільно використовувати саме *співвідношення чистого прибутку підприємства в розрізі видів діяльності та витрат, які мають безпосередній вплив на його отримання.*

Для здійснення факторного аналізу потрібно розрахувати й оцінити показники, які мають безпосередній вплив на фінансовий результат (чистий прибуток) підприємства, тобто: доходи, витрати та фінансовий результат (прибуток) від операційної, фінансової та іншої діяльності; загальні суми прибутку та витрати від звичайної діяльності; показник ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства (табл. 1).

За попередньою оцінкою показників, ефективність фінансово-господарської діяльності під-

приємства зроста майже на 17,22%. Насамперед, це пов'язано із зменшенням витрат операційної діяльності на 4,85% (за рахунок зниження собівартості реалізації, інших операційних витрат) та збільшенням доходів від операційної (6,24%), фінансової (50,0%) діяльності та інших доходів (26,23%). Такі зміни в цілому можна охарактеризувати як позитивні, хоча слід звернути увагу на збільшення операційних витрат, особливо адміністративних (239 тис. грн) та витрат на збут (459 тис. грн) продукції. Однак незважаючи на збільшення витрат, прибуток від звичайної діяльності підприємство отримано на 7971 тис. грн більше порівняно з минулим періодом. Крім того, витрати звичайної діяльності зменшено на 2621 тис. грн (4,71%), що позитивно вплинуло на ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Таким чином, ефективність діяльності підприємства є комплексним поняттям, що показує кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети фінансово-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. А тому,

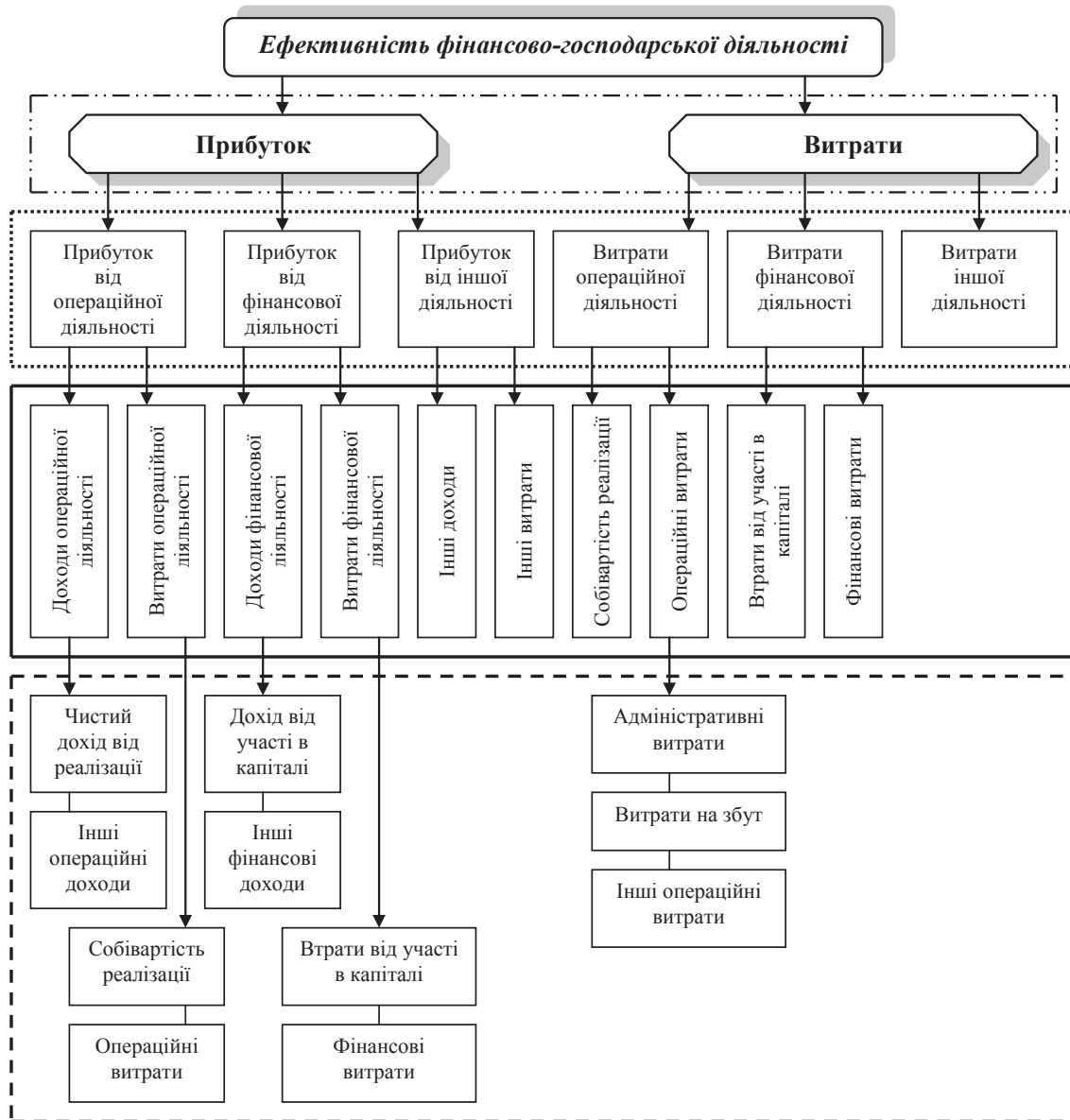


Рис. 1. Факторна модель аналітичного дослідження показників ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства (авторська розробка за показниками Звіту про фінансові результати)

успішна реалізація стратегії розвитку підприємства має передбачати здійснення результативної, ефективної та конкурентоспроможної діяльності. Для більш повного вивчення ефективності діяльності підприємства та формулювання чітких висновків і пропозицій потрібно побудувати факторну модель аналітичного дослідження, яка в даному випадку матиме чотири рівні (рис. 1).

Побудована факторна модель передбачає наступні рівні дослідження показника ефективності, а саме:

**рівень 1** – прибуток від звичайної діяльності (ПЗД), витрати звичайної діяльності (ВЗД);

**рівень 2** – прибуток від операційної, фінансової та від іншої діяльності (ПОД; ПФД; ПІД), витрати від операційної, фінансової та іншої діяльності (ВОД; ВФД; ВІД);

**рівень 3** – доходи та витрати операційної діяльності (ДОД; ВОД), доходи та витрати фінансової діяльності (ДФД; ВФД), інші доходи та витрати (ІД; ІВ), собівартість реалізації та операційні витрати (СР; ОВ), втрати від участі в капіталі, фінансові витрати (ВУК; ФВ);

**рівень 4** – чистий дохід від реалізації (ЧДР), інші операційні доходи (ІОД), собівартість реалізації та операційні витрати (СР; ОВ), дохід від участі в капіталі (ДУК), інший фінансовий дохід (ІФД), втрати від участі в капіталі, фінансові витрати (ВУК; ФВ), адміністративні витрати (АВ), витрати на збут (ВЗ), інші операційні витрати (ІОВ).

Використання подібної моделі дозволить, завдяки економіко-логічним методам, визначити вплив зміни факторних параметрів на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та в подальшому коригувати й впроваджувати виявлені резерви у практичну діяльність.

Кінцевим і найсуттєвішим етапом аналітичного дослідження є визначення та розрахунок резервів, тобто можливих поліпшень, що характеризують ефективність діяльності господарюючого суб'єкта. Резерви варто класифікувати за такими напрямками:

- 1) залежно від змісту: техніко-технологічні, економічні, соціальні, організаційні;
- 2) залежно від обсягу розповсюдження: загальні, часткові (специфічні);
- 3) залежно від важливості результату: основні, другорядні;
- 4) залежно від місця виникнення: народногосподарські; галузеві; внутрішньовиробничі;
- 5) залежно від структури: складні (багатофакторні), прості (однофакторні);
- 6) залежно від часу дії: постійні, тимчасові.

З позиції управління як цілісної системи резерви поділяються на:

– **Організаційні** – до них відносяться втрати, які зумовили відхилення від нормального ходу діяльності, що відтворюється в планових показни-

ках. Щоб віднайти резерв, потрібно вивчити фактори цих відхилень, розподілити їх на керовані та некеровані, визначити втрати, до яких привели некеровані фактори впливу.

– **Потенційні** – до них відносять можливе поліпшення показників до межі, яка відтворює найкращий рівень діяльності підприємства. Розрахунок його проводять за формулами впливу факторів на узагальнений показник. Максимально залучити цей резерв неможливо, але слід зазначити, що він є базою для розрахунку потужності робіт в аналізованій діяльності.

– **Перспективні** – до них відносять можливе поліпшення показників до рівня, який відповідає всебічному впровадженню науково-технічному прогресу у виробництво. Розрахунок цього резерву проводять у відповідності до формул впливу проміжних та похідних показників на узагальнений, а величина його залежить від спрямування та темпів впровадження наукових розробок у виробничий процес.

Виходячи з максимальних показників отриманих доходів та мінімальних значень понесених витрат (за звітний і попередній періоди) спрогнозуємо відсоток прихованих резервів досліджуваного підприємства. Для проведення такого розрахунку визначимо рівень ефективності при максимальних доходах та мінімальних витратах:

$$E_{\text{ФГД}}^{\text{макс}} = \frac{ЧДР_{\text{макс}} + ІОД_{\text{макс}} + ДУК_{\text{макс}} + ІФД_{\text{макс}} + ІД_{\text{макс}} - СР_{\text{мін}} - ОВ_{\text{мін}} - ВУК_{\text{мін}} - ФВ_{\text{мін}} - АВ_{\text{мін}} + ІОВ_{\text{мін}}}{CP_{\text{мін}} + АВ_{\text{мін}} + ВЗ_{\text{мін}} + ІОВ_{\text{мін}} + ВУК_{\text{мін}} + ФВ_{\text{мін}} + ІВ_{\text{мін}}} \times 100\% \quad (1)$$

Рівень ефективності прогнозований для базового підприємства дорівнюватиме:

$$E_{\text{ФГД}}^{\text{макс}} = \frac{81661 + 3019 + 467 + 382 + 515 - 45492 - 6856 - 55 - 156 - 127}{45492 + 1765 + 3563 + 1157 + 55 + 156 + 127} = 63,76\%$$

Показник ефективності у звітному періоді становить 61,78%. Виходячи з цього прихований резерв дорівнюватиме:  $(63,76\% - 61,78\%): 61,78\% \times 100\% = 3,20\%$ .

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, на основі остаточної оцінки діяльності підприємства, впливу факторів на показник, який аналізувався, розрахованих та виявлених резервів формулюються проблеми, що потребують невідкладного вирішення для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності. Поряд з визначеними проблемами варто зробити рекомендації, що сприятимуть поліпшенню ситуації.

Запропоновані методичні підходи до визначення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання є простими і прийнятними, можуть досить обґрунтовано використовуватися на практиці при оцінці фінансового стану підприємства. Такий елемент оцінки фінансового стану допоможе своєчасно віднайти вузькі місця, спланувати роботу на підприємстві так, щоб з урахуванням можливостей, які воно має, та сформованого ринку збуту при найменших витратах отримати максимальний прибуток.

### Список літератури:

1. Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І. Бізнес-діагностика підприємства: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.
2. Талавіра Є., Семенік О. Необхідність надання оцінки ефективності роботи підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління», 2012. Вип. 21-22, Ч. 1. – С. 84-88.
3. Григораш О.В., Плакида С.І. Роль і місце економічної діагностики в підвищенні ефективності управління діяльністю підприємства // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції. – 2011. – Т. 2. – С. 37-41.
4. Олександренко І.В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 125-135.
5. Лаврененко В.В. Концепція ключових показників ефективності (КПІ) в управлінні підприємствами // Стратегія економічного розвитку України. – 2010 – Вип. 26-27. – С. 151-156.
6. Олійник О.В. Економічний аналіз / О.В. Олійник, С.З.Мошенський; за ред. д.е.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

**Степаненко О. И.**

Киевский национальный экономический университет  
имени Вадима Гетьмана

#### **АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Резюме**

В статье рассмотрена экономическая сущность категории «эффективность», исследованы ее природа, роль и значение в деятельности социально-экономических систем разных уровней. Обоснована целесообразность практического использования методики оценки эффективности деятельности предприятия. Определены цели, задачи и принципы осуществления такого аналитического исследования. Построена факторная модель анализа эффективности деятельности предприятия, в основу которой положены показатели Отчета о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе). Определены подходы к определению и расчету резервов (организационных, потенциальных, перспективных) по повышению эффективности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** эффект, эффективность, анализ, доходы, расходы, прибыль, резервы, финансово-хозяйственная деятельность.

**Stepanenko O. I.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

#### **ANALYTICAL EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS IN FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES**

**Summary**

In the article there is an economic substance category of «efficiency», investigated the nature, role and importance in the socio-economic systems at different levels. It's proved the expediency of practical use methodology for assessing the effectiveness of the company. It's defined the goals, objectives and principles of this analytical study. It's built the factor model analysis of the effectiveness of the company, which is based on figures Income Statement (Statement of comprehensive income). Approaches to the definition and calculation of reserves (institutional, prospective, perspective) to improve the efficiency of the company are outlined.

**Keywords:** effect performance analysis, income, expenses, profits, reserves, financial and economic activity.

## РОЗДІЛ 8

### МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.42:620.9:65.012.8

Срібна Є. В.

Національний університет водного господарства та природокористування

#### ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

У статті відзначено розрахунок енергоносіїв в економіці та його фундаментальний вплив на обрахування енергетичної безпеки. Проаналізовано різні методики обрахунку рівня енергетичної безпеки. Виявлено недолік в розрахунку енергетичної безпеки країни, який безпосередньо не визначає вплив технології в енергетиці.

**Ключові слова:** енергетична безпека, розрахунок енергетичної безпеки, індикативний підхід, автоматизоване електрообчислювальне обрахування рівня енергетичної безпеки, енергетична трілемма, індекс енергетичної незалежності.

**Постановка проблеми.** Енергетична безпека як явище стала не тільки теоретичною науковою проблемою, але і практикою уряду політичної діяльності ХХІ століття усіх розвинених країн та країн, що розвиваються. Адже всі сучасні технологічні процеси сучасного суспільного виробництва ґрунтуються на використанні вуглеводів, при цьому у широкому баченні – це технології вибуху та згорання. Відповідно, в енергетиці (переважно в тепловій та атомній) на них базується виробництво електроструму.

Попри таку актуальність цієї проблеми та різноманітність її дослідження, натепер так і не створено єдиної загальноновизнаної всеохоплюючої теорії енергетичної безпеки країни. Сучасні дослідження орієнтовані на окремі аспекти енергетичної безпеки, тому варто вказати методики її обрахування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На даний період існує достатня кількість науковців, які досліджують проблему оцінки показника енергетичної безпеки країни: В.В. Лойко, В.С. Волошин, Р.З. Подолець, О.В. Стогній, О.В. Бондар-Підгурська, Ю.В. Дзядикевич, А.В. Прокіп, Е.В. Биков, А.А. Кукліна, А.Л. Мизіна, В.К. Сенчагова, Н.І. Пяткова, А.А. Михалевич, Д.В. Римко, А.Р. Васіков, Т.П. Саліхов, З.І. Гараєв, Г.Г. Дука, В.М. Постолатій та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Численність розроблених обрахунків вказує на актуальність даної теми, яка досить глибоко аналізується та розробляється. Водночас це актуалізує проблему створення єдиної методичної бази цих розрахунків. Тому попри широке дослідження методики розрахунку енергетичної безпеки єдиної прийнятої теорії не визнано.

**Мета дослідження** – критичний аналіз сучасних підходів щодо кількісної та якісної оцінки в обрахунку енергетичної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Перша за все, сучасна економічна думка відзначає концептуальні підходи в оцінці енергетичної безпеки країни. Перший підхід щодо визначення енергетичної безпеки країни орієнтується на використанні власних енергоносіїв країни та відповідно вклад кожного з енергоресурсу в загальному енергоспоживанні країни. Ці підходи розрахунок енергетичної безпеки здійснюється в країнах, які забезпечені енер-

горесурсами на достатньому рівні. У першу чергу це стосується США, Російської Федерації, Саудівської Аравії, Норвегії, Швеції, Канади тощо.

Інший підхід орієнтований на оцінку енергоспоживання за рахунок використання імпортованих енергетичних ресурсів. Згідно із даним підходом, рівень енергетичної безпеки розраховується у країнах ЄС, Китаю, Японії. Даний підхід обрахунку специфічний тим, що в нього закладено дві гіпотези. Перша – рівень енергетичної безпеки країни спадає при зменшенні кількості поставки імпортованих енергоресурсів. Друга – рівень енергетичної залежності від конкретного постачальника визначається його часткою у загальному обсязі використання певного ресурсу. Тому рівень залежності країни від постачальників енергоресурсів описується функцією:

$$Z = z(X), \quad (1)$$

де:  $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  – вектор, який описує структуру імпорту енергоносіїв;

$x_i$  – частка сукупного енергоспоживання, яка забезпечується поставками  $i$ -го постачальника.

Дана методика розрахунку розроблена та відстоюється А.В. Прокопом [1]. На основі рівня конкуренції (індекс Герфіндаля), автор виводить математичну залежність енергетичної безпеки від постачальників конкретного енергоресурсу:

$$Z_j = \sum_{i=1}^n x_i^2 = \sum_{i=1}^n \left( \frac{x_{ij}}{X_j} \cdot 100 \right)^2, \quad (2)$$

де:  $Z_j$  – рівень енергетичної залежності країни за  $j$ -тим енергоресурсом;

$x_{ij}$  обсяг  $j$ -го енергоресурсу, який постачається  $i$ -тим постачальником;

$X_j$  – загальна потреба країни в  $j$ -му енергоресурсі.

Але, враховуючи чисельну різноманітність сучасних енергоресурсів, формується інтегральний показник енергетичної безпеки країни, що в кінцевому підсумку подається як формула загального рівня енергетичної залежності країни:

$$Z_T = \prod_{j=1, Z_j \neq 0}^m Z_j^w = \prod_{j=1, Z_j \neq 0}^m \left[ \sum_{i=1}^{n_j} \left( \frac{x_{ij}}{X_j} \cdot 100 \right)^2 \right]^{w_j}, \quad (3)$$

де:  $Z_T$  – рівень енергетичної залежності країни;  
 $m$  – кількість первинних енергоресурсів, які використовуються країною;

$n_j$  – кількість постачальників  $j$ -го енергоресурсу;  
 $W_j$  – вагомість  $j$ -го ресурсу в енергетичному балансі країни;

$x_{ij}$  – обсяг імпорту  $j$ -го енергоресурсу, який постачається  $i$ -тим постачальником цього ресурсу;

$X_j$  – обсяг імпорту  $j$ -го енергоресурсу.

Тому, згідно з даним методологічним підходом, для визначення рівня енергетичної залежності країни від постачальників енергоресурсів однозначно можна застосувати два підходи (формула 1 та формула 3). Загальний рівень енергетичної безпеки країни, що не мають енергетичних ресурсів (або мають, але в недостатній кількості) слід розраховувати за формулою 2. При цьому ці методи розрахунку енергетичної залежності слід застосовувати лише в миттєвий період. Це пов'язано з тим, що в миттєвий період різка зміна світових цін на енергоносії не відбувається. Для короткострокового періоду доцільно використовувати дану методику, але з урахуванням ризику зміни ціни на енергоресурси. Тому формула матиме такий вигляд:

$$Z_j^s = \sum_{i=1}^{n_j} \frac{1}{r_i} \cdot \left( \frac{x_{ij}(p_{ij}^T + C_{ij})}{\sum_{i=1}^{n_j} [x_{ij}(p_{ij}^T + C_{ij})] + p_{vj} \cdot x_{vj}} \cdot 100 \right)^2, \quad (4)$$

де:  $C_{ij}$  – очікувана зміна ціни  $j$ -го енергоресурсу, який постачається  $i$ -тою країною;

$p_{ij}^T$  – ціна одиниці  $j$ -го енергоресурсу, який постачається  $i$ -го країною в період часу  $T$ ;

$p_{vj}$  та  $x_{vj}$  – обсяги та ціна одиниці  $j$ -го енергоресурсу, які забезпечують за рахунок внутрішніх можливостей;

$r_i$  – індикатор зовнішньополітичного ризику для  $i$ -тої країни.

Водночас автор відзначає, що сучасна наука та практика оцінки рівня енергетичної безпеки країни базуються на нормативному та кількісному аналізі. Нормативний аналіз здійснюється на основі врахування частки окремого постачальника (експортера) енергоресурсу. При цьому загальна частка обсягу імпорту по конкретному імпортованому енергоресурсу в країну не повинна перевищувати 30%. Для природного газу вводиться ще додаткова умова, що рівень використання газових потужностей у країні не повинен перевищувати 85%. Даний аналіз досить широко застосовується в практиці здебільшого європейськими країнами, які утримують необхідний норматив. Проте у науковому баченні ця методика не дає змогу здійснювати порівняльний аналіз зміни енергетичної безпеки в часі та оцінку ефективності заходів щодо її підвищення.

Тому інший (кількісний) аналіз усуває недоліки нормативного аналізу, а також забезпечує кардинальну оцінку всіх складових енергетичної системи в певних одиницях виміру. Хоча він має суттєвий недолік, тобто за рахунок даного підходу неможливо описати всі зв'язки у сфері національної енергетики через неточність статистичної інформації та грандіозної трудомісткості задач щодо опису наявних залежностей. Крім того, кількісний аналіз не дає змогу застосувати розроблених одних і тих самих моделей у зв'язку із територіальною та часовою розрізненістю.

Для усунення недоліків кількісного підходу російські науковці запропонували комплексний підхід в оцінці рівня енергетичної безпеки країни. Його специфіка базується на тому, що враховуються технічні, фінансово-економічні, соціальні та екологічні аспекти енергетичної безпеки країни [2, 3, 4].

Комплексна оцінка енергетичної безпеки країни була врахована українськими та білоруськими науковими колективами. Причому діюча концепція енергетичної безпеки Білорусі базується виключно на цій методиці. Даний підхід базується на основі аналізу певних індикаторів (на даний момент їх 46), які об'єднані в десять блоків. За допомогою методу скаляризації визначається рівень впливу кожного індикатора у відповідному блоці, тим самим виявляється найбільш важливий індикатор по певному алгоритму. З математичного підходу за допомогою цих індикаторів розраховують інтегральний рівень енергетичної безпеки.

$$X_{num} = \sum (\sum X_{ij} / n_j) / N_i \quad (5)$$

де:  $x_{num}$  – загальна інтегральна оцінка (бал) стану всієї системи індикаторів;

$X_{ij}$  – індикатор  $j$  блоку  $i$ ;

$n_j$  – кількість індикаторів у блоці;

$N_i$  – кількість блоків.

Ця методика дає змогу успішно коректувати заходи щодо гарантування енергетичної безпеки через виділення найбільш доцільних напрямів інвестування енергетичного сектору.

Розглядаючи оцінку енергетичної безпеки, доцільно зробити історичний екскурс щодо основних принципів у формуванні його математичного об'єкту. Основа всіх розрахунків щодо енергетичної безпеки була закладена Г. Хотеллінгом, який у квітні 1931 р. видав працю «Економічна теорія вичерпних ресурсів» [5]. Незважаючи на те, що в цій праці не був зазначений термін «економічна безпека», дослідження вказало на проблему невідновлювальних енергетичних ресурсів.

У наукових колах ця праця була забута майже на 40 років. Лише в 1970-х рр., під час нафтової кризи, про працю Г. Хотеллінга знову згадали. Адже нафтова криза висунула нагальну наукову потребу пояснення стану енергетичного ринку та проблеми ціноутворення на нафту та нафтопродукти. Тому у 1970-х роках праця «Економічна теорія вичерпних ресурсів» стала фундаментом економічного обґрунтування в системі ціноутворення на енергетичні ресурси. Крім того, Хотеллінг у своїй праці довів, що державна політика в сфері розробки корисних копалин повинна опиратись на систему оподаткування на протидію адміністративній забороні видобутку корисних копалин. Автор вказав і характер впливу монополізму на видобування та ціноутворення цих ресурсів. При цьому обсяг видобування та ціна безпосередньо прив'язана до ринкової ставки відсотка. Максимізація виручки монополіста природних ресурсів при добуванні та реалізації цих ресурсів визначається з рівності граничного доходу монополіста та його витрат.

Крім того, видобування природного вичерпного енергоресурсу здійснюється за такою тенденцією: на початковій стадії видобування обсяги видобутку цього ресурсу відносно низькі, а ціни відносно високі, на заключних стадіях видобутку – навпаки, ціни низькі, а обсяги високі.

У своєму дослідженні Г. Хотеллінг формує економічну модель у видобуванні вичерпного енергетичного ресурсу,  $t$  базується на таких твердженнях:

1. Запаси вичерпного природного ресурси чітко визначені.

2. Права власності на них також закріплені.

3. Ресурс продається на ринку вільної конкуренції, що забезпечує точний прогноз майбутніх цін на цей ресурс.

4. Реальна відсоткова ставка та попит на ресурс постійні у часі.

5. Витрати на видобуток ресурсу нульові.

Тому автор сформував правило: оптимальність видобутку не відтворювального ресурсу досягається при умові, що його нетто ціна одиниці ресурсу (ціна продажу за вирахуванням витрат на видобуток) зростає такими темпами, що відповідають поточній процентній ставці.

Сучасне ціноутворення нафти та природного газу використовує модель Г. Хотеллінга через врахування ренти, яка отримала назву Г. Хотеллінга. Рента Хотеллінга – це різниця між собівартістю видобутку маржинальних не відновлювальних ресурсів та їх ринкової вартості в умовах обмеження видобутку. Іншими словами, це є різниця між доходами та поточними виробничими витратами видобувача ресурсів. У сучасних умовах ця рента у видобуванні нафти складає 40-50 дол. США за барель і виступає компенсацією за не відновлювальні втрати енергетичних ресурсів.

Незважаючи на ґрунтовне дослідження проблеми енергетичних ресурсів Хотеллінгом, його висновки та правила не реалізовувалися до нафтової кризи. Лише з 1973 р. за рахунок нафтової кризи в наукових публікаціях з'являється термін «енергетична безпека». Так, Європейський банк визначив цей термін як впевненість у тому, що енергія буде в наявності та розпорядженні в тій кількості та якості, що необхідна при даних економічних умовах [6].

У політичному плані енергетична безпека стала відповіддю на введення нафтового ембарго арабськими країнами у 1973 році і визначала забезпечення координації діючих індустріальних країн на випадок зриву поставок, стимулювання співпраці у сфері енергетичної політики, уникнення небезпечної конфронтації боротьби за поставки і недопущення ніякого використання «нафтової зброї» експортерами в подальшому.

15-17 листопада 1975 року у Франції (Рамбуїє) відбулася перша зустріч Великої шістки (США, Франція, Великобританія, Італія, ФРН, Японія), у ході якої прийняли декларацію щодо пріоритетного значення забезпечення економіки західних країн «достатніми енергоресурсами».

Відповідно, гарантування енергетичної безпеки в західних країнах прийняло декларативний характер. Згодом відповідні декларації почали діяти узгоджено, з'явилися «Біла книга», «Зелена книга», а згодом «Енергетична Хартія».

Хоча більшість економічно розвинутих країн використовують не більше 5-6 базових макроекономічних показників та похідних індексів для визначення рівня енергетичної безпеки, проте чіткої та однозначної моделі розрахунку енергетичної безпеки до цього часу не сформовано. В інших країнах, для прикладу в Російській Федерації, використовується від десятка до сотні показників. Така різноманітність показників суттєво погіршує порівняльний розрахунок енергетичної безпеки країн.

Тому в практичній оцінці енергетичної безпеки реалізувався переважно індикаторний підхід, незважаючи на те, що були пропозиції оцінки рівня безпеки за єдиним показником – частки власних енергетичних ресурсів у загальному обсязі споживання.

Розповсюдження методики індикаторного розрахунку енергетичної безпеки відбулося через те, що сама сутність аналізу проста та зводиться до такого [7]:

1. Визначають показники (індикатори), які суттєво впливають на рівень енергетичної безпеки.

2. Здійснюють співрозмір поточних та очікуваних значень цих показників з наперед допустимим граничним відхиленням.

3. Визначають якісний стан енергетичної безпеки за критерієм нормальний, передкризовий та кризовий.

Методика енергетичної безпеки на основі індикаторного підходу включає такі етапи [8]:

1. Визначення та класифікація загроз енергетичній безпеці.

2. Визначення об'єктів моніторингу енергетичної безпеки.

3. Формування сукупності показників, необхідних для моніторингу енергетичної безпеки.

4. Формування індикативних блоків діагностики загроз енергетичній безпеці.

5. Встановлення порогових рівнів кризовості для індикативних показників.

6. Визначення рівнів кризовості показників енергетичної безпеки.

7. Оцінка ситуації по індикаторним блокам.

8. Оцінка ситуації по стану енергетичної безпеки в цілому.

9. Розробка заходів ліквідації, нейтралізації та ослабленню дій загроз енергетичній безпеки.

Індикаторний підхід визначення рівня енергетичної безпеки базується на показниках, проте ці показники досить різноманітні і в той же час визначаються якістю природних енергетичних копалин. Тому МЕА (міжнародне енергетичне агентство) відштовхуючись від розроблених енергетичних копалин подає рекомендації щодо формування енергетичного балансу країни [9]. Це певні методики та таблиці, які подають енергетичну статистику в натуральних одиницях у вигляді продуктових балансів від постачання до споживання енергетичних продуктів. Цей баланс забезпечує контроль повноти даних і надає прості способи збору основних статистичних даних по кожному продукту. Загалом енергетичний баланс дає змогу повністю відслідковувати ефективність перетворення енергії і відносну можливість постачання різних видів палива. Першоосновою енергетичного балансу виступає продуктовий баланс.

Європейський підхід щодо формування енергетичного балансу є не новим. Наукові розробки щодо його формування були закладені ще у 1930-ті рр. XX ст. Г.М. Крижановським, а в подальшому – А.С. Некрасовим та А.А. Макаровим. Відповідне практичне застосування дало можливість у Радянському Союзі перейти на повну електрифікацію країни після Першої Світової війни (1914–1918 рр.) та громадянської війни 1922–1923 рр.

Узбекистанські науковці А.Р. Васіков, Т.П. Саліхов, З.І. Гараєв [10] вдосконалили методику обчислення індексу енергетичної безпеки за формулою:

$$I_{bi} = \frac{(I_{hdi} + I_{si})}{2} \times I_{eei} \quad (6)$$

де:  $I_{bi}$  – індекс енергетичної безпеки країни;

$I_{hdi}$  – індекс розвитку людства, що включає очікувану тривалість життя, рівень грамотності дорослого населення та ВВП на душу населення;

$I_{si}$  – індекс забезпеченості енергією, визначається відношенням обсягу виробництва і споживання первинної енергії;

$I_{eei}$  – індекс ефективності, визначається рівнем затрат різних видів енергії на їх добування, переробку, транспортування та розподіл. Даний показник розраховується за даними енергетичного балансу як відношення кінцевого споживання до сумарного споживання первинної енергії.

Згідно з даною методикою було визначено показник енергетичної безпеки 131 країн світу,

перше місце посіла Норвегія, при цьому Україна посідає 54 місце. Згідно з висновками авторів, найвищий рівень енергетичної безпеки гарантується в першу чергу забезпеченням власної енергії, розвитком людського потенціалу та затратами енергії в системі енергозбереження.

Загалом, індикаторів, по яким оцінюють рівень енергетичної безпеки, досить багато. Колектив молдовських науковців узагальнив та подав їх класифікацію за блоками [11]:

1. Блок теплопостачання.
2. Блок виробництва електричної та теплової енергії.
3. Блок передачі та розподілу енергії.
4. Блок імпорту електроенергії.
5. Екологічний блок.
6. Блок споживання.
7. Блок управління і фінансів.

Фактично дана класифікація індикаторів повторює комплексну оцінку, проте у широкому розгорненому вигляді.

Розвиток комп'ютерних програм та автоматизації дав змогу індикаторному методу розрахунку рівня енергетичної безпеки країни стати домінуючим і створити ряд автоматизованих електрообчислювальних моделей.

Одна з них розроблена Міжнародною енергетичною радою [12], що весь обрахунок зводить до трьох вимірів, які формують трілемму: енергетична безпека – ефективна організація поставки первинної енергії з національних і зарубіжних джерел, надійність енергетичної інфраструктури та здатність постачальників енергії задовольнити поточний і майбутній попит; енергетична справедливості – доступність енергопостачання серед населення; екологічна стійкість – визначає ефективність пропозиції і попиту енергії, а також розвиток пропозиції енергії з відновлюваних джерел та інших маловуглецевих джерел.

Кращий результат «А» надається високій продуктивності. Країни з хорошими результатами нагороджені з рахунком «В». Країни з високими показниками отримали «AAA», а країни з низькими показниками отримали «DDD».

Продуктивність кожної країни ґрунтується на аналізі 60 наборів даних, що використовуються для розробки 23 показників. Загальна оцінка тієї чи іншої країни в індексі стійкості складається з двох індикаторів: енергетична ефективність і контекстна продуктивність, зважені у співвідношенні 3: 1. Кожен з двох широких типів індикаторів повторно розподіляються на три однаково-зважені суб-розміри, з рівноважених показників. Кожен показник, і середній результат вимірювання нормовані (0-10, де 10 – максимальний).

Для розрахунку енергетичної та контекстної продуктивності і загального результату, окремі результати вимірювань зважуються (25% або 8,3%) і сумуються.

Структура індексу і вибір індикаторів регулюється набором принципів:

1. Актуальність: показники обрані або розроблені, щоб забезпечити розуміння ситуації в країнах у контексті цілей проекту.
2. Впізнаваність: кожен індикатор фокусується на різних аспектах питання, що вивчаються, якщо не потрібно підтвердження.

3. Залишок: Показники в межах кожного вимірювання демонструють охоплення різних питань.

4. Контекстна чутливість: показники охоплюють різні ситуації країни (наприклад, багатство, розмір) і у відповідних випадках показники нормалізуються ВВП на душу населення.

5. Покриття: окремі показники повинні надати дані для 85% країн – членів ВЕР. Тільки країни з даних, доступних для не менше 75% усіх показників були включені в розрахунок Індексу.

6. Надійність: показники мають бути взяті з авторитетних джерел з самої останньої інформацією.

7. Порівнянність: дані для розрахунку показник є похідним від одного загального джерела унікальної для забезпечення сумісності між країнами.

Кім того, Міжнародна енергетична рада надає ґрунтовну характеристику енергетичної системи кожної країни. Так, згідно з даними обрахунків, Україна займає 110 позицію, вказавши на високу залежність від імпорту дорогого викопного палива (нафта і газ) та недостатню інфраструктуру.

Ще одним підходом визначення рівня енергетичної безпеки є оцінка ризиків. Міжнародний індекс ризиків [13] розраховує оцінки ризиків для 25 країн, які складають групу найбільших споживачів енергії. Він включає в себе основні групи показників: вплив глобального ризику палива, імпорт палива, витрати на енергоносії, ціни і волатильність ринку, використання енергії, сектор електрогенерації, транспортний сектор, навколишнє середовище. Бали (значення індексів) для цих країн являють собою відношення до еталонного індексу, у якості якого узятий середній показник для країн – членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) у 1980 році (прийнятий за 1000).

**Висновки.** Сучасні методики розрахунку енергетичної безпеки країни враховують практично всі можливі аспекти енергетичної безпеки. У першу чергу, вони базуються на співвідношенні рівня світових цін на енергоресурси та частки імпорту конкретного енергоресурсу в країну. Водночас домінуючим у країнах Західної Європи є рівень екологічної безпеки, який стає досить визначальним пріоритетом в оцінці енергетичної безпеки країни.

Програмне забезпечення та автоматизовані обрахунки дали змогу здійснювати досконале математичне моделювання енергетичної безпеки країни.

Таким чином, опрацьований матеріал характеризує те, що на даний період рівень енергетичної безпеки вираховується на основі таких підходів: індикаторного, енергетичного балансу, ризиків енергетичної безпеки. Усі ці методи та методики відображають досягнутий стан енергетики. Їхній основний недолік – відсутність характеристики залежності енергетичної безпеки від технологічного розвитку самої енергетики.

Зрозуміло, що енергетична безпека в період парових машин різко відрізняється від періоду енергетичної безпеки діючих електростанцій. Тому сам рівень енергетичної безпеки залежить від рівня технологічного розвитку самої електрогенерації. Подальша проблема щодо рівня енергетичної безпеки повинна оцінюватися з урахуванням перспектив розвитку технологій отримання електроструму. А це – проблема окремого наукового дослідження.



**Список літератури:**

1. Гарантування енергетичної безпеки: минуле, сьогодення, майбутнє / А.В. Прокіп. – Львів: ЗУІЦ, 2011. – 154 с.
2. Отраслевые и региональные проблемы формирования энергетической безопасности. Коллектив авторов / под ред. А.А. Куклина и А.Л. Мызина. Институт экономики УрО РАН. Екатеринбург, 2008. – 384 с.
3. Экономическая безопасность / под ред. В.К. Сенчагова. – М.: ЗАО «Финстантинформ», 1998. – 622 с.
4. Энергетическая безопасность России: проблемы и пути решения. Н.И. Пятков и др. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2011. – 198 с.
5. G. Hotelling, Harold (1931) «The economics of exhaustible resources» // Journal of Political Economy 39, 137-75 [Electronic resource]. – Mode of access: URL:<http://www.journals.uchicago.edu/cgi-bin/resolve?id=doi:10.1086/254195>.
6. Energy Dictionary / World Energy Council. – Paris: Jouve SI, 1992. – 635 p.
7. Быкова Е.В., Михалевич А.А., Римко Д.В. и др. Методические подходы к решению проблемы энергетической безопасности Молдовы и Беларуси. – Кишинев, 2010. – 100 с.
8. Методика оценки энергетической безопасности Литвы и Беларуси. Михалевич А., Поплавский П., Римко Д. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04-2012-ISSN\\_2029-0225.V\\_12.PG\\_35-48/DS.002.2.01.ARTIC](http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04-2012-ISSN_2029-0225.V_12.PG_35-48/DS.002.2.01.ARTIC).
9. Руководство по энергетической статистике. Международное энергетическое агентство. – Париж, июнь 2007. – 192 с.
10. Упрощенная оценка уровня энергетической безопасности на базе широкодоступной информации. Васиков А.Р., Салихов Т.П., Гараев З.Н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sei.irk.ru/symp2010/papers/RUS/S6-12r.pdf>.
11. Постолатий В.М., Е.В. Быкова, Дука Г.Г. Аспекты проблемы энергетической безопасности Республики Молдова // Проблемы региональной энергетики. – 2005. – № 1.
12. Web-site of the World Energy Council [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.worldenergy.org/data/trilemma-index/>.
13. Web-site of the Institute for 21st Century Energy Council [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.energyxxi.org/>.

**Срибная Е. В.**

Национальный университет водного хозяйства и природопользования

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УКРАИНЕ**

**Резюме**

Отмечен расчет энергоносителей в экономике и его фундаментальное влияние на расчет энергетической безопасности. Проанализированы различные методики расчета уровня энергетической безопасности. Выявлен недостаток в расчете энергетической безопасности страны, который непосредственно не определяет влияние технологии в энергетике.

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, расчет энергетической безопасности, индикативный подход, автоматизированный электровычислительный расчет уровня энергетической безопасности, энергетическая трилеммы, индекс энергетической независимости.

**Sribna E. V.**

National University of Water Management and Nature Resources Use

**PROBLEMS IN EVALUATION OF ENERGETIC SAFETY IN UKRAINE**

**Summary**

It was noted the calculation of the energy economy and its fundamental impact on the calculation of energy security. We analyzed different methods for calculating energy security. It's revealed the lack of energy security in the calculation of the country, does not directly determine the impact of technology in the energy sector.

**Keywords:** energy security, energy security, settlement, indicative approach electronic computer automated calculation of energy security, energy trilemma, index of energy independence.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Бодарева Тетяна Іванівна** – студентка Київського національного університету харчових технологій
2. **Братюк Віра Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету
3. **Букріна Катерина Андріївна** – кандидат економічних наук, Приазовський державний технічний університет
4. **Волчецький Руслан Володимирович** – аспірант Чорноморського державного університету імені Петра Могили
5. **Ворошилова Ганна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри соціально-економічних дисциплін Київського національного університету культури і мистецтв
6. **Гаврилко Петро Петрович** – кандидат економічних наук, професор, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного університету
7. **Геник Світлана Ярославівна** – студентка Національного університету харчових технологій
8. **Гнатенко Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
9. **Григорів Світлана Федорівна** – старший викладач кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
10. **Гурова Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет (м. Вінниця)
11. **Драчук Віталіна Юріївна** – аспірант Вінницького національного аграрного університету
12. **Дунас Наталія Володимирівна** – кандидат економічних наук, Львівський навчально-науковий інститут Університету банківської справи
13. **Ерастов Василь Ігорович** – аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка
14. **Єрмоленко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
15. **Ільєнко Оксана Вікторівна** – доктор економічних наук, доцент, Національний авіаційний університет
16. **Каленюк Ірина Сергіївна** – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу соціальної інфраструктури Інституту демографії і соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
17. **Кияк Андрій Тарасович** – кандидат економічних наук, заступник директора-розпорядника Фонду гарантування вкладів фізичних осіб
18. **Климчук Олександр Васильович** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент, Вінницький національний аграрний університет
19. **Колосок Андрій Мирославович** – кандидат економічних наук, доцент, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
20. **Корепапова Анастасія Василівна** – аспірант Донецького національного університету (м. Вінниця)
21. **Костинець Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, управління та адміністрування Національної академії управління
22. **Котенко Тетяна Миколаївна** – головний економіст відділу соціальної інфраструктури Інституту демографії і соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
23. **Лановська Галина Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Київського національного університету харчових технологій
24. **Лебедева Алла Миколаївна** – кандидат технічних наук, доцент, Одеський торгово-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
25. **Литовченко Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
26. **Мацелюх Наталія Петрівна** – кандидат економічних наук, професор, Національний університет державної фіскальної служби України
27. **Мокляк Мирослава Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
28. **Мороз Нікіта Костянтинівич** – студент Національного авіаційного університету
29. **Новак Уляна Павлівна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний лісотехнічний університет України
30. **Ободовський Юрій Васильович** – здобувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова
31. **Осадчий Євгеній Сергійович** – кандидат економічних наук, докторант, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
32. **Охріменко Олена Вікторівна** – аспірант Національного авіаційного університету
33. **Падюка Марія Володимирівна** – асистент кафедри обліку і аудиту Національного лісотехнічного університету України
34. **Паславська Роксолана Юріївна** – кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка
35. **Педько Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, Одеська державна академія будівництва та архітектури
36. **Петрук Олена Миколаївна** – студентка Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
37. **Пилипенко Соломія Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Львівського інституту економіки і туризму
38. **Пилявець Віктор Миколайович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету

39. **Пісковець Ольга Вікторівна** – кандидат економічних наук, викладач Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ірпінський економічний коледж»
40. **Плахтій Тетяна Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Вінницький національний аграрний університет
41. **Плотнікова Марія Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент, Житомирський національний агроекологічний університет
42. **Помінчук Світлана Георгіївна** – аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості України
43. **Примостка Олена Олександрівна** – доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
44. **Проскура Катерина Петрівна** – доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
45. **Рубежанська Вікторія Олегівна** – аспірант Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
46. **Рябенко Леся Михайлівна** – асистент кафедри статистики та економічного аналізу Національного університету біоресурсів і природокористування України
47. **Рябий Ростислав Алікович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
48. **Сабецька Тетяна Ігорівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету
49. **Савчин Ірина Зіновіївна** – асистент кафедри теорії економіки та управління Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
50. **Савчук Анастасія Миколаївна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
51. **Сагалакова Наталія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний торговельно-економічний університет
52. **Семенчук Іван Андрійович** – аспірант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка
53. **Сергієнко А. Г.** – студент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
54. **Сидоренко Тетяна Миколаївна** – кандидат економічних наук, асистент Київського національного університету технологій та дизайну
55. **Сілакова Ганна Віталіївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет харчових технологій
56. **Сімків Лілія Євгенівна** – кандидат економічних наук, доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
57. **Срібна Євгенія Вікторівна** – аспірант Національного університету водного господарства та природокористування
58. **Стадник Ольга Ігорівна** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
59. **Стаканов Роман Дмитрович** – кандидат економічних наук, доцент, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
60. **Степаненко Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
61. **Сушкова Олена Євгеніївна** – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет державної фіскальної служби України
62. **Чорномурова Вікторія Юріївна** – студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
63. **Юрчишин Ірина Ярославівна** – викладач кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Відповідальний за випуск  
*Горняк Ольга Василівна*

*Українською, російською та англійською мовами*

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:  
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
на підставі Протоколу № 8 від 26.04.2016 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 25,58.  
Підписано до друку 29.04.2016 р. Замов. № 2904/16. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:  
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.