

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:  
**ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 13

Частина 2

Херсон  
2015

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

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

### Заступник головного редактора:

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

### Відповідальний секретар:

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

### Члени редакційної колегії:

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

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

*Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (декан юридичного факультету Херсонського державного університету).*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

**Херсонським державним університетом**  
на підставі Протоколу № 1 від 16.10.2015 р.

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

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Данилова Е.И.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....9

Чернуха Т.С.

ЕЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВИЩОЇ ОСВІТИ  
В РАМКАХ ІЄРАРХІЇ ПІДСТАВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ АРХІТЕКТОНІКИ.....13

### СЕКЦІЯ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

#### І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Азаренкова О.В., Казакова Н.А.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УКРАИНОЙ ОПЫТА  
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НОРВЕГИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....17

Дерід І.О.

СУЧАСНІ РИСИ МІЖНАРОДНОЇ МОБІЛЬНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ.....20

Диаби А.

СОВРЕМЕННЫЕ МАСШТАБЫ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ФРАНЦИИ.....23

### СЕКЦІЯ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андреева Г.П.

ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ  
ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....28

Барановська І.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ  
ФАКТОРІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....32

Бойко М.Г., Охріменко А.Г., Расулова А.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ  
У ТУРИСТИЧНОМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....35

Гончарова З.В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ  
ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ В УКРАЇНІ.....39

Сергієнко О.М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....43

Стеблянко І.О.

ФОРМАЛІЗАЦІЯ СТРУКТУРНОГО РОЗВИТКУ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ.....46

### СЕКЦІЯ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Грозний І.С.

КВАЛІМЕТРИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ.....49

Гудзь Ю.Ф.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК РЕГІОНУ.....52

Гут Л.В., Буряковська А.М.

ОСОБЛИВОСТІ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ  
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....56

Гут Л.В., Воліхова А.В.

НАУКОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
ТА ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВИХ УМОВАХ.....59

Добровольська О.В., Дубина Ю.С.

ВПЛИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКІВ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....63

Сидоренко Т.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ  
ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНИ.....65

|  |     |
|--|-----|
| <b>Сіренко С.О., Тернова А.С.</b><br>МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ<br>КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....   | 69  |
| <b>Соколова Л.В., Соколов О.Є.</b><br>НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ<br>ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ<br>ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ..... | 73  |
| <b>Сороківська О.А.</b><br>ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТНИМИ СИТУАЦІЯМИ<br>НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....  | 76  |
| <b>Теплюк М.А.</b><br>СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА<br>ТА ТАКСОНОМІЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....  | 79  |
| <b>Трегуб О.М.</b><br>ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ<br>ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<br>СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....    | 83  |
| <b>Хаджинова Е.В.</b><br>ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ<br>УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ<br>С КОНТРАГЕНТАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТИ.....                                       | 87  |
| <b>СЕКЦІЯ 5</b>  |     |
| <b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ<br/>І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>   |     |
| <b>Дмитерко М.О.</b><br>НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ.....  | 92  |
| <b>СЕКЦІЯ 6</b>  |     |
| <b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ<br/>ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>   |     |
| <b>Антоненко І.Я.</b><br>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ<br>ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ОБ'ЄКТІВ<br>ІНФРАСТРУКТУРИ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....                               | 95  |
| <b>Тимошенко О.О.</b><br>ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЖИМУ ВІДПРАЦЮВАННЯ<br>ЗАЛІЗОРУДНОГО РОДОВИЩА НА ЗАСАДАХ<br>РАЦІОНАЛЬНОГО НАДРОКОРИСТУВАННЯ.....                    | 98  |
| <b>Чудовська В.А., Савенко Б.М.</b><br>«ЗЕЛЕНИЙ» ТАРИФ В СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ<br>ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ З АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ.....                               | 102 |
| <b>СЕКЦІЯ 7</b>  |     |
| <b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,<br/>СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>   |     |
| <b>Штока Є.Т.</b><br>ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ САМОРОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....   | 106 |
| <b>СЕКЦІЯ 8</b>  |     |
| <b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>   |     |
| <b>Алексєєнко Л.М., Стецько М.В.</b><br>МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ<br>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ<br>РЕАЛІЗАЦІЇ ПРІОРИТЕТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ.....           | 110 |
| <b>Водолазська О.А.</b><br>ДО ПИТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ.....   | 113 |
| <b>Гарбар Ж.В., Гарбар В.А.</b><br>НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....   | 118 |
| <b>Грицино О.М.</b><br>УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВНИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....  | 123 |



|  |     |
|--|-----|
| <b>Денис О.Б.</b><br>ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН «ПРИНЦИПАЛ–АГЕНТ» В БАНКАХ..... | 127 |
|--|-----|

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

|   |     |
|---|-----|
| <b>Борковська В.В.</b><br>ОБЛІК, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПОВЕДІНКА ВИТРАТ<br>М'ЯСОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... | 130 |
|---|-----|

|   |     |
|---|-----|
| <b>Гедз М.Й.</b><br>ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИНЦИПУ ОБ'ЄКТИВНОСТІ<br>В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ..... | 134 |
|---|-----|

|   |     |
|---|-----|
| <b>Тимрієнко І.Ю., Шабатура В.І.</b><br>КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ<br>НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ..... | 137 |
|---|-----|

|  |     |
|--|-----|
| <b>Харламова О.В.</b><br>КОНЦЕПЦІЯ АРХІТЕКТОНІКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ..... | 140 |
|--|-----|

## **СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Гольцяєва Л.А.</b><br>СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКОВАНOSTІ<br>ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 146 |
|--|-----|

## **СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

|  |     |
|--|-----|
| <b>Витвицька О.М.</b><br>МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ<br>ІНФОРМАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... | 150 |
|--|-----|

## CONTENTS

### SECTION 1

#### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

**Danylova K.I.**

GLOBAL TRANSFORMATIONS AND PROSPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT.....9

**Chernycha T.S.**

ELEMENTS OF SYSTEM OF HIGHER EDUCATION WITHIN A HIERARCHY INSTITUTIONAL BASES ARCHITECTONICS..... 13

### SECTION 2

#### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Azarenkova O.V., Kazakova N.A.**

NORWEGIAN ENERGY POLICY IN THE CHANGING ENVIRONMENT: EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE.....17

**Derid I.O.**

MODERN FEATURES OF INTERNATIONAL LABOR MOBILITY..... 20

**Diaby A.**

MODERN SCALES AND STRUCTURAL DIMENSIONS OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND FRANCE.....23

### SECTION 3

#### ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

**Andreyeva G.P.**

ESTIMATION OF NATIONAL TOURISM AND RECREATIONAL COMPLEX CONCERNING PROSPECTS OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES..... 28

**Baranovska I.V.**

THEORETICAL ASPECTS OF IDENTIFICATION FACTORS OF MODERNIZATION ECONOMY..... 32

**Boyko M.G., Ohkrimenko A.G., Rasulova A.M.**

CONCEPTUAL ASPECTS OF CORPORATIONS DEVELOPMENT IN TOURISM AND HOTEL-AND-CATERING INDUSTRY..... 35

**Goncharova Z.V.**

MODERN TENDENCIES OF REFORMATION HOUSING STOCK MANAGEMENT IN UKRAINE.....39

**Sergienko O.M.**

CURRENT TRENDS MACROECONOMIC PROCESSES IN UKRAINE.....43

**Steblianko I.O.**

FORMALIZATION OF NATIONAL ECONOMY STRUCTURAL DEVELOPMENT IN BUDGETARY SPHERE..... 46

### SECTION 4

#### ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Grozny I.S.**

QUALIMETRY ASSESMENT OF PRODUCTION PROCESS ..... 49

**Gudz Y.F.**

ASSESSMENT THE ECONOMIC POTENTIAL OF PROCESSING AGRICULTURAL ENTERPRISES IN REGION..... 52

**Gut L.V., Buryakovska A.M.**

SCIENTIFIC BASIS OF FUNCTIONING AND REPRODUCING AGRICULTURAL ENTERPRISES IN MARKET CONDITIONS..... 56

**Gut L.V., Volihova A.V.**

MODERN FEATURES AND DEVELOPMENT TRENDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....59

**Dobrovolska O.V., Dubyna Y.S.**

INFLUENCE OF DIVERSIFICATION IS ON FORMING OF INCOMES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....63

**Sydorenko T.M.**

RESEARCH DEVELOPMENT OF ENTERPRISES CONSUMER SERVICES OF UKRAINE.....65



|  |     |
|--|-----|
| <b>Sirenko S.O., Ternova A.S.</b><br>METHODOLOGICAL PRINCIPLES EFFECTIVENESS EVALUATION<br>OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE.....                                       | 69  |
| <b>Sokolova L.V., Sokolov O.Y.</b><br>SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF INTEGRAL<br>EFFECTIVENESS INDEX EVALUATION FOR ENGINEERING ENTERPRISES .....            | 73  |
| <b>Sorokivska O.A.</b><br>FEATURES CONFLICT MANAGEMENT FOR SMALL BUSINESSES.....   | 76  |
| <b>Teplyuk M. A.</b><br>THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF RESOURCES ENTERPRISE.....   | 79  |
| <b>Trehub O.M.</b><br>THE THEORY OF FUZZY SETS USING FOR DETERMINE THE LEVEL<br>OF ECONOMIC ACTIVITY DIVERSIFICATION IN AGRARIAN ENTERPRISES.....                      | 83  |
| <b>Khadzhynova O.V.</b><br>FORMATION OF THE CONCEPT RELATIONSHIP<br>MANAGEMENT CONTRACTOR IN BUSINESS NETWORKS.....  | 87  |
| <br><b>SECTION 5</b><br><b>DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL<br/>AND REGIONAL ECONOMY</b>  |     |
| <b>Dmiterko M.O.</b><br>SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS<br>OF IDENTIFICATION CLUSTER FORMATIONS.....   | 92  |
| <br><b>SECTION 6</b><br><b>ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT<br/>AND ENVIRONMENT PROTECTION</b>  |     |
| <b>Antonenko I.Y.</b><br>METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF TECHNICAL<br>AND ECONOMIC CONDITION INFRASTRUCTURE OF FORESTRY.....                                | 95  |
| <b>Tymoshenko O.</b><br>THE ECONOMIC JUSTIFICATION FOR REGIME<br>OF IRON ORE DEPOSITS MINING ON THE BASIS<br>OF RATIONAL SUBSURFACE RESOURCES MANAGEMENT.....          | 98  |
| <b>Chudovska V.A., Savenko B.M.</b><br>«GREEN» TARIFF IN THE SYSTEM OF STIMULATING PRODUCTION<br>OF ELECTRICITY FROM ALTERNATIVE SOURCES.....                          | 102 |
| <br><b>SECTION 7</b><br><b>DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,<br/>SOCIAL ECONOMY AND POLITICS</b>  |     |
| <b>Shtoka E.T.</b><br>FORMATION THE CULTURE OF SELF-DEVELOPMENT<br>PERSONNEL OF ORGANIZATION.....  | 106 |
| <br><b>SECTION 8</b><br><b>MONEY, FINANCES AND CREDIT</b>  |     |
| <b>Alekseyenko L.M., Stetsko M.V.</b><br>FINANCING MECHANISM OF FOREIGN ECONOMIC<br>ACTIVITIES UNDER CONDITIONS OF IMPLEMENTATION<br>OF PRIORITY ECONOMIC REFORMS..... | 110 |
| <b>Vodolazska O.A.</b><br>THE ISSUE OF BALANCE OF INSURANCE PORTFOLIO.....   | 113 |
| <b>Garbar Z.V., Garbar V.A.</b><br>AREAS OF BANKS ON THE STOCK MARKET UKRAINE.....   | 118 |
| <b>Gritsino O.M.</b><br>MANAGING CAPITAL RESERVE IN THE UKRAINE.....   | 123 |
| <b>Denys O.B.</b><br>THE GOVERNMENT REGULATION RELATIONS «PRINCIPAL-AGENT» IN THE BANKS.....   | 127 |

**SECTION 9****ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Borkovskaya V.V.**ACCOUNTING, COST CLASSIFICATION AND BEHAVIOUR  
OF EXPENSES FOR A MEAT PROCESSING PLANT.....130**Gedz M.Y.**

ENSURING THE PRINCIPLES OF OBJECTIVITY IN AUDIT.....134

**Tymryenko Y.Yu., Shabatura V.I.**

CONTROLLING IN THE COST MANAGEMENT SYSTEM ON PRODUCT QUALITY.....137

**Kharlamova E.V.**

CONCEPTS OF ARCHITECTONICS OF FINANCIAL STATEMENTS.....140

**SECTION 10****STATISTICS****Goltiaieva L.A.**STATISTICAL RESEARCH OF RISKINESS  
OF EXTERNAL ENVIRONMENT THE MODERN ENTERPRISES.....146**SECTION 11****MATHEMATICAL METHODS, MODELS  
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Vytvytska O.M.**THE MATHEMATICAL MODEL BUILDING  
OF THE ENTERPRISE INFORMATION CAPITAL EVALUATION PROCESS.....150



## СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 339.9:330.3

**Данилова Е.И.**  
кандидат экономических наук,  
научный сотрудник  
Института экономики и прогнозирования  
Национальной академии наук Украины

### ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена проблематике социально-экономического развития в контексте глобальных вызовов и изменений. Систематизированы противоречивые характеристики феномена глобализации. В результате анализа общего и специфического в процессе происходящей трансформации общества как многоуровневого процесса социальной и экологической адаптации человека, раскрыты возможности и направления выхода на траекторию сбалансированного развития.

**Ключевые слова:** глобализация, институциональная трансформация, кризис, воспроизводство, социально-экономическое развитие.

#### **Данилова К.І. ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Стаття присвячена проблематиці соціально-економічного розвитку в контексті глобальних викликів та змін. Систематизовано суперечливі характеристики феномена глобалізації. У результаті аналізу загального і специфічного у процесі поточної трансформації суспільства як багаторівневого процесу соціальної та екологічної адаптації людини розкрито можливості та напрями виходу на траєкторію збалансованого розвитку.

**Ключові слова:** глобалізація, інституційна трансформація, криза, відтворення, соціально-економічний розвиток.

#### **Danylova K.I. GLOBAL TRANSFORMATIONS AND PROSPECTS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT**

The article is devoted the socio-economic development in context of global challenges and changes. Contradictory characteristics of the phenomenon of globalization are systematized. Fundamental basement and prospective pathways for sustainable development is revealed due to analysis of general and specific of the ongoing process of transformation of society as a social and ecological adaptation of a human being.

**Keywords:** globalization, institutional transformation, crisis, reproduction, social and economic development.

**Постановка проблемы.** Первые полтора десятилетия XXI века не принесли миру стабильного развития и ясного понимания происходящей глобальной трансформации, несмотря на огромное число публикаций и разработок в области глобалистики и оптимизм первых лет нового тысячелетия. Более того, стало предельно понятным, что человечество не готово к решению глобальных задач, вызванных на повестку дня самим своим развитием и деятельностью. Считавшиеся в полной мере решенными, получили новый стимул к осмыслению и обсуждению вопросы открытости и безопасности функционирования национальных экономик, международной финансовой архитектоники, либерализации торговых потоков и потоков финансового капитала, трудовой миграции и растущего неравенства в распределении богатства, общих глобальных перспектив социально-экономического развития.

На сломе тысячелетий деятельность человека преодолела пределы пространства его семьи, рода, страны, земного шара. Однако, преодолев, она осталась не до конца понятой самим ее субъектом, не всегда осознанной и разумной.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Развитие мировой экономической системы как некоего связанного единства, проблемы интернационализации, глобальности, глобализации породили сдвиг видения мировой системы как таковой и человека в ней. Это вызвало соответствующую лавинообразную волну исследований в различных сферах познания:

философии, социологии, политологии, экономики, информационных технологий и др. Фундаментальные проблемы глобальных изменений структуры общества и современных хозяйственных отношений исследованы в работах зарубежных ученых: Ф. Броделя, К. Ясперса, Р. Робертсона, У. Бэка, Э. Гидденса, И. Валлерстайна, Ч. Тилли, Д. Хелда, П. Кругмана, Дж. Стиглица, Ф. Фукуямы, Дж. Сакса и др. Отдельно следует отметить вклад в исследование глобальных социально-природных проблем человечества и перспектив развития биосферы представителей Римского клуба: А. Кинга, А. Печчеи, Дж. Форрестера, М. Месаровича, Э. Пестеля, Я. Тинбергена, Э. Ласло, Д. Медоуза и др. В отечественной науке вопросам глобалистики, проблем и противоречий современного капиталистического устройства социально-экономических систем посвящены работы Б. Гаврилишина, О. Белоруса, В. Гейца, А. Гриценко, Т. Артемовой.

**Постановка задачи.** Цель статьи заключается в познании общего и специфического в процессе современной глобальной трансформации общества, направлений его социально-экономического развития в условиях глобализации.

**Изложение основного материала исследования.** В научном дискурсе понятие «глобализация» распространилось с 1983 г. после публикации статьи Т. Левитта «Глобализация рынков», в которой автор использовал введенную категорию исключительно как экономический феномен: процесс слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными

корпорациями, их гомогенизация для потребителя [1]. Однако в своем развитии феномен глобализации шагнул далеко за грани интер- и транснационализации торговли.

Как отмечается экспертами, некоторые авторы (Р. Робертсон, М. Уотерс, Г. Терборн) в качестве первого этапа глобализации выделяют конец XV века – эпоху Великих открытий: «Если следовать Робертсону, Уотерсу и тем более Терборну, и считать глобализацией любые международные, межкультурные контакты и географические открытия европейцев, начиная с XV, а тем более с III века, то тогда понятием «глобализация» определяется все что угодно и одновременно ничего конкретного. Отождествление разномасштабных и разнокачественных явлений превращает «глобализацию» из конкретного научного понятия, раскрывающего специфичность современных процессов, в абстрактное указание на тривиальный факт перемещения людей и результатов их деятельности по планете» [2].

«На рубеже XXI в. в развитии человеческой цивилизации явственно обозначились тенденции к сближению стран и народов, к возникновению единого экономического и информационного пространства в планетарном масштабе, к интенсивному обмену знаниями и технологиями. Эти тенденции принято объединять термином «глобализация». Мир вступает в новую эру, причем неравномерно и противоречиво», – обозначает сущность процесса Дж. Стиглиц [3, с. 3].

Попытки познать сущность феномена глобализации и происходящих общественных трансформаций прослеживаются и в сферах, далеких от политики и экономики. Привнося новые поведенческие социальные паттерны, глобализация оказывает влияние на развитие искусства и культуры, сближая и ассимилируя этносы. «Новая эра, эра тотального синтеза и планетарных масштабов с фатальной неизбежностью ставит угрозу перед человечеством проблему перехода на новый уровень сознания, характеризующийся осознанием единства всего мироздания и глубокой связи с другими людьми, другими видами, природой и целым космосом. Этот уровень институцируется в науке и философии как планетарное сознание» [4].

Обобщая философско-социологический контекст глобализации, эксперты отмечают, что на сегодняшний день можно выделить три основных типа теоретических моделей глобализации – модели глобальной системы (представлены в работах Э. Гидденса и Л. Склэра), глобальной социальности (Р. Робертсон, У. Бек, Г. Терборн), детерриториализации социального (А. Аппадурай, М. Уотерс), которые исторически образуют три «волны» или «линии» концептуализации общественных изменений в рамках единой глобализационной парадигмы [2].

В свою очередь, эксперты МВФ определяют глобализацию как растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных торговых сделок, мировых потоков капитала и инвестиций, трудовой миграции, а также благодаря всё более быстрой и широкой диффузии технологий и информации [5].

С целью детализации феномена обратимся к общим дескриптивным характеристикам исследуемого процесса.

Первая по значимости наблюдаемая характеристика – это формирование и развитие транснациональных сетей товарных и финансовых потоков, то есть финансово-экономическая глобализация.

Интенсификация и институционализация международных торговых и финансовых отношений в рамках мировой экономики во второй половине XX в. породили целый ряд новых явлений: экспоненциальный рост числа транснациональных компаний, возникновение мировых рынков сырья и капиталов, миграцию рабочей силы.

Второй не менее значимой характеристикой глобализации стало развитие наднациональных и международных финансовых, экономических, политических, экологических, культурных институтов. Разработка и признание группами стран различного рода стандартов и норм, таким образом, стала организационно-политическим аспектом глобализации. Распространению и институционализации экономических принципов «глобального рынка» способствовала деятельность Всемирного Банка и Международного Валютного Фонда, руководствовавшихся доктриной, неформально принятой капиталистическими странами, и получившей название вашингтонского консенсуса 1992 г., основными положениями которой были [6]:

- либерализация торговли;
- финансовая либерализация;
- приватизация;
- дерегулирование;
- устранение барьеров для прямых иностранных инвестиций;
- обеспечение прав собственности;
- унифицированные и конкурентные курсы обмена валют;
- сокращение государственных расходов (финансовая дисциплина);
- переклечение государственных расходов на первоочередные нужды здравоохранения, образования и развития инфраструктуры;
- налоговая реформа, направленная на расширение налоговой базы, уменьшение предельных ставок налогообложения и установление менее прогрессивной шкалы налогообложения;
- «социальные сети безопасности»;
- гибкий рынок труда.

Третьей характеристикой глобальной трансформации стало повсеместное распространение информационных технологий, которые стали технической основой интенсификации всех аспектов глобализации и сформировали новый принцип конкурентного преимущества – «инновационную гонку» производителей.

Развитие коммуникационных и информационных сетей обозначило четвертую характерную особенность феномена глобализации – коммуникационную и культурно-ценностную революцию, которая способствовала социальной виртуализации общества: формированию культурных субсоциумов, не имеющих географической общности, и географических, – утративших свою культурную и этническую идентичность.

Как отмечает Дж. Стиглиц, все более становится очевидным, что большая часть экономических благ глобализации: снижение транзакционных издержек, транспортных и информационных расходов, возможности трудовой миграции – сегодня «перепродана» международными финансовыми организациями в свою пользу [3]. В то же время оппортунистическое поведение национальных правящих элит и коррупция в высших органах власти – сами по себе являются достаточными предпосылками упадка социально-экономической жизни общества даже в условиях благоприятной глобальной рыночной конъюнктуры, значительного объема внешнего финансирования и притока инвестиций.

Анализ эволюции, характерных тенденций и особенностей проявления феномена глобализации позволяет сделать вывод о том, что зачастую ее определение дается в рамках терминологии процессов интеграции и либерализации социально-экономической, политической и культурной жизни человека относительно различных структур (социальных групп, государства, надстрановых объединений, мирового сообщества), локально-глобальной дихотомии [7]. Однако, как показывает нарративный анализ, данные явления представляют собой частные формы проявления сути феномена глобализации в процессе его развития.

Исходным пунктом, отношением, из которого развивается все последующие характеристики исследуемого феномена, является трансформация человека как действующего агента. Формой этого изменения, в которой выражаются актуальные (текущие) трансформации, является внешняя оболочка, в которую заключена информация об основе социального поведения – социальные институты – формальные и неформальные поведенческие нормы, правила функционирования и ценности общества. Посредством эволюционного перерождения и преодоления, трансформации, традиционных («старых») ценностей и норм конструируется новый стиль жизнедеятельности человека и, самое главное, качественно и количественно новый класс связей и отношений между отдельными индивидами, их группами, экономическими системами и подсистемами.

Разворачивание процесса глобализации как институциональной трансформации начинается на микроуровне: в силу качественного изменения производительных сил происходит трансформация производственной функции социально-экономического актора (первая фаза цикла трансформации). Далее, на национальном (региональном) уровне происходит постепенная диффузия новых форм обмена: вступая в противоречие с уровнем развития производительных сил, начинают видоизменяться традиционные формы социально-экономических отношений, связанных с размещением и использованием производственных ресурсов (вторая фаза цикла). Замыкает данный цикл трансформаций возникновение нового типа экономической системы, а ее распространение в качестве господствующей выводит всю макросистему мировой экономики на качественно другой уровень (третья, финальная фаза цикла). Подобное циклическое развитие социально-экономических отношений и соответствующий каждому циклу уровень развития производительных сил представляет собой экономический аспект глобальной институциональной трансформации.

Началом каждого последующего цикла институционального перестроения является так называемая трансформационная платформа. Она представляет собой период частичной трансформации институтов – максимальное накопление человеческого опыта (знаний об окружающем мире, методах влияния на него и взаимодействия с ним), необходимое для достижения точки бифуркации, в которой институт или их совокупность переходит в состояние абсолютной трансформации, обретая новое содержание, а система – в новый цикл развития.

Данная схема трансформационного процесса в сжатом виде представляет внутренний алгоритм этапов (циклов) развития общественно-экономических отношений от доаграрного до постиндустриального, информационно-сетевое общества. Точками бифуркации для каждого из них были соответственно: начало рационализации социальных отношений у Homo

sapiens, неолитическая (аграрная), промышленная, научно-техническая и информационная революции.

Похожую идею мы находим и в работе известных разработчиков теории сложных систем и информации И.В. Ильина и А.Д. Урсула: «Из всех противоречий цивилизационного развития в последние десятилетия неслучайно на приоритетное место ставят противоречие между обществом и природой, которое проявляется (причем со все большей остротой) как противоречие между растущими потребностями мирового сообщества и невозможностью биосферы обеспечить эти потребности. Так или иначе, подобное противоречие возникало всегда, но оно лишь второй раз проявилось на глобальном уровне: первый раз – когда охотничье-собираческое хозяйство разрозненного по племенам человечества стало уступать место производящему хозяйству и второй раз – во второй половине XX–начале XXI вв., когда также приходится изменять сам тип развития уже относительно единого мирового сообщества опять-таки в глобальном масштабе» [8, с. 17-18].

Накопление противоречий развития человеческого и природного, по своему существу, происходит с самого зарождения человеческой цивилизации. Отмечая этот момент формирования социальности (исток истории, начало осевого времени), К. Ясперс писал: «В эту эпоху были разработаны основные категории, которыми мы мыслим по сей день, заложены основы мировых религий, и сегодня определяющих жизнь людей. Во всех направлениях совершался переход к универсальности» [9, с. 33]. Пиком этой «универсальности» и предстала глобализация как многоуровневый и всеохватывающий процесс. В этом процессе должно произойти разрешение накопленных развитием общества противоречий: противоречий познания (человеческого бытия в социуме как деятельного начала), противоречий социализации (самосознания как сущего разума), противоречий практической деятельности человека в новом «универсализированном», глобальном мире (как противоречие граничности и безграничности экономического пространства и времени).

С позиций эволюционно-исторического подхода, таким образом, глобализацию можно определить как базовое, исходное свойство постиндустриального, информационно-сетевое этапа развития экономических отношений и социального поведения. Трансформируя сам процесс установления отношений, новые информационные технологии оказывают влияние на все сферы человеческого бытия и делают возможным формирование бесчисленных связей между человеком и обществом, посредством чего мировая экономика преобразуется в сложную динамическую систему с обратными связями. Природа глобализации раскрывается в ключе циклической институциональной трансформации общества с микро- на макроуровень и обратно через изменение плотности экономического пространства-времени в условиях увеличения степени структурно-функциональной (иерархической – в базисе и сетевой – в надстройке) организации социума в рамках мировой системы. В таком понимании глобализация предстает процессом ассимиляции накопленного научного знания и хозяйственного опыта человека в ходе его естественного развития и устремления к поиску новых форм самоорганизации и самовоспроизводства.

Глобальный финансово-экономический кризис, начавшийся в США в конце 2007 года, и последовавший период Великой рецессии актуализировали необходимость коренного пересмотра направле-

ний социально-экономического развития и способ хозяйственной деятельности человека на Земле. Стала очевидной критическая важность формирования принципиально нового концептуального подхода к пониманию финансово-экономической динамики: причин и механизмов формирования диспропорций в экономике, накопления системных рисков, возможностей обеспечения устойчивого гармоничного развития социально-экономических систем разного уровня.

Докризисное развитие мировой системы социально-экономических отношений шло по пути «интуитивного» построения максимально возможного количества связей с целью максимизации индивидуального потребления необходимых ресурсов. Формируемая подобным образом сетевая структура мировых экономических отношений предопределяла наличие единого уровня, одномерного пространства функционирования взаимосвязей в силу подчиненности их единичной цели. Однако одномерная структура связей (сеть) с большим количеством блоков, генерирующих эти связи, является неустойчивым образованием с неэффективным распределением внутренних ресурсов. Лучшим примером этого тезиса выступает человеческий организм, который становится человеком благодаря иерархической системной организации, каждый уровень которой определен внутренней логикой функций, возложенных на подсистемы уровня, характером удовлетворяемых и удовлетворяющихся при его участии потребностей. Каждая клетка человеческого организма обладает собственным обменом веществ, способна к самостоятельному существованию, самовоспроизводству и развитию, однако только в условиях иерархического устройства в подсистемы с выделением управляющего центра достигается эффект системности и организм становится целостной единицей.

Внутренняя противоречивость экономической глобализации в том русле, в котором она развивалась до кризиса 2007–2008 годов, определялась особенностями финансово-экономического регулирования, построенном на преобладании функционального представления о социально-экономических отношениях как рациональной (относительно некоторой цели) деятельности человека в социуме. Однако последние исследования в области эволюционной и когнитивной биологии (а также смежных наук о человеке и обществе) позволяют переосмыслить экономическое поведение человека и более качественно воспроизвести внутреннюю логику социального поведения человека [10–12]. В свете системного подхода к пониманию глобализации как многоуровневого процесса социальной и экологической адаптации человека в условиях масштабной антропогенной трансформации планеты первостепенными становятся факторы институционального и культурного (в широком смысле) характера, определяющие социальную эволюцию и устойчивость системы. Неэффективность функционального экономического подхода к анализу глобальных трансформаций объясняется, с одной стороны, методологической противоречивостью и несводимостью последних сугубо к экономическому типу взаимодействий. С другой стороны, экспериментальные, этнографические и антропологические исследования последней четверти века свидетельствуют о наличии общих закономерностей социального взаимодействия в группах разной размерности и уровня, основанного на эффектах сети. Это открывает возможности дальнейшего изучения сетевых эффектов глобализации:

- эффекта протяженности (значительная физическая протяженность сети относительно центров сосредоточения ресурсов определяет естественное разделение «центр-периферия», в котором периферия характеризуется уменьшенной обеспеченностью благами в условиях увеличивающейся мощности распространяющихся от центра импульсов);

- эффекта специализации (специализация увеличивает преимущества локально, но снижает глобально, поскольку противоречит иерархической природе потребностей);

- эффекта обратных связей (потребительский характер отношений между элементами мировой экономики истощает систему в целом и запускает действие положительных обратных связей, которые, распространяясь в одномерной сети, дестабилизируют все элементы [13]);

- эффекта сбалансированного развития и воспроизводства (демографический рост в условиях ограниченности ресурсов, призванных обеспечить общественное благосостояние, является возможным только при соблюдении гармоничного соотношения потребления и воспроизводства благ, разумного и ответственного использования природных и человеческих ресурсов).

**Выводы.** Современная социальная динамика и глобализация экономической деятельности постоянно формирует новые вызовы функционированию традиционных общественно-экономических отношений. Распространение инструментов обращения фиктивного капитала, формирующее каналы проникновения финансовых спекуляций в реальный сектор; развитие информационных технологий, многократно усиливающих когерентность мировой экономики и эффекты «стадности» поведения инвесторов в случаях паники, финансовые инновации – с все большей силой ускоряют течение экономического пространства-времени, перетекание стоимости из ее реальной формы в денежную и наоборот. В результате процессы глобальных социальных сдвигов и изменений усложняются экономической неопределенностью и системными рисками финансовой нестабильности.

Мировая экономика стоит на пороге становления нового способа воспроизводства – информационно-сетевой экономики, в которой по-новому будет воспроизведен и сам человек, и его среда обитания. Какова будет эта сложная система, зависит от ценностного выбора человека как базового институционального элемента. В ближайшие 3–5 лет для развитых стран начнется переход от трансформационной нестабильности капиталистического общества к эволюционной нестабильности информационно-сетевого. В глобальной экономической системе исходным отношением станет информация как концентрированное научное знание, технология и возможность, а основным отношением – коммуникация как форма представления ценностной структуры социально-экономической системы страны в международном взаимодействии.

Это определяет актуальность дальнейшего исследования глобализации как многоуровневого процесса социальной и экологической адаптации человека, закономерностей происходящих трансформаций и возможных механизмов снижения их негативного влияния на природу и человека для выхода на траекторию гармоничного инклюзивного развития.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Levitt, Theodore. The globalization of markets / Theodore Levitt [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.lapres.net/levitt.pdf>.

2. Иванов Д.В. Эволюция концепции глобализации / Д.В. Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.teleskop-journal.spb.ru/files/dir\\_1/article\\_content\\_1261130754388117file.pdf](http://www.teleskop-journal.spb.ru/files/dir_1/article_content_1261130754388117file.pdf).
3. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. – М. : Мысль, 2003. – 300 с.
4. Михилев А.Д. Интегральная теория литературы и искусства как основа преодоления методологического кризиса в гуманитарно-художественном знании / А.Д. Михилев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vkhnu/TkPO/776/A.D.%20Mikhilev.pdf>.
5. International Monetary Fund. Globalization. Threat of Opportunity? / IMF, 2000 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200to.htm>.
6. Баранов Н.А. Глобализация и «размывание этничности» в кн. Этнополитология : Курс лекций / Н.А. Баранов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://nicbar.narod.ru/etnopolitologia\\_08.htm](http://nicbar.narod.ru/etnopolitologia_08.htm).
7. A fair globalization: Creating opportunities for all / The World Commission on the Social Dimension of Globalization, International Labour Office, Geneva, Switzerland, 2004 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ilo.org/public/english/wcsdgd/docs/report.pdf>.
8. Ильин И.В., Урсул А.Д. Эволюционная глобалистика (концепция эволюции глобальных процессов) / И.В. Ильин, А.Д. Урсул. – М. : Изд-во МГУ, 2009. – 232 с.
9. Ясперс К. Смысл и назначение истории : Пер. с нем. / К. Ясперс. – М. : Политиздат, 1991. – 527 с.
10. Bowles, Samuel. Microeconomics: behavior, institutions, and evolution. – Princeton, New Jersey Woodstock : Princeton University Press, 2006. – 584 p.
11. Henrich, Joseph. Cultural Group Selection, Coevolutionary Processes and Large-Scale Cooperation // Journal of Economic Behavior and Organization. – 2004. – № 53(1). – Pp. 3-35.
12. Mind, Society, and Behavior / World Development Report 2015, International World Bank Group [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Publications/WDR/WDR%202015/WDR-2015-Full-Report.pdf>.
13. Форрестер Д. Мировая динамика : Пер. с англ. / Д. Форрестер. – М. : ООО «Издательство АСТ» ; Спб. : Terra Fantastica, 2003. – 379 с.

УДК 378 (477)

**Чернуха Т.С.**

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

## **ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ИЕРАРХИИ ОСНОВАНИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АРХИТЕКТониКИ**

У статті виділені теоретичні підходи щодо визначення сутності поняття інституцій і інститутів як складової інституціональної архітектоники системи вищої освіти, досліджено систему вищої освіти на основі використання інституціональної теорії. Описано інституціональну структуру вищої освіти України з точки зору концепції інституціональної архітектоники. Дістало подальшого розвитку дослідження інституціонального аналізу системи вищої освіти.

**Ключові слова:** система вищої освіти, інститути, інституції, інституціональна система, інституціональне середовище, інституціональна архітектоника.

### **Чернуха Т.С. ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ ИЕРАРХИИ ОСНОВАНИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АРХИТЕКТониКИ**

В статье выделены теоретические подходы относительно определения сущности понятия институций и институтов как составляющей институциональной архитектуры системы высшего образования, исследована система высшего образования на основе использования институциональной теории. Описана институциональная структура высшего образования Украины с точки зрения концепции институциональной архитектуры. Получило дальнейшее развитие исследование институционального анализа системы высшего образования.

**Ключевые слова:** система высшего образования, институты, институции, институциональная система, институциональная среда, институциональная архитектоника.

### **Chernycha T.S. ELEMENTS OF SYSTEM OF HIGHER EDUCATION WITHIN A HIERARCHY INSTITUTIONAL BASES ARCHITECTONICS**

In article theoretical approaches concerning definition of essence of concept of institutions and institutes are allocated as the making institutional very tectonics of system of the higher education, the system of the higher education is investigated using the institutional theory. The institutional structure of the higher education of Ukraine from the point of view of the concept of institutional architectonics. Received further development research of the institutional analysis of system of the higher education.

**Keywords:** system of the higher education, institutes, institutions, institutional system, institutional environment, institutional architectonics.

**Постановка проблеми.** Вища освіта, і освіта взагалі, як соціальний інститут виконує ряд важливих функцій, що пов'язані з відтворенням суспільства в цілому, так і, зокрема, з вихованням, культурою. Дослідженням цієї теми займалось багато науковців. Всі вони мають різну мету і наукові досягнення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Одна з робіт В. Новікова присвячена державному кредитуванню освітньої системи [1]. Д.Є. Швець визначив

структурно-функціональні особливості системи вищої освіти України в контексті її компаративного аналізу з системами вищої освіти деяких європейських країн [2]. А.Н. Макаров звертає увагу на те, що для розвитку ринку освіти необхідно створення гідних умов інституту зайнятості [3]. О.В. Ярмач розкрив особливості інституціоналізації освітніх послуг в Україні [4]. Загальна ідеологія модернізації освіти, на думку В.П. Андрущенко, має бути спрямована на підвищення її ефектив-

ності і конкурентоспроможності [5]. Проблему трансформаційних процесів в освітній системі України та її реформування розглянуто у роботах Л.В. Батченко [6], В.С. Журавського [7], К.В. Астахової [8]. Окремі аспекти головної проблеми розкрито у праці І.В. Тимошенко [9]. В роботі В. Липова показано можливості порівняльного комплементарного аналізу інститутів в дослідженні передумов і перспективи еволюції національних моделей освіти, в Україні зокрема [10].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак дослідники процесів реформування вищої школи недостатньо уваги приділяють вивченню інституціональної закономірності її розбудови, що забезпечує ефективне функціонування системи. Дана проблема вимагає подальших досліджень у цьому напрямі.

**Мета статті** полягає у дослідженні системи вищої освіти України на основі використання інституціональної теорії, а саме структуруванні ключових елементів системи вищої освіти в рамках ієрархії підстав інституціональної архітекτονіки та розкритті ролі і функції інституціональної системи вищої освіти України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Представники економічної науки приділяють пильну увагу до вивчення інституціональної системи. Відправним моментом дослідження є комплементарна обумовленість взаємодії між інститутами. Якщо говорити про інституціональну систему, «комплементарність» вказує на єдність, взаємозалежність, взаємодоповнюваність, цілісність. Це поширюється не тільки на економічні, але й на всі соціальні інститути, які й формують соціальну систему [11].

А. Гриценко визначає інституціональну архітекτονіку як структуру інститутів, яку складають правила, норми, традиції, установи та інші соціальні утворення в їх відносинах з суттю і загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [12, с. 32].

Спираючись на концепцію, запропоновану В. Липовим [13, с. 26], розглянемо, через ієрархію підстав інституціональної архітекτονіки, особливості інституціональної архітекτονіки системи вищої освіти в Україні (табл. 1).

В межах п'яти рівнів інституціональної структури можна виділити складові і прослідкувати їх прояв в сфері системи вищої освіти. Важливою характеристикою цих складових, яка зумовлює ті чи інші елементи, є комплементарність. Нанорівень ієрархії підстав інституціональної архітекτονіки СЕС складають цінності; індивідуальні знання, вміння, навички, організаційні рутини; інституціональні форми та інституціональні функції. Розглянемо прояв цих елементів в межах інституціональної системи вищої освіти України.

Цінності, як суб'єктивно-психологічні відношення індивіду до оточуючого світу, задають мотивацію, спрямованість діяльності людини протягом всього життя [14, с. 66]. Зокрема, це стосується і освітньої підготовки. Кожна людина обирає власну мету навчання і свій шлях. Його задають цінності особистості, що прививали батьки чи сформувалися протягом часу. Цінності досліджували багато вчених, та значного визнання набули результати Г. Хофстеде [15]. В Україні недостатньо уваги приділяється використанню його результатів та методиці проведення, але все ж таки такі роботи існують. Прикладом може бути опитування національного масштабу у 2009–2010 рр. VSM 08 [16]. Анкетованими були різні за рівнем освіти, віком,

професіями і соціальним статусом групи населення. Це дослідження показало виражений колективізм (31.49) і значну дистанцію влади (22.79) [16].

Що це означає для організації вищої освіти України? Можна вказати декілька напрямів впливу, що включають в себе врахування: переважних соціальних орієнтацій студента у процесі викладацької діяльності; соціальних орієнтацій викладачів у процесі організації функціонування навчальних закладів; особливостей інституціонального середовища підприємств, на яких будуть працювати студенти. Вже у момент вступу до вищого навчального закладу (ВНЗ) у абітурієнта існує певний сформований набір особливостей. Що стосується викладачів, то вони проявляють свої ціннісні орієнтації в процесі організації проведення занять, їх змістовному наповненні, наукових розробках.

Інституціональні форми – це зумовлені конкретними соціально-економічними і технологічними умовами існування суспільства зразки, способи, правила, норми поведінки, які регулюють порядок соціального взаємозв'язку в суспільстві; організаційні форми, що забезпечують взаємодію суб'єктів господарювання [13]. Прикладами організаційних форм системи вищої освіти України, можуть слугувати: університети, коледжі, Міністерство освіти і науки України, різноманітні комісії з наукових питань тощо.

Інституціональні функції – задачі, ролі, що виконують окремі інститути в СЕС; стандартизовані соціальні дії, що відображають взаємозв'язок учасників інституціональної взаємодії [13, с. 32]. Інституціональними функціями системи вищої освіти, України зокрема, є надання освітніх послуг з підготовки спеціалістів, наукових кадрів, підвищення кваліфікації.

Елементами мікроекономічного рівня ієрархії підстав інституціональної архітекτονіки СЕС є колективні конвенції, інституції, організаційні форми координації і управління трансакційними витратами, в тому числі ієрархії (організації), інституціональні органи.

Колективні конвенції опосередковують взаємозв'язок між цінностями та інститутами. Вони виражають загальні домовленості про прийняття і способи застосування інститутів [17, с. 5]. Тобто колективна конвенція – це колективна угода про прийняття того чи іншого інституту. На рівні інституціонального наповнення системи вищої освіти України конвенціями є угоди про: взаємне визнання дипломів вищої освіти, отриманих в країні – учасниці конвенції, в усіх інших країнах-учасницях; прийняття зовнішнього незалежного тестування; взаємне визнання, еквівалентність документів про освіту та вчені звання тощо.

Інституції – це загальновизнані норми соціальної взаємодії. Вони включають широкий спектр формальних і неформальних інституціональних форм, до них можна віднести: закони України «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність» тощо; накази Міністерства освіти і науки України про організацію, затвердження, внесення змін тощо; офіційно затверджені правила прийому до ВНЗ; антиплагіатні норми.

Що стосується організаційних форм координації і управління трансакційними витратами, то у системі вищої освіти України до них можна віднести Міністерство освіти і науки України, ВНЗ, бази практик, філії, навчально-консультаційні пункти (НКП), експертні ради, спеціалізовані вчені ради по захисту дисертаційних робіт на здобуття наукового ступеня.

Інституціональні органи – сукупність інституцій, що у своєму поєднанні забезпечують виконання окремих функцій навчального закладу. У системі вищої освіти до них можна віднести комплекси норм, що забезпечують керівництво, методичне та матеріально-технічне забезпечення, організацію навчального процесу.

Мезорівень сходинок підстав інституціональної архітектури СЕС складається з інституціональних блоків в рамках соціальних сфер. Інституціональні блоки – об'єднання інститутів, що здійснюють свою діяльність в рамках соціальних сфер. Діяльність

системи вищої освіти України зумовлюється таким інституціональним блоком, як навчання і підготовка персоналу – забезпечення вищої професійної освіти, безперервного вдосконалення і перепідготовки кадрів; кваліфікація фахівців підприємств та її підвищення.

Елементами макрорівня ієрархії підстав інституціональної архітектури СЕС є базові інститути (ідеологічні, правові, політичні, економічні), соціальні системи виробництва, режими накопичення та способи розвитку, соціально-економічні системи.

Базові інститути – це глибинні, історично стійкі соціальні відносини, що забезпечують інтегрованість

Таблиця 1

**Інституціональна структура вищої освіти України з точки зору концепції інституціональної архітектури**

| Рівень           | Елемент інституціональної архітектури  | Роль і функції інституціональної системи вищої освіти України.  |
|------------------|--|---|
| Наноекономічний  | Цінності   | Виражені: колективізм, значна дистанція влади, несприйняття невизначеності  |
|                  | Індивідуальні знання, вміння, навички, організаційні рутини  | Формування вищою освітою знань, умінь та навичок, що здійснюються на основі знань, умінь та навичок наукових робітників закладів вищої освіти   |
|                  | Інституціональні форми   | Організаційні форми, що забезпечують надання освітніх послуг (університети, коледжі, Міністерство освіти і науки України, комісії з різноманітних наукових питань)  |
|                  | Інституціональні функції   | 1. Підготовка спеціалістів з вищою освітою, наукових кадрів, здійснення підвищення кваліфікації;<br>2. Перепідготовка спеціалістів, забезпечуючи права громадян на другу (і більше) вищу освіту;<br>3. Науково-дослідна діяльність: розвиток наук і мистецтв, створення нових знань;<br>4. Формування політичної культури та активності особистості   |
| Мікроекономічний | Колективні конвенції   | 1. Угоди про визнання дипломів вищої освіти, отриманих в країнах-учасницях конвенції, в усіх інших країнах-учасницях;<br>2. Угоди про прийняття зовнішнього незалежного тестування;<br>3. Угода про взаємне визнання та еквівалентність документів про освіту та вчені звання тощо  |
|                  | Інституції   | 1. Закони України: «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність»;<br>2. Правила, норми, інструкції, що регламентують діяльність заходів вищої освіти в Україні   |
|                  | Організаційні форми координації і управління трансакційними витратами, в тому числі ієрархії (організації)   | Міністерство освіти і науки України, вищі навчальні заклади, бази практик, філії, НКП тощо.   |
|                  | Інституціональні органи  | Сукупність інституцій, що у своєму поєднанні забезпечують виконання окремих функцій навчального закладу   |
| Мезорівень       | Інституціональні блоки в рамках соціальних сфер (в економіці – фінансова система, корпоративне управління, виробничі відносини, моделі виробництва, навчання і підготовка персоналу) | Інституціональний блок «навчання і підготовка персоналу»:<br>1. Забезпечення початкової, середньої загальноосвітньої підготовки, вищої і середньої професійної освіти, безперервного вдосконалення і перепідготовки кадрів;<br>2. Кваліфікація кадрів підприємства та підвищення їхньої кваліфікації.   |
| Макроекономічний | Базові інститути (ідеологічні, правові, політичні, економічні)   | Ідеологічні інститути: протирічне поєднання свобода/порядок, колективний інтерес. Політичні інститути: унітарні політичні устрої, самоврядування та субсидіарність, всеборність. Правові інститути: правові інститути романо-германського права (Принцип колективізму). Економічні інститути: інститути змішаної (редистрибутивна + ринкова) економіки (для державних вищих закладів) і інститути ринкової економіки (для приватних вищих закладів) |
|                  | Соціальні системи виробництва  | Відтворення кадрів вищої кваліфікації   |
|                  | Режими накопичення та способи розвитку   | Формування знанневого, професіонального капіталу  |
|                  | Соціально-економічна система   | Забезпечення надання освітніх послуг  |
| Мегаекономічний  | Соціально-економічні моделі  | Пристосування системи вищої освіти України до умов постперехідного стану економіки  |
|                  | Інтеграційні союзи   | Інтеграція до європейської, болонської освітньої системи  |

різних типів товариств і постійно відтворюються [18, с. 60]. Базові інститути втілюються в інституціональних формах. Розглянемо, яке вони мають відображення в системі вищої освіти України. Отже, ідеологічні інститути: протирічне поєднання свобода/порядок, колективний інтерес. Політичні інститути: унітарні політичні устрої, самоврядування та субсидіарність, всеборність. Правові інститути: правові інститути романо-германського права (принцип колективізму). Економічні інститути: інститути змішаної (редистрибутивна + ринкова) економіки (для державних вищих навчальних закладів) і інститути ринкової економіки (для приватних вищих навчальних закладів).

Соціальні системи виробництва – специфічні порядки організації комплементарних відносин між основними інституційними блоками в конкретних СЕС, що забезпечують стабільність відтворювальних процесів в рамках національної економіки [17, с. 35]. Вища освіта є елементом соціальної системи виробництва, який відповідає за підготовку кваліфікованих кадрів.

Вища освіта є складовою соціально-економічних систем (СЕС). Вона має місце в СЕС – складній системі, що охоплює процеси виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних благ, одним з яких є надання освітніх послуг. Система вищої освіти тісно пов'язана з такими інституціональними блоками елементів інституціональної архітекtonіки, як фінансова система, правові відносини тощо.

Мегаекономічний рівень сходинок підстав інституціональної архітекtonіки СЕС складають соціально-економічні моделі (ринковий (РК), соціал-демократичний, публічний, мезокорпоративний, постперехідний капіталізм, інтеграційні союзи, глобальне господарство.

Соціально-економічна модель – комплекс інститутів, що визначають характер соціальної та господарської системи, механізми, що забезпечують їх дієздатність, єдність правил, норм і звичаїв господарювання, форм взаємодії суб'єктів господарського життя, регулювання господарського порядку і господарських процесів з боку держави [19, с. 57]. В країнах Східної Європи сформувався постперехідний капіталізм. Так як цей перехід займає немало часу, наша освітня система недостатньо пристосована до ринкової економіки.

Інтеграція до європейської освітньої системи. Перехід України до Болонського процесу відкриває перспективу приєднання до єдиного європейського освітньо-наукового простору. Такий перехід до нових стандартів призвів до серйозних змін в структурі і змістовному наповненні навчального процесу. Міжнародний освітній простір інтенсивно розвивається, тому висококваліфікований освітній рівень людини користується попитом.

Висновки. Дослідження вищої освіти України на основі використання інституціональної теорії дозволяє поглибити знання про механізми функціонування вищої освіти України. Структурування ключових елементів системи вищої освіти в рамках ієрархії підстав інституціональної архітекtonіки дало змогу класифікувати інституціональне забезпечення вищої освіти України і виявити зв'язки і відносини між ними.

У статті розкриваються і конкретизуються ролі і функції інституціональної системи вищої освіти України, що можна вважати внеском у відкриття нових можливостей для подальшого покращення інституціонального забезпечення вищої освіти в Україні.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Новіков В. Фінансово-кредитні та інституціональні аспекти розвитку професійної освіти на постболонському просторі / В. Новіков, П. Левін // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 4–73.
2. Швець Д.Є. Система вищої освіти в Україні: інституційна будова системи управління та напрями її реформування / Д.Є. Швець // Ринок праці та зайнятість населення. – 2012. – № 1. – С. 30–33.
3. Макаров А.Н. Институциональные основы формирования рынка образования / А.Н. Макаров // Педагогика. – 2007. – № 4. – С. 9–15.
4. Ярмак О.В. Проблеми інституціоналізації освітніх послуг в Україні / О.В. Ярмак // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія «Економічна теорія та право». – 2012. – № 2. – С. 84–90
5. Андрущенко В.П. Роздуми про освіту: статті, нариси, інтерв'ю / В.П. Андрущенко. – К. : Знання України, 2004. – 804 с.
6. Батченко Л.В. Трансформаційні процеси в освіті України / Л.В. Батченко. – Донецьк : ІЕП, 1996. – 39 с.
7. Журавський В.С. Болонський процес: головні принципи входження в Європейський простір вищої освіти / В.С. Журавський, М.З. Згуровський. – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2003. – 200 с.
8. Астахова К.В. Розвиток інститутів освітньої сфери у трансформаційній економіці : автореф. дис. ... к. е. н. / К.В. Астахова – Харків, 2007. – 20 с.
9. Тимошенко І.В. Институційні основи розвитку системи освіти : [монографія] / І.В. Тимошенко. – Харків : Вид-во НУА, 2013. – 568 с.
10. Липов В. Институциональная комплементарность, формирование глобального образовательного пространства и выбор модели образования для Украины / В. Липов // Социальная экономика. – 2014. – № 1–2. – С. 115–122.
11. Липов В.В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем : [монография] / В.В. Липов. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2011. – 484 с.
12. Гриценко А.А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А.А. Гриценко // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економіка». – 2006. – №103–1. – С. 31–37.
13. Липов В.В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем / В.В. Липов // Журнал институциональных исследований. – 2012. – № 1 – С. 25–42.
14. Липов В.В. Мотивация институциональных изменений у трансформаційній економіці : [монографія] / В.В. Липов. – Х. : Вид-во НФаУ, 2004. – 184 с.
15. Hofstede, G. Culture's consequences: International differences in work-related values / G. Hofstede. – Beverly Hills. – CA: SagePublications, Inc. – 1980. – 596 p.
16. Пилипенко Г.М. Вплив культури на співвідношення державної та ринкової координації в Україні / Г.М. Пилипенко // Науковий вісник НГУ. – 2013. – № 3. – С. 118–125.
17. Кирчик О. Экономика конвенций, экономическая гетеродоксия и социальная онтология / О. Кирчик // Вопросы экономики. – 2010 – № 7. – С. 4–11.
18. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России / С.Г. Кирдина. – М. : ТЕИС, 2000. – 213 с.
19. Липов В.В. Религиозные ценности как фактор зависимости от предшествующего развития и формирование социально-экономических моделей / В.В. Липов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – № 3. – С. 57–73.



## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:620.9

**Azarenkova O.V.***PhD Student**International Economic Relations Department  
V.N. Karazin Kharkiv National University***Kazakova N.A.***PhD (Candidate of Geogr. Sciences), Prof.**International Economic Relations Department  
V.N. Karazin Kharkiv National University*

### **NORWEGIAN ENERGY POLICY IN THE CHANGING ENVIRONMENT: EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR UKRAINE**

The article investigates development and specifics of Norwegian energy policy. The paper presents comprehensive statistical and analytical information on energy industry in Norway. The authors suggest ways to implement Norwegian experience into Ukrainian realities.

**Keywords:** energy policy, energy security, renewable energy sources, energy market, sustainable development.

#### **Азаренкова О.В., Казакова Н.А. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ УКРАЇНОЮ ДОСВІДУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ НОРВЕГІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Стаття присвячена дослідженню і специфіці енергетичної політики Норвегії. У роботі представлені комплексна статистична інформація та аналітична оцінка стану енергетичного сектора Норвегії. Запропоновано можливі напрями розвитку українського енергетичного сектора в сучасних реаліях з урахуванням норвезького досвіду.

**Ключові слова:** енергетична політика, енергетична безпека, відновлювані джерела енергії, ринок електроенергетики, сталий розвиток.

#### **Азаренкова О.В., Казакова Н.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УКРАИНОЙ ОПЫТА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ НОРВЕГИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Статья посвящена исследованию и специфике энергетической политики Норвегии. В работе представлена комплексная статистическая информация и аналитическая оценка состояния энергетического сектора Норвегии. Предложены возможные направления развития украинского энергетического сектора в современных реалиях с учетом норвежского опыта.

**Ключевые слова:** энергетическая политика, энергетическая безопасность, возобновляемые источники энергии, рынок электроэнергетики, устойчивое развитие.

**Problem statement.** Globally, many countries have become victims of the resource curse paradox and/or Dutch Disease after discovering and exploring hydrocarbon resources [1]. The Norwegian experience, however, shows that due to good resource management, cost savings, and investment, Norway remains a model of sustainable development among resource rich countries, and a case for retaining strong government participation, control and supervision within the market regulations. Although it is impossible to transpose the Norwegian model directly, Ukraine could learn from it, at least in elements such as private-public cooperation in a transparent institutional framework and strengthening of government competence, engagement, and control.

**Literature review.** Taking into account the fact that EU energy policy is a relatively new phenomenon, we should note the absence of the voluminous studies on the subject. Among the most important is the work of I. Pashkova, who address issues of European energy security [2], energy policy of the European Union as a whole [3], as well as its aspects. [4] An important place in the research is occupied by materials of Journal of Energy Security, which examines issues of energy security of countries and regions, including the Europe. The present article uses materials of

E. Christie on the transit of natural gas in Europe [5], P. Doran on the prospects of a collective energy security system in Europe [6], K. Rosner on the relationship between energy policy and national security. [7] The wide range of issues in energy policy, conceptual understanding of system processes in energy sector, issues of energy security and other related policy issues in the energy sector were investigated in the works of Ukrainian scientists such as V. Barannik [8], M. Zemliany [9], O. Sukhodolia [10].

**Unsolved problems and issues.** Although a number of studies have been conducted during the last two decades there is still not enough research of Scandinavian energy policies and ways to implement their aspects in Ukraine.

**Purpose of this article.** This paper aims to investigate development and specifics of Norwegian energy policy, present ways to implement Norwegian experience into Ukrainian realities.

**The main part.** Norway is an energy nation based on a unique set of resources: oil, gas, hydropower and other renewable energy sources.

Major finds of oil and gas below the North Sea have made Norway the world's seventh-largest oil exporter and the third-largest gas exporter. A World Economic Forum study in 2013 ranked Norway top in the world

for management of its energy resources, pointing to its adept balance between sustainability and economic development [11].

The need for change in the electricity industry became apparent at the end of the last century. Until the 1990s for the most of the world, the industry belonged to natural monopolies. Vertically integrated companies (which combined power generation, transmission and sales) held a legal monopoly either in separate regions or in the country as a whole. Tariffs for their services were generally fixed or limited by the state. For quite a long time such system successfully met the needs of economy. But due to considerable rise in prices for hydrocarbon fuel (since the 1970s) and rapid increase in power consumption the former monopolies turned out to be not efficient enough [12]. They often could not react to changes in demand, maintenance of existing facilities and the introduction of new ones was expensive. At the same time, all extra charges of these companies were included in their tariffs and consumers automatically had to cover them. The situation became more complicated due to the tightening of ecological legislation in many countries, which required rapid modernization of power capacities - main environment pollutants.

Liberalization of electric power industry included various processes, also occurring outside the industry [12]:

- development of gas turbine technologies, alongside with the increase in natural gas production, and in some countries removal of restrictions on its use for power generation has led to the spread of highly efficient and relatively cheap generation technologies;

- increased requirements for energy efficiency and «environmental friendliness» encouraged modernization of production capacities and development of energy networks;

- development of networks, especially interconnections (high-voltage transmission lines between the previously limited energy systems), as well as information technology, accounting and control, contributed to an increase in complexity and energy flows, created new opportunities for competition among wholesale suppliers of energy;

- increasing economic and political integration of the region and the neighboring countries (in particular EU member states, North America) also contributed to the development of the wholesale electricity market.

As a result, some states have begun to reconsider their attitude towards the natural monopoly in the power sector. This was achieved by either breaking up of the monopolies by splitting off competitive companies or admitting new participants - independent generators

of electric power, or by implementing both strategies together. In order to be actually independent and to have an opportunity to sell electric power, independent generators should be provided with both the access to power transmission and the ability to fix prices individually. The legislation of the whole range of states entails corresponding regulations. As a result, in some countries there were free market electricity prices established on the basis of supply and demand. England and Wales were the first countries to launch competitive market (which was done in 1990), and in 1991 Norway was the first country in the world to have introduced unrestrained competition in the wholesale power market [12].

Despite all differences between power sector models and the majority of ways to restructure electric power industry, similar measures towards liberalization of the sector are taken in Europe, USA and other regions of the world. They include separation of natural monopoly functions (power transmission, dispatching) from potentially competitive ones (generation, sales); demonopolization of the sector alongside with parallel development of antimonopoly regulation, introduction of non-discriminatory access to infrastructure for independent power suppliers, liberalization of power markets.

Thus, radical changes in the power industry have become a global trend, which affected most of the developed and some developing countries. The liberalization of the industry and its technological developments lead to a qualitative expansion of markets: in Europe and North America, they have crossed the borders of individual energy systems and even national boundaries and gained inter-regional and international importance.

In Norway, the pre-reform generation, transmission and distribution of electricity was formerly carried out by the state company Statkraft (a natural monopoly), which was a part of the Ministry of Water and Power. Electricity tariffs set by the state for up to ten years, did not allow taking into account the rate of inflation and other factors of rising costs. Consequently, at the beginning of reforms in 1991, rates no longer covered costs and Statkraft yield losses for state [1].

To compensate for the loss of utilities, the Government of Norway was forced to increase the fiscal burden on the income of the largest enterprises of other industries: wood processing, metallurgical, machine-building [1]. The solution of a number of problems was made possible by the large-scale reforms in the sector by means of deregulation and restructuring of the electric utilities. This led to the transition to competition in the electricity sector, with following goals:

- improving the functioning of energy facilities;
- relieving the burden on the state budget expenditures;
- attraction of additional investment in the industry;
- achievement of an optimal balance between production capacity and demand for electricity;
- reduction in regional differences in prices for electricity provided to end-users.

The ultimate goal of the government energy reform was a decrease in electricity tariffs for consumers [13]. The basis of the reform was the principle of the separation of vertically integrated companies in the natural-monopoly and competitive activities with the creation of an efficient market infrastructure.

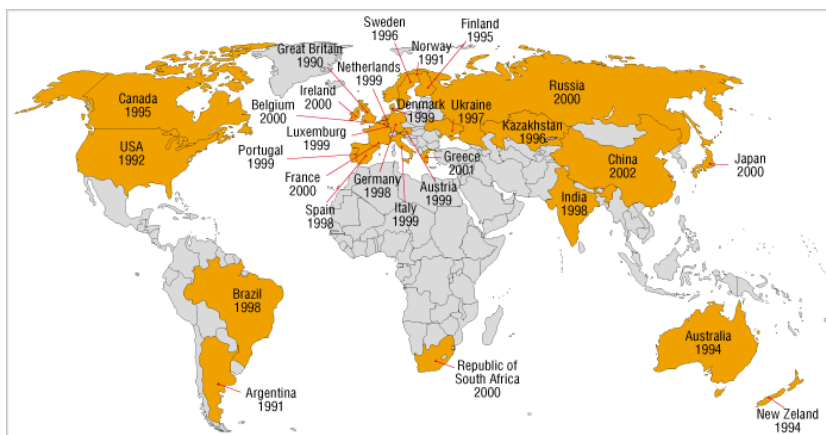


Fig. 1. Liberalization of electric power industry: the year when radical changes started to occur in various countries of the world [12]

The reform of the electricity sector was accompanied by a change in the regulatory framework. The parliament has adopted a number of legislative acts defining the legal framework of power industry reforms. They developed the concept of the market to determine the degree of responsibility to ensure reliable and uninterrupted power supply to consumers.

In 1991, Norway adopted the Law on Energy [1]. The Act provided separation of natural monopoly and competitive activities. According to this law, in 1992 the National Energy Company was transformed into a major national network Statnet, and production company Statkraft [1].

The other an important feature of the Norwegian energy market was the fact that electricity consumers were able to change the provider without any additional costs that contributed to the development of competitive relations [14].

In Norway, state company Statkraft and large municipal companies are engaged in the production of electrical energy. About 220 regional suppliers provide electricity to end-users. The transfer of power in the country is carried out by the company Statnett, which is owned by the state [1].

Nowadays Norway combines the role as a major energy producer with the ambition of being a world leader in environmental and climate policy. Norway has a more than 40 year history of petroleum activity on the continental shelf, including the High North [15]. In order to develop petroleum activities further in a responsible manner, the industries, politicians, governments and consumers work together. As a result of a continuing strong emphasis on the environment, the Norwegian petroleum sector maintains a very high environmental standard.

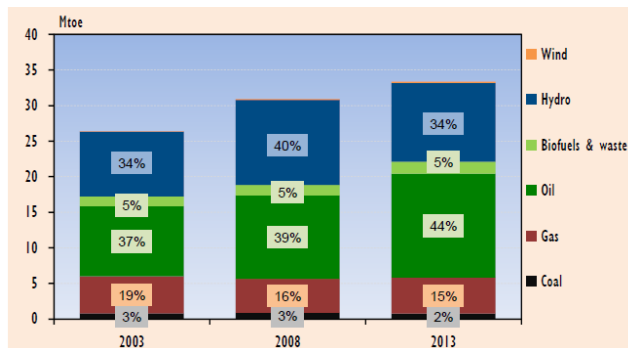


Fig. 2. Total primary energy supply in Norway [1]

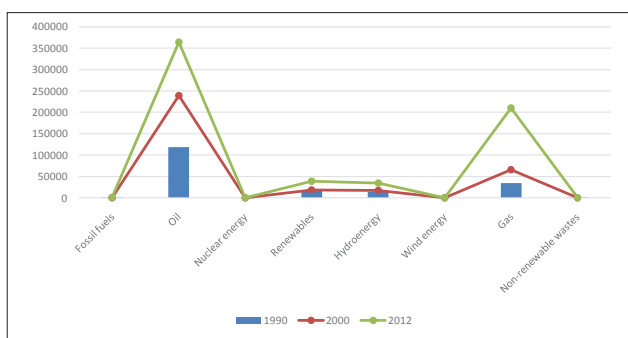


Fig. 3. Trends in energy consumption in Norway, 1990–2012 (developed by the author on the basis of [1])

Thanks to many lakes, rivers and dams, hydropower is Norway is leading source for renewable and clean

energy. For more than a century, Norway has exploited its hydropower resources and there are currently more than 850 plants in the country. Hydropower provides more than 95% of the country's electricity and Norwegian supply industry and consultants have a long history of involvement in international projects [14].

Norway maintains an active national climate policy and uses a wide set of measures to reduce domestic emissions. Approximately 80 per cent of the Norwegian emissions are subject to economic instruments such as CO<sub>2</sub> taxes or quotas. Norway has committed to reduce the global emissions of greenhouse gas before 2020 equivalent to 30 per cent of the emissions in 1990 [15]. Development of new technologies is one of several measures used in order to reduce emissions.

As a nation, Norway has a special responsibility, as well as a national advantage, within the energy sector. Our knowledge and competence will be able to play an important role in the work to find solutions that reduce climate gas emissions from production and use of energy. The focus on research and development is crucial in this context.

Energy research is part of the focus on new environmental friendly technology in the energy sector. A special emphasis is put on research and technology development on renewable energy sources, energy efficiency, hydrogen as an energy carrier and carbon capture and storage. There is a great need for development and demonstration of new technology for capture and storage of CO<sub>2</sub>. The Technology Centre Mongstad in Norway is the world's largest facility for testing and improving CO<sub>2</sub> capture. Knowledge gained will prepare the ground for CO<sub>2</sub> capture initiatives to combat climate change. TCM is a joint venture between the Norwegian state, Statoil, Shell and Sasol [156]

Ukraine has to form a national energy policy in the conceptual foundations of energy security and energy efficiency, reinforcing its relevant implementation mechanisms. Comparative evaluation of energy production, energy consumption and environmental performance in Ukraine and in the world shows that one of the basic conditions for sustainable growth of the Ukrainian economy, improvement of its competitiveness is the increase the energy efficiency alongside with a focus on the European or world average figures.

Further research. Each country, depending on its geography, climatic conditions, availability of mineral resources (oil, gas, coal) selects the vector for energy sector. Ukraine has a specific feature of the energy sector – a diversity of energy sources. Depending on the region, we could use different energy sources. This principle and this uniqueness is necessary to maintain and develop in the future, analyze, in what region we can develop renewable energy – hydropower, sun, wind, biomass, and where it is appropriate to use non-renewable energy, develop nuclear power plants, thermal power plants. In Ukraine, we continue to support the principle of reasonable sufficiency and preferred working conditions should be corrected by the legislature. No doubt that Ukraine will have intensive development of this sector, for the entire civilized world goes by increasing renewable energy in the energy mix.

#### REFERENCES:

1. Norwegian Ministry of Petroleum and Energy. Official website [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.regjeringen.no/en/dep/oed/id750/>.
2. Пашковская И.Г. Внешняя энергетическая политика Европейского Союза / И.Г. Пашковская // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 1. – С. 61-69.

3. Пашковская И.Г. Газопровод «Набукко»: проект создания / И.Г. Пашковская // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2010. – № 4. – С. 71-80.
4. Пашковская И.Г. Проблемы энергетического обеспечения Европейского Союза / И.Г. Пашковская // Там же. – 2008. – № 10. – С. 51-56.
5. Christie E.H. Resilience and Conflict in European Natural Gas Relations / E.H. Christie [Electronic resource] // The Journal of Energy Security. – 27 October 2013. – Mode of access : [http://www.ensec.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=215:resilience-and-conflict-in-european-natural-gas-relationships&catid=100:issuecontent&Itemid=352](http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=215:resilience-and-conflict-in-european-natural-gas-relationships&catid=100:issuecontent&Itemid=352).
6. Doran P.B. Collective Energy Security: The New Approach for Europe / P.B. Doran [Electronic resource] // The Journal of Energy Security. – 19 February 2015. – Mode of access : [http://www.ensec.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=177:collective-energy-security-a-new-approach-for-europe&catid=92:issuecontent&Itemid=341](http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=177:collective-energy-security-a-new-approach-for-europe&catid=92:issuecontent&Itemid=341).
7. Rosner K. Closing the Gap Between Energy & National Security Policy / K. Rosner [Electronic resource] // The Journal of Energy Security. – 18 May 2014. – Mode of access : [http://www.ensec.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=245:closing-the-gap-between-energy-a-national-security-policy&catid=106:energysecuritycontent0510&Itemid=361](http://www.ensec.org/index.php?option=com_content&view=article&id=245:closing-the-gap-between-energy-a-national-security-policy&catid=106:energysecuritycontent0510&Itemid=361).
8. Бараннік В. Енергетична безпека: регіональний вимір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/EnSecBal.pdf>.
9. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М.Г. Земляний // Стратегічна панорама. – 2009. – № 2. – С. 64.
10. Суходоля О.М. Енергоефективність економіки у контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія / О.М. Суходоля. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 424 с.
11. Norway – an Energy Nation [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.emb-norway.ca/norway\\_and\\_canada/Political-Priorities/Norway---an-energy-nation/#.VfvR6Zfy2Vr](http://www.emb-norway.ca/norway_and_canada/Political-Priorities/Norway---an-energy-nation/#.VfvR6Zfy2Vr).
12. Реформирование электроэнергетики – мировые тенденции [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/foreign/show.cgi?content.htm>.
13. Energy Community: Official Website [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.energy-community.org/pls/portal/docs/530177.PDF>.
14. Energy, transport and environment indicators. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2011. – 211 p.
15. Europe in figures – Eurostat Yearbook 2014. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2015. – 692 p.
16. 2014 Survey of Energy Resources [Electronic resource] // World Energy Council. – Mode of access : [http://www.worldenergy.org/documents/ser\\_2014\\_report\\_1.pdf](http://www.worldenergy.org/documents/ser_2014_report_1.pdf).

УДК 331.556.4

**Дерід І.О.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету  
імені В.Н. Каразіна

## СУЧАСНІ РИСИ МІЖНАРОДНОЇ МОБІЛЬНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

Стаття присвячена аналізу сучасних рис міжнародної трудової мобільності. Наведені дані по міграції, рівням заробітних плат в розвинених країнах та країнах, що розвиваються, грошовим переказам з-за кордону. Розглянуто основні типи міжнародної трудової мобільності, проблеми та перспективи кожного із них.

**Ключові слова:** мобільність робочої сили, трудова міграція, ринок праці, низькокваліфікована робоча сила, висококваліфікована робоча сила, грошові перекази, внутрішньокорпоративна трудова мобільність.

### Дерид И.А. СОВРЕМЕННЫЕ ЧЕРТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Статья посвящена анализу современных черт международной трудовой мобильности. Приведены данные по миграции, уровням заработных плат в развитых странах и развивающихся странах, денежным переводам из-за границы. Рассмотрены основные типы международной трудовой мобильности, проблемы и перспективы каждого из них.

**Ключевые слова:** мобильность рабочей силы, трудовая миграция, рынок труда, низкоквалифицированная рабочая сила, высококвалифицированная рабочая сила, денежные переводы, внутрикорпоративная трудовая мобильность.

### Derid I.O. MODERN FEATURES OF INTERNATIONAL LABOR MOBILITY

The article is devoted to the analysis of the modern features of labor mobility. The data on migration, wages levels in the developed and developing countries, remittances from abroad are presented. The major types of labor mobility, the problems and perspectives of each of them are reviewed.

**Keywords:** labor mobility, labor migration, labor market, low-skilled labor, highly skilled labor, remittances, intra-corporate labor mobility.

**Постановка проблеми.** У більшості випадків причини міграції пов'язані із пошуком роботи. Дослідниками виведена закономірність, що найбільша кількість емігрантів з тих країн, де найнижчий рівень зарплат (тобто висока частка бідних робітників) і низький рівень соціального захисту, а також із країн, де розгорілася гостра конфліктна ситуація [1, р. 3]. Як правило, мігранти стикаються із значними соціальними та економічними проблемами протягом міграційного процесу. При цьому метою більшості мігрантів є країни Великої двадцятки. Дослідження свідчать, що нині 1/5 власного населення країн із розвинутою економікою – це люди

старші за 60 років, до 2050 року очікується, що кількість цієї вікової категорії в розвинених країнах сягне 30%. У той самий час у багатьох країнах, що розвиваються, частка людей понад 60 років не перевищує 10%. Це означає, що в найближчому майбутньому саме трудові ресурси з країн, що розвиваються, будуть забезпечувати нестачу робочої сили в розвинених країнах і наповнювати фонди соціального страхування [1, р. 3]. З огляду на масштабність міграційних процесів у світі, теоретичні свідчення вчених про взаємовигідність цього процесу для розвинених країн та країн, що розвиваються, та наявність багатьох практичних проблем у цьому про-

цесі, виявлення сучасних рис міжнародної трудової мобільності є надзвичайно актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед сучасних дослідників популярним є вивчення питань міжнародної мобільності робочої сили для окремих країн чи регіонів світу: А.О. Нестерова розглядає питання мобільності робочої сили в ЄС [2] та питання немобільності [3], С.В. Рязанцев акцентує увагу на проблемі трудової імміграції в Росію [4], представництвом в Україні Міжнародної організації з міграції у 2013 році було проведено дослідження з питання міжнародної міграції в Україні [5]. Не менше уваги приділяють проблемам інтеграції іммігрантів К. Зайка [6], І. Цапеко [7], М. Малахов [8].

**Постановка завдання.** Завдання дослідження полягає в аналізі сучасних рис міжнародної мобільності робочої сили та визначенні проблем та перспектив цього виду міжнародних економічних відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На 2013 рік кількість міжнародних мігрантів у світі склала 232 млн осіб, що становить 3% від населення землі [1, р. 3]. Перше місце у світі за кількістю іноземних мігрантів, що перебувають у країні, у 2013 році зайняли США (46 млн), на другому місці Російська Федерація (11 млн), далі Німеччина (10 млн), Саудівська Аравія (9 млн), Об'єднані Арабські Емірати (8 млн), Великобританія (8 млн), Франція (7 млн), Канада (7 млн), Австралія (6 млн), Іспанія (6 млн) [9]. Звісно не усі ці мігранти представляють трудових мігрантів, однак відомо, що за останні десять років, іммігранти забезпечили 47% приросту в складі робочої сили у США, 45% – в Канаді та 70% – в Європі [1, р. 11].

Слоган Міжнародної організації з міграції лунає так: «Міграція для загального блага» [5]. При цьому на сьогоднішній день із міграцією пов'язано багато проблем: інтеграція мігрантів у країнах, що їх приймають, «втеча розумів» з країн – експортерів робочої сили, особиста безпека іммігрантів та інші [10]. Досвід свідчить, що в більшості країн трудові іммігранти більше платять податків та соціальних внесків, ніж дійсно отримують на руки, при цьому забезпечуючи країну, що їх приймає, не тільки вищезазначеними сумами, але і необхідними їй трудовими ресурсами. Як правило, іммігранти в розвинених країнах претендують або на робочі місця в секторах, що розширюються і потребують додаткової робочої сили (це зазвичай сектор охорони здоров'я та високотехнологічний сектор, наука), або на місця в неперспективних для місцевого населення професіях (помічники по домашньому господарству та інше). Протягом останнього десятиліття в розвинених країнах значно зростає частка високоосвічених іммігрантів, що зробило серйозний внесок у підвищення продуктивності та інноваційності виробництва цих країн. Крім того, мігранти через грошові перекази на батьківщину сприяють економічному добробуту своїх сімей, а повертаючись додому, вони, як правило, забезпечені отриманими за кордоном знаннями, досвідом та фінансовим капіталом, що можна використати при створенні власного бізнесу вдома [1, р. 1]. Таким чином, теоретично населення приймаючої сторони та іммігранти не мають конкурувати між собою за робочі місця, однак практика часто доводить протилежне.

Зазвичай імміграція негативно відображається на рівні заробітної плати в розвинених країнах, при цьому позитивно впливаючи на доходи власників інших факторів виробництва (землі, капіталу) [11, р. 4]. У 2008 році за дослідженнями вчених в середньому робітник у США заробляв у п'ять разів більше, ніж

працівник з такою ж продуктивністю праці в країні, що розвивається [11, р. 3]. Така диференціація рівнів заробітних плат була наявною, навіть не зважаючи на те, що у 2008 році в розвинених країнах рівень заробітної плати через кризу впав порівняно із 2007 роком на 0,3% [16, р. 6]. Хоча іммігранти зазвичай отримують заробітну платню в приймаючій країні нижче, ніж національні робітники цієї країни, зважаючи на розрив у рівні оплати праці між країнами, все одно працівник-іммігрант вочевидь буде настільки задоволеним своєю заробітною платню, якщо працевлаштується в розвиненій країні, що навряд чи буде очікувати чи вимагати підвищення платні. Крім того, самі роботодавці, будучи ознайомлені із рівнем заробітної платні на батьківщині робітника, завжди матимуть на руках «козир». Причин, з яких іммігранти отримують заробітну платню нижчу, ніж вітчизняні робітники, безліч. Зокрема, недовіра до чужинців, невпевненість у рівні освіти, здобутої в іншій країні, невпевненість у вміннях, складності в оформленні іноземців на роботу та інше [12, р. 51]. Крім того, навіть незважаючи на міжнародну диференціацію рівнів заробітної плати та нижчу оплату праці іммігрантів, ніж національних робітників, приплив робочої сили з-за кордону спричиняє збільшення пропозиції праці і, як наслідок, – зниження її ціни (заробітної плати). Наразі твердження, що масштабна імміграція є основною причиною стагнації рівня заробітних плат у розвинених країнах, є спірним. Одні статистичні дані доводять, що протягом 1990–2007 років річний дохід середнього робітника в США зріс на 5,100 дол. США (у фіксованих доларах 2005 року) [13]. Інші джерела зазначають, що з 2000-х років до сьогодні рівень заробітної плати у США зростає надзвичайно слабо [14].

Крім того, незважаючи на те, що міжнародна мобільність робочої сили є проявом світової лібералізації поряд із вільним рухом капіталів, товарів та послуг, навіть найбільш відкриті для світової торгівлі країни (Чилі, Сінгапур, Великобританія, Гонконг, Китай та інші) більше ніж стримані у питанні відкриття своїх кордонів для робочої сили з-за кордону. Уряди багатьох країн підтримують агентства, що займаються залученням до країни іноземних інвесторів, однак немає такої ситуації із залученням іноземних працівників. Іноземні робітники мають справу із імміграційною службою, задача якої обмежити в'їзд, а не сприяти йому. Дослідники зазначають, що такий стан речей пояснюється тим, що розвинені країни є експортерами капіталу, тому вони активно підтримують лібералізацію руху капіталу у світі і мають для цієї підтримки необхідну силу. Країни, що розвиваються, є потенційними експортерами робочої сили, однак не мають на міжнародній арені достатнього впливу, аби досягти лібералізації в цьому аспекті [15, р. 275].

На думку дослідників С. Степхенсон та Г. Хафбауер (S. Stephenson, G. Hufbauer), значна проблема в питанні міжнародної мобільності робочої сили полягає у відсутності чіткого розрізнення у ставленні до тимчасового в'їзду робочої сили та в'їзду трудових іммігрантів з метою зміни постійного місця проживання [15, р. 276-277]. Згідно з рекомендаціями ООН, необхідно розрізняти відвідувачів (в'їзд в іноземну державу на строк до трьох місяців), короткострокових мігрантів (від трьох місяців до трьох років), довгострокових мігрантів (більше року). Чітке розуміння різниці між тимчасовою трудовою міграцією та зміною постійного місця проживання робітників дозволило б зняти принаймні соціальну напруже-

ність в питанні трудової імміграції, адже тимчасовий в'їзд зазвичай означає, що основою для в'їзду на визначений термін була наявність в країні попиту на працю даної людини і, що виконавши свою роботу, іноземний громадянин залишить територію приймаючої країни і не буде знаходитися на утриманні іноземної країни, не створюватиме конкуренцію для місцевих робітників.

Таким чином, у значній своїй частині міжнародна мобільність робочої сили відбувається з причин низьких рівнів оплати праці та безробіття в країнах, що розвиваються. Така трудова міграція є життєво необхідною для багатьох країн, що розвиваються. Так, наприклад, за офіційними статистичними даними Федеральної міграційної служби Росії, в останні роки число громадян Республіки Таджикистан, що знаходяться на території Російської Федерації, варіюється навколо позначки 1-1,2 млн осіб. Абсолютна більшість з цієї кількості – трудові мігранти та члени їх родин. За даними Всесвітнього банку, у віці до 30 років за межами своєї країни роботу шукають 40% населення Республіки Таджикистан. Протягом останніх років грошові перекази таджицьких трудових мігрантів з Росії у середньому становили понад 40% ВВП республіки. У 2014 році такі перекази сягнули 42,7% ВВП (90% переказів з Російської Федерації, 3,83 млрд дол.), поставивши Таджикистан на перше місце у світі серед економік, що найбільше залежать від грошових переказів з-за кордону [16]. Що стосується України, то навіть до загострення економічної та політичної ситуації країна займала активну позицію в міжнародній трудовій міграції: із січня 2010 року по червень 2012 року 1,2 млн осіб, тобто 3,4% населення у віці від 15 до 70 років, працювали чи шукали роботу за кордоном. За напрямками міграції у цей період спостерігалася така ситуація: 43% – Росія, 14% – Польща, по 13% – Італія та Чехія, 5% – Іспанія, 2% – Угорщина, 2% – Португалія та 8% – решта країн світу. За видами діяльності 46% українських трудових мігрантів працювали чи шукали роботу на будівництві, 18% – у сфері домашнього догляду, 11% – у сільськогосподарському секторі, 9% – в оптовій та роздрібній торгівлі, по 4% відповідно – у готельному та ресторанному секторі, у транспортному секторі, у промисловості, на решту 4% припадали усі інші види діяльності. Таким чином, більшість українців за кордоном являють собою саме приплив низькокваліфікованої робочої сили, хоча близько 30% із них мають закінчену або базову незакінчену вищу освіту. При цьому обсяги грошових переказів з-за кордону в Україну на 2011 рік сягнули 7,5 млрд дол. США [5].

На особливу увагу заслуговує такий вид трудової мобільності, як внутрішньокорпоративне переміщення робочої сили. До представників такого виду міжнародної мобільності робочої сили належать особи, що надають послуги від одного представництва транснаціональної компанії іншому представництву, що знаходиться в іноземній країні. Можливість такого переміщення робочої сили передбачена Генеральною угодою про торгівлю послугами (GATS) у рамках діяльності Світової організації торгівлі. Варто зазначити, що в загальних масштабах міграційних потоків внутрішньокорпоративне переміщення робочої сили не складає значних величин. Наприклад, до Німеччини як до найбільшої економіки ЄС у 2012 році прибуло 6,634 внутрішньокорпоративних робітників з-за кордону, при тому, що загальна кількість іммігрантів у цьому році в Німеччині склала 501,000 осіб [17]. Вочевидь, що саме такий вид трудової мобільності

представляє рух висококваліфікованої робочої сили. Крім того, ця робоча сила з-за кордону перебуває не в умовах боротьби за своє місце на ринку праці приймаючої країни, а довівши свою ефективність на вітчизняному ринку в рамках роботи на транснаціональну компанію, задовольняє цільовий попит на свої знання та вміння в закордонному філіалі цієї ж транснаціональної компанії. У даному випадку ТНК дійсно зацікавлені у такій мобільності робочої сили та їх адміністрацію не лякають складності даного процесу, оскільки такі переміщення здатні створити значну додану вартість у випуску ТНК.

**Висновки з проведеного дослідження.** Як висновок із проведеного дослідження можна зазначити таке. Міжнародна мобільність робочої сили є неоднорідним явищем. Різні види міжнародної трудової мобільності мають свої власні економічні причини і наслідки.

Найбільшу частку міжнародної трудової мобільності продовжують займати низькокваліфіковані мігранти з країн, що розвиваються. Метою цих мігрантів здебільшого є країни Великої двадцятки. Причина міграції – низький порівняно з приймаючими країнами рівень заробітної платні та високий рівень безробіття. Рух такої робочої сили зазвичай зустрічається з опором влади приймаючих країн (обмежуюча в'їзд політика), із незадоволенням національної робочої сили (гіпотеза стагнації рівня заробітних плат в країні з причин масштабної імміграції) та із нерівним ставленням до себе роботодавців (нижчий рівень оплати праці, недовіра, невпевненість в професійній придатності). Для країн, що розвиваються, такий тип мобільності робочої сили є життєво необхідним, оскільки грошові перекази з-за кордону сягають у таких країнах значних обсягів і підтримують сукупний попит. Зменшення опору такій трудовій мобільності можна було б очікувати у разі орієнтації іммігрантів на тимчасову, сезонну роботу за кордоном, для в'їзду на виконання якої створювалася б легші умови. Тимчасова або сезонна міграція забезпечує приймаючу країну додатковою робочою силою лише в той період, коли на неї виникає попит.

Міграція висококваліфікованої робочої сили у галузі, що активно розвиваються і потребують «вливання розумів», достатньо активно підтримується урядами розвинених країн та обертається для країн, що розвиваються, втратою свого інтелектуального потенціалу. Найбільш прогресивною та взаємовигідною для розвинених країн та країн, що розвиваються, є внутрішньокорпоративний міжнародний рух робочої сили. Транснаціональні корпорації зацікавлені у такому виді трудової мобільності і як сильні гравці міжнародного ринку забезпечують нормальні умови для неї.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The contribution of labour mobility to economic growth [Electronic resource] / International Labour Organization // Joint paper for G20 Labour and Employment Ministers' Meeting Ankara, Turkey, 3-4 September 2015. – 33 p. – Mode of access : [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_398078.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_398078.pdf).
2. Нестерова А.А. Мобильность рабочей силы в Европейском союзе [Электронный ресурс] / А.А. Нестерова // Журнал международного права и международных отношений. – 2012. – № 4. – Режим доступа : <http://elib.bsu.by/handle/123456789/31286>.
3. Нестерова А.А. К вопросу о теории немобильности / А.А. Нестерова // Беларусь в современном мире: материалы XIII Международной конференции, посвященной 93-летию образования Белорусского государственного университета, 30 октября 2014 г. / редкол.: В.Г. Шадурский [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2014. – 411 с.

4. Рязанцев С.В. Трудовая иммиграция в Россию: старые проблемы и новые подходы к регулированию / С.В. Рязанцев // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. – 2013. – Выпуск 1. – С. 3-14.
5. Міграція в Україні: факти та цифри [Електронний ресурс] / Міжнародна організація з міграції. Представництво в Україні. – Режим доступу : [http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr\\_ff\\_f.pdf](http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf).
6. Зайка К. Модели национальной интеграции в условиях возрастания иммиграционных потоков / К. Зайка // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 6. – С. 59-70.
7. Цапенко И. Субъективное благополучие населения и миграция / И. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 4. – С. 23-36.
8. Малахов В. Интеграция мигрантов как административная проблема: опыт Евросоюза / В. Малахов // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 1. – С. 77-87.
9. International migration 2013 [Electronic resource] / United Nations. – Mode of access : <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/wallchart/docs/wallchart2013.pdf>.
10. Холзман Р. Проблемы и перспективы развития международной миграции в ЕС, входящих в него государствах, в соседних странах и регионах: вопросы политики [Электронный ресурс] / Р. Холзман, Р. Мюнз // Институт перспективных исследований: 2-й Стокгольмский семинар по режимам глобальной мобильности населения, Стокгольм 11-12 июня 2004 г. – Режим доступа: [http://siteresources.worldbank.org/INTLTM/Publications/20338625/Holzmann\\_Munz\\_Rus.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLTM/Publications/20338625/Holzmann_Munz_Rus.pdf).
11. Sharun Mukand. International migration, politics and culture: the case for greater labour mobility / Sharun Mukand // The CAGE House Series. – 2012. – № 2. – P. 1-12.
12. Global Wage Report 2014/15 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms\\_324678.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_324678.pdf).
13. Dadush U. The effect of low-skilled labor migration on the host economy [Electronic resource] / U. Dadush. – Mode of access : [http://www.knomad.org/powerpoints/working\\_papers/Effect%20of%20Low%20Skilled%20Labor%20Working%20Paper%201.pdf](http://www.knomad.org/powerpoints/working_papers/Effect%20of%20Low%20Skilled%20Labor%20Working%20Paper%201.pdf).
14. Ким А. Возвращение домой [Электронный ресурс] / А. Ким // World Economic Journal. – Режим доступа : [http://world-economic.com/ru/articles\\_wej-243.html](http://world-economic.com/ru/articles_wej-243.html).
15. Stephenson S. Labour mobility / S. Stephenson, G. Hufbauer // Preferential trade agreement policies for development/ Edited by J-P. Chau, J-C. Maur. – The International Bank for Reconstruction and Development. – Washington : The World Bank, 2011. – P. 275-306.
16. Попов Д.С. Трудовая миграция из Таджикистана в цифрах [электронный ресурс] / Д.С. Попов: Российский институт стратегических исследований. – Режим доступа : <http://riss.ru/analytics/17465/>.
17. Lazarovicz A. The intra-corporate transferees directive: time to break the deadlock [Electronic resource] / A. Lazarovicz : European policy centre, 8 April, 2013. – Mode of access : [http://www.epc.eu/documents/uploads/pub\\_3445\\_intra-corporate\\_transferees\\_directive.pdf](http://www.epc.eu/documents/uploads/pub_3445_intra-corporate_transferees_directive.pdf).

UDC 330.322.4 (477) (045)

**Diaby A.**

*Student of the Department of International Economic Relations and Business of the Educational and Research Institute of International Relations, National Aviation University*

## MODERN SCALES AND STRUCTURAL DIMENSIONS OF INVESTMENT COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND FRANCE

The article describes the stages of investment relations development between Ukraine and France and their effect on the structure of the Ukrainian economy. It's Based on a retrospective analysis of the basic tendencies and prospects of investment cooperation. Also revealed promising projects and areas of cooperation between the countries. Investigated the problems of investment cooperation and ways to solve them. Detected the role of French investments as a factor in the modernization of Ukraine's economy.

**Keywords:** international capital flows, investment climate, foreign direct investment and investment cooperation.

### **Діабі А. СУЧАСНІ МАСШТАБИ ТА СТРУКТУРНІ ВИМІРИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ**

У статті розглянуто етапи розвитку інвестиційних відносин України і Франції та їх вплив на структуру української економіки. На основі ретроспективного аналізу визначено основні тенденції та перспективи інвестиційної співпраці. Також виявлено перспективні проекти і галузі взаємодії країн. Досліджено проблеми інвестиційного співробітництва та шляхи їх вирішення. Надано оцінку ролі французьких інвестицій як чинника модернізації економіки України.

**Ключові слова:** міжнародний рух капіталу, інвестиційний клімат, прями іноземні інвестиції, Інвестиційне співробітництво.

### **Диаби А. СОВРЕМЕННЫЕ МАСШТАБЫ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ФРАНЦИИ**

В статье рассмотрены этапы развития инвестиционных отношений Украины и Франции и их влияние на структуру украинской экономики. На основе ретроспективного анализа определены основные тенденции и перспективы инвестиционного сотрудничества. Также выявлены перспективные проекты и области взаимодействия стран. Исследованы проблемы инвестиционного сотрудничества и пути их решения. Оценена роль французских инвестиций как фактора модернизации экономики Украины.

**Ключевые слова:** международное движение капитала, инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, инвестиционное сотрудничество.

**Statement of the problem.** Investment relations between Ukraine and France are essential for a sustainable development of the national economy, especially in the current financial and economic crisis. It plays an important, pivotal role in the promotion of their national economic interests on the international arena by developing an optimal model for the interaction and complementarity of the national economic systems of

the two countries and for the implantation of their reproductive systems in the international division of labor and the global economy, as well as by ensuring the effective utilization of international capital flow channels by the countries.

**Analysis of recent research and publications.** Review of Ukrainian-French external economic relationship was the subject of analysis in the works of domestic

scientists S. Sokolenka, S. Kruglik, Y. Voytka. Partly attention to state regulation of external economic links in Ukraine, strategy and tactics of European integration can be identified in the works of V. Andriychuku, O. Bilorus, D. Luk'yanenko, I. Puzanov, A. Rummyantsev, V. Sidenko, V. Stepanenko, A. Filipenko, S. Tsyhanova, O. Sharova and others. Among foreign authors, Y. Vinslav, V. Coplin, L. Korneki, P. Krugman, P. Sanders, D. Hamilton, G. Schwarzenberger, D. Schneider and others dedicated their research to the problem of foreign investment in developing and transition economies, the impact of the crisis on investment processes in the global economy and the role of transnational corporations in international investment processes. Thus, the issue is still open and needs further research.

**The purpose of the article** is analyze of stages, dynamics and peculiarities of investment cooperation between Ukraine and France. Justify the necessity of intensive attraction of direct foreign investment from France in high-tech sectors of Ukraine's economy to achieve the objective of national economy modernization.

**The main material.** With regard to Ukrainian-French cooperation in investment, first, it may be viewed as a mechanism that, by embodying itself in specific forms of interstate industrial cooperation, enhances cooperation of Ukrainian and French enterprises in the production sphere and forms international reproduction relations pertaining to the production of a social product.

Second, with limited internal resources for economic development, the engagement of foreign investment plays a critical role in dealing with the investment slump and may be viewed as an instrument for bringing in advanced technologies and innovations, modern management, marketing and production organization methods, thus it is a powerful tool for Ukrainian production and diversification of its exports pattern which may bring Ukrainian-French economic relations to a new advanced level of strategic partnership.

Finally taking into account French's inclusion the reproductive process of the EU member-states, Ukrainian-French cooperation in investment and production facilitates the development of reproductive relations between the EU, France and Ukraine through participation of not only Ukrainian and French, but also European entrepreneurs in the production and technological cycle. The context opens wide prospects

for Ukraine to become engaged in the reproductive process of European Union countries through the development of an effective model of cooperation in investment and production with France.

Furthermore, motivational advantages of effective cooperation investment and production between Ukraine and France may also include Prospects or expanding Ukraine's export of finished commodities not only to the French, but also to the European markets (first and foremost machinery and equipment markets) by a comparatively insignificant growth of the purchase volumes of component parts, elements and units. Since strengthening its positions on the global markets through traditional trade channels is considerably complicated for Ukraine in this present context due to escalating competition and increasing, protectionism, cooperation with French and European companies through deliveries of primarily individual component parts and elements is more effective than the sale of finished commodities with the utilization of trade channels.

Research in the engagement of French investment capital into Ukraine permits us to conclude that the origin of the process virtually goes back to the collapse of the USSR. However, business entities of both states only became engaged in the Ukrainian-French investment cooperation in 1994. As the data in Figure 1 illustrates, the accumulative volumes of foreign direct investment (FDI) in Ukraine's economy kept constantly growing from the very beginning and on January 2014 amounted to USD 57.0564 billion, thus surpassing the relevant indicator for 1995 nearly 118 times. Conflict and geopolitical tension is pushing capital out of Ukraine and on April 2015 FDI in Ukraine's economy has fallen down to USD 49.1501 billion.

With regard to the geographical pattern of foreign capital investment in Ukraine's economy, a total of 133 countries invested in Ukraine and as of 1 April 2015 the greatest volumes of FDI came from non-residents from Cyprus (USD 11.6843 billion or 23.7 %), Germany (USD 5.4214 billion or 11.03 %), the Netherlands (USD 4.9576 billion or 10.08 %), Austria (USD 2.2650 billion or 4.6%), Russia (USD 2.1986 billion or 4.47 %), Great Britain (USD 1.8970 billion or 3.8%) and the British Virgin Islands (USD 1.8461 billion or 3.7%), while investments from France were relatively insignificant (USD 1,6890 million or 3.4%) (The State Statistics Committee of Ukraine).

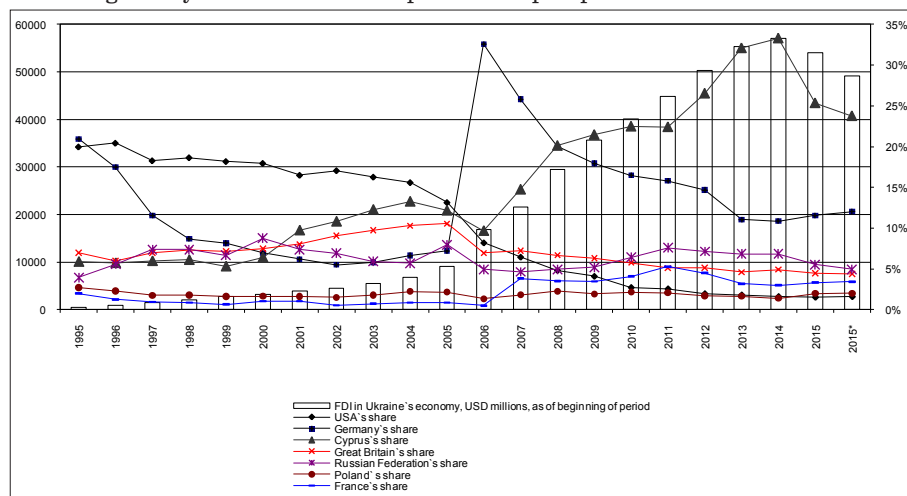


Figure 1. Dynamics of Foreign Direct Investment in Ukraine's Economy in 1995-2015

Developed by the author [2]

\*As of 1 April 2015

The analysis of the dynamics of France's investments in Ukraine's economy (Table 1) permits us to make a number of general conclusions. First, France's total investment in Ukraine's economy 1995-2015 grew 187 times, which demonstrates that France's economy has enhanced its investment potential and that the Republic is interested in enhancing investment cooperation with Ukraine.

Also there is an absolute increase in France's investment, the share of France as a donor of FDI in Ukraine is increasing (from 1.99% in 1995 to 3.44% in 2015). However, France's investment in Ukraine did not considerably assist in dealing with the deficit of investment



resources in the state or contribute to its innovative and technological development, did not trigger the creation of effective jobs or the elimination of regional disproportions of social and economic development, while in terms of significance for Ukraine's economy, France's investment is essentially behind the capital investments of such states as Germany, Cyprus, the Netherlands, Great Britain or the Russian Federation.

Second, even though the absolute volumes of Ukraine's foreign investment in France are relatively insignificant, its dynamics is characterized by high indicators: in 1995–2015 absolute volumes grew from USD 0 million to USD 0.2 million. At the same time, in 2007–2014 the dynamics of Ukraine's FDI in France were characterized by stagnation, as the share of France as a recipient of Ukraine's foreign investment shrank from 0.082% to 0.002%.

With regard to the sector composition of France's investment in Ukraine's economy, the largest-scale investments of France are presently in the *Financial and insurance activities*– 72.4% (Figure 2). French investors were significantly interested in the sectors of Ukraine's economy that guarantee fast circulation of capital, specifically domestic trade, as well as finances, insurance and crediting. For instance, in the middle of 1993 is created the first bank with absolute foreign capital Cr dit Lyonnais. It was the subject of poor management during that period which almost led to its bankruptcy. It was acquired by former rival *Credit Agricole* in 2003. *Open joint-stock company* «Credit Agricole Bank» is a universal bank owned by one of the largest financial groups in Europe – Credit Agricole Group (France). The regional network of the Bank covers all regions of Ukraine with more than

170 points of sale. The Bank pays special attention to cooperation with the companies of agribusiness. The reliability and business reputation of *Credit Agricole* in Ukraine confirmed the highest possible rating from FITCH, 450,000 private and 30,000 corporate clients, including small and medium-sized businesses, large Ukrainian companies and international corporations[5].

Furthermore, another bank with French capital operates in Ukraine – *UkrSibbank*, which serves approximately 2 million of Ukrainians and has more than 700 branches in the country. In 2006 BNP Paribas bought 51% of *UkrSibbank* shares. BNP Paribas is a global leader on the financial market, one of the world's largest financial groups having over-two-century long history and being present in about 80 countries. In 2009 the stake of the French group increased to 81.42% and in 2010 to 99.99%. In August 2011, European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) completed a deal to buy 15% *UkrSibbank's* shares. Thus, the share of BNP Paribas totaled 84.99%. During the period of strategic partnership with BNP Paribas, *UkrSibbank* has reached an absolutely new service level and opened a new business line. Today it is a universal bank that follows a balanced development strategy in retail and corporate banking.

In the sphere of insurance activities, the company *AXA Insurance* is one of the leaders in risk insurance market in Ukraine. It's a part of AXA Group (France). Sixth consecutive year, AXA - Insurance brand №1 in the world. Today in Ukraine of trust over half a million customers. For the sixth consecutive year AXA is an insurance brand №1 in the world (according to the international agency Interbrand). It is presented at the Ukrainian insurance market since 2007. Today

Table 1

**DYNAMICS OF UKRAINIAN-FRENCH DIRECT INVESTMENT IN 1995-2015  
(at the beginning of period)**

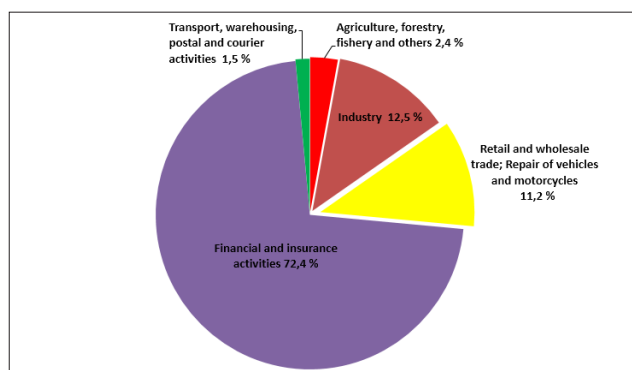
| Year  | Foreign direct investment in Ukraine's economy, USD millions |             | France's share in foreign investment in Ukraine, % | Foreign direct investment in France, USD millions |             | Poland's share in Ukraine's foreign investment, % |
|-------|--|-------------|--|---|-------------|---|
|       | Total  | From France |  | Total   | From France |   |
| 1995  | 483.5  | 9.6         | 1.99   | 20.3  | -           | -   |
| 1996  | 896.9  | 11.3        | 1.26   | 84.1  | -           | -   |
| 1997  | 1,438.2  | 13.6        | 0.95   | 97.4  | -           | -   |
| 1998  | 2,063.6  | 18.1        | 0.88   | 127.5   | -           | -   |
| 1999  | 2,810.7  | 18.6        | 0.66   | 97.5  | -           | -   |
| 2000  | 3,281.8  | 33.7        | 1.03   | 98.5  | -           | -   |
| 2001  | 3,875.0  | 39.9        | 1.03   | 170.3   | -           | -   |
| 2002  | 4,555.3  | 24.2        | 0.53   | 155.7   | -           | -   |
| 2003  | 5,471.8  | 40.1        | 0.73   | 144.3   | -           | -   |
| 2004  | 6,794.4  | 59.2        | 0.87   | 166.0   | -           | -   |
| 2005  | 9,047.0  | 79.0        | 0.87   | 198.6   | -           | -   |
| 2006  | 16,890.0   | 87.9        | 0.52   | 219.5   | 0.0         | 0.000   |
| 2007  | 21,607.3   | 830.3       | 3.84   | 243.3   | 0.2         | 0.082   |
| 2008  | 29,542.7   | 1,044.8     | 3.54   | 6,196.6   | 0.2         | 0.003   |
| 2009  | 35,616.4   | 1,231.2     | 3.46   | 6,203.1   | 0.2         | 0.003   |
| 2010  | 40,053.0   | 1,630.8     | 4.07   | 6,226.3   | 0.2         | 0.003   |
| 2011  | 44,806.0   | 2,367.1     | 5.28   | 6,868.3   | 0.2         | 0.003   |
| 2012  | 50,333.9   | 2,260.4     | 4.49   | 6,899.7   | 0.2         | 0.003   |
| 2013  | 55,296.8   | 1,766.6     | 3.19   | 6,483.3   | 0.2         | 0.003   |
| 2014  | 57,056.4   | 1,700.0     | 2.98   | 6,597.4   | 0.1         | 0.002   |
| 2015  | 53,997.7   | 1,798.4     | 3.33   | 6,561.2   | 0.2         | 0.003   |
| 2015* | 49150.1  | 1,689.00    | 3.44   | 6484.7  | 0.1         | 0.002   |

\* - as of 1 April 2015

Source: Calculated and drafted by the authors on the basis of the data of the State Statistics Committee of Ukraine // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

in Ukraine, over half-million of customers have trust in the company. The regional network of insurance company *AXA Insurance* is represented in more than 200 cities in Ukraine, and agency network consists of more than 2,800 agents.

At the same time, financial contributions in the industrial sector; retail and wholesale trade, repair of vehicles and motorcycles; transport, warehousing, postal and courier activities; agriculture, forestry, fishery and others sectors presently do not exceed 12.5 %, 11.2 %, 1.5% and 2.4 % of the total French investment in Ukraine respectively (figure 2). Thus, one may ascertain that France's investment in Ukraine has a limited impact on the economic development of the country.



**Figure 2. Direct foreign investment in Ukraine from France as of 1 April 2015 by type of economic activity**

*Developed by the author [2]*

The strategy of French investors for penetrating and consolidating domestic capital in Ukraine's economy gives significant consideration to the establishment of joint ventures with Ukrainian partners. According to statistics, joint French-Ukrainian ventures presently don't represent a prevailing form of France's direct investment in Ukraine.

With regard to the benefits and weaknesses of Ukrainian-French investment cooperation in the form of joint ventures for economic entities of Ukraine, the following should be included in the benefits: opportunities for raising material and financial resources which are part of the enterprise's fixed assets and do not require payment: consolidation of interests of the Ukrainian and French partners, which implies motivation, commitment to the improvement of production and market penetration: as well as opportunities for the free promotion of goods produced at such enterprises in third countries' markets (first and foremost, post-Soviet states and the European Union).

A pragmatic approach to the strategy of Ukrainian-French economic cooperation permits the determination of priorities in co-production that involves Ukraine and France. For instance, inter-state cooperation in agriculture has broad prospects for development. Such cooperation could be enhanced creating joint ventures for cultivating agricultural crops (sugar beets and sunflower) with the application of French technologies and Ukraine's supply of raw materials and subsequently entering third countries' markets; food processing; constructing storage facilities; arranging co-production of machinery and equipment in Ukraine for the mechanization of technological processes in vegetable fanning, gardening and livestock; organizing the agricultural market; delivering low-capacity slaughterhouses,

bakeries and grinding mills by French partners; staff training; creating and ensuring the operation of new organizations for the state; regulation of the agrarian market, privatization of state agricultural enterprises, modernization and re-structuring of agriculture, etc.

French companies have a strong presence in the production of seeds and grain in Ukraine. Companies such as *Euralis*, agro-industrial group *Mais-Adour*, *Soufflet*, *Malteurop* have their own capacities and are influential players in the domestic grain market. Other companies, such as *Limagrain*, *Agri-obtention* have their representative offices in Ukraine and consider the possibility to start production activities. In Ukraine large french groups - manufacturers of dairy products *Lactalis*, *Danone*, are very well presented. They have several factories and trademarks. In the production of cheese should be noted the company *Bel* and *Bongrain* [1].

Bilateral cooperation in agriculture contributes to the activities of the French-Ukrainian agricultural club, which, in particular, encourages and helps the arrival of new investors in the sector.

France stands ready to assist Ukraine in the implementation of system of agricultural products certification in accordance with EU standards and share experiences in the fields of genetics and biotechnology. Significant opportunities exist in the field of import to Ukraine of high-quality agricultural equipment, in which French companies and manufacturers are continuously increasing their share, but it's still inferior to companies in Germany, USA and Netherlands.

At the same time the development of Ukrainian-French cooperation in production in the pharmaceutical industry also offers prospects. For instance, investment may be used for the implementation of joint projects in the production of vitamins and multi-vitamins on the basis of concentrated juice, fruits and vegetables, microelements and sorbents: bacterial preparation and vaccines; cardio-vascular and anesthetic agents: non-fusion solutions and generic drugs.

The production and sale of construction materials is another sphere of investment and production cooperation between Ukrainian and French economic entities. The high prospects of such cooperation emerge from, on the one hand, the dynamic development of construction and home, renovation in Ukraine and, on the other hand, a wide assortment, high quality and reasonable prices of construction materials produced in France.

In the context of the promotion of Ukraine's and France's national economic interests, enhancing cooperation and implementing investment projects in the energy sector becomes particularly relevant. In Ukraine is well aware such French companies as *Schneider Electric*, *Francem*, *Electricite de France (EDF)*, *Gaz de France (GDF)*, *Alstom*. Companies offer advisory services, technical solutions, participate in the modernization of energy infrastructure. Particularly noteworthy the possibility of bilateral cooperation in nuclear energy and nuclear safety, which is very developed in France.

Since 2030 Ukraine plans to increase nuclear power capacity, the current task for the state is the construction and commissioning of new reactors service life extension of existing facilities and the development of deposits of uranium ore. In all these areas the cooperation is promising with French companies as *Areva*, *EDF*, *Alstom*.

The French company *Novarka* is the principal developer and implementer of the project New Safe Confinement (NSC) «Shelter» of the Chernobyl nuclear power plant. The relevant contract was signed in 2007.

Bilateral cooperation in aviation and the mili-

tary-technical field is also positively developing. Software-engineering solutions of *Dassault* Company is used by *The Antonov Aeronautical Scientific-Technical Complex*. A number of French companies, including *Thales*, *Crouzet Automatismes* participate in the modernization of aircraft «An» (AN-74, AN-70 and others.), which are equipped with their modern avionics and in the production of promising new models. Since 2008 Ukraine participated in the Franco-British helicopter initiative, which provides, in particular, the modernization of Ukrainian military helicopter fleet. Modern avionics on helicopters sets French Ukrainian Company *Sagem* [1].

**Conclusions.** The cooperation in investment and production is a critical component of the strategic partnership between Ukraine France economic sphere. The intensification of inter-state investment cooperation between Ukraine and France is possible only through the transition of Ukrainian-French business entities from mere

trade activities to investment and production activities. Such form of cooperation must include: enhancement of the manufacturing presence of French partners on the Ukrainian market: broader participation of French enterprises in privatization processes in Ukraine; France's investments in top-priority sectors of Ukraine's economy (the energy complex, coal-mining, chemical and oil-refining industries and food processing).

---

#### REFERENCES:

1. Savin S. Item condition and development perspectives of relations between Ukraine and France. Policy Brief / S. Savin [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/295>.
2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – State Committee of Ukraine.
3. <http://www.ukrexporth.gov.ua> – State support Ukrainian exports.
4. <http://www.diplomatie.gouv.fr> – Ministry of Foreign Affairs and International Development of France.
5. <http://www.ccifu.com.ua> – French and Ukrainian Commercial and industrial chamber.

## СЕКЦІЯ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48

**Андреева Г.П.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри природокористування та техногенної безпеки  
Чернігівського національного технологічного університету

### ОЦІНКА НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

У статті запропоновано модель оцінки національного туристично-рекреаційного комплексу щодо перспектив формування його конкурентних переваг. Національний туристично-рекреаційний комплекс включає у себе досить розрізнені галузі економіки. Вони не лише мають відмінне підпорядкування, але і застосовують різні статистичні методики. У результаті застосування запропонованої автором моделі, яка відповідає принципам системності, можна визначити місце вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку, виявити взаємозв'язки між окремими галузями, факторами, такими як: конкуренція, попит, діяльність підприємств туристичної інфраструктури тощо. Результати дослідження національного туристично-рекреаційного комплексу за наведеною моделлю доцільно застосовувати при розробці державної туристичної стратегії, інструментів ефективного регулювання туристичних потоків, доходів від них і розвитку туристичної інфраструктури (як всієї країни, так і її окремих регіонів).

**Ключові слова:** конкурентні переваги, національний туристично-рекреаційний комплекс, модель оцінки туристично-рекреаційного комплексу, системний аналіз в туризмі, конкурентоспроможність туристичного продукту.

#### **Андреева А.П. ОЦЕНКА НАЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРСПЕКТИВ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ**

В статье предложена модель оценки национального туристско-рекреационного комплекса относительно перспектив формирования его конкурентных преимуществ. Национальный туристско-рекреационный комплекс включает в себя разрозненные отрасли экономики. Они не только имеют различное подчинение, но и применяют разные статистические методики. В результате использования предложенной автором методики оценки можно определить место отечественного туристического продукта на мировом туристическом рынке, определить взаимосвязи между отдельными отраслями, факторами, такими как: конкуренция, спрос, деятельность предприятий туристической инфраструктуры и т.д. Результаты исследования национального туристско-рекреационного комплекса с помощью предложенной модели имеет смысл применять при разработке государственной туристической стратегии, инструментов эффективного регулирования туристических потоков, доходов от них и развития туристической инфраструктуры (как всей страны, так и ее отдельных регионов).

**Ключевые слова:** конкурентные преимущества, национальный туристско-рекреационный комплекс, модель оценки туристско-рекреационного комплекса, системный анализ в туризме, конкурентоспособность туристического продукта.

#### **Andreyeva G.P. ESTIMATION OF NATIONAL TOURISM AND RECREATIONAL COMPLEX CONCERNING PROSPECTS OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES**

In article the model of estimation of national tourism and recreational complex concerning prospects of formation of its competitive advantages is offered. National tourism and recreational complex includes quite isolated areas of economy. They not only have excellent submission, but also apply different statistical techniques. As a result of application of the model offered by the author which complies with the principle of systemacity, it is possible to define the place of national tourist product in the world market, to render interrelations between separate areas, factors, such as: competition, demand, activity of enterprises of tourism infrastructure, etc. Results of research of national tourism and recreational complex according to the given model is expedient to apply at development of state tourism strategy, tools of effective regulation of tourism streams, incomes from them and development of tourism infrastructure (both of the country in general and its separate regions).

**Keywords:** competitive advantages, national tourism and recreational complex, estimation model of tourism and recreational complex, system analysis in tourism, competitiveness of tourist product.

**Постановка проблеми.** Для визначення перспективних напрямів та методів формування конкурентних переваг національного туристично-рекреаційного комплексу в першу чергу необхідно проаналізувати поточну ситуацію на туристичному ринку і оцінити об'єктивні можливості країни щодо виробництва туристичного продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку. Оцінка передумов формування конкурентних переваг національного туристично-рекреаційного комплексу потребує цілісного дослідження стану, динаміки та економічних тенденцій ряду відокремлених галузей економіки, підприємства яких задіяні в обслуговуванні туристів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільший внесок в дослідження методів аналізу кон-

курентних переваг галузей національної економіки зробив фундатор цієї теорії М. Портер [1-4]. Деякі аспекти даного питання відображаються в роботах вітчизняних та російських науковців: Л. Антонюк [5], Р. Фатхутдінова [6] тощо. Питаннями розвитку туризму та підвищення конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу країни зайняті такі вітчизняні фахівці, як Н. Алешугіна [7], І. Безуглий [8], О. Гонта [8], П. Коваль [7] тощо. Однак, методика оцінки туристично-рекреаційного комплексу з метою визначення можливостей для формування конкурентних переваг на даний час недостатньо розроблена і потребує доопрацювання.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка поетапної моделі проведення аналізу наявних конку-

рентних переваг і передумов для формування нових. Дана модель повинна враховувати структуру туристично-рекреаційного комплексу і наявну, доступну для аналізу, статистичну інформацію. Для побудови зазначеної моделі необхідно сформулювати принципи оцінки передумов формування конкурентних переваг, з урахуванням засад системного аналізу та теорії конкурентних переваг.

**Виклад основного матеріалу.** В основу моделі оцінки діяльності національного туристично-рекреаційного комплексу щодо формування конкурентних переваг доцільно покласти наступні принципи системного аналізу [розроблено автором з використанням: 9, 10]:

- принцип остаточної мети – полягає у відборі інструментів та інформаційної бази аналізу, які мають забезпечити дослідження зовнішніх та внутрішніх умов і факторів конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу України, процесів формування конкурентних переваг в ньому;

- принцип повноти інформації – аналіз туристично-рекреаційного комплексу України потребує застосування інформаційної бази різних галузей, тому планувати його необхідно на засадах вітчизняної статистичної методології, що дозволяє користуватися офіційними джерелами Державної служби статистики України [11].

- принцип єдності, зв'язаності і модульності – згідно з принципом єдності ми повинні досліджувати туристично-рекреаційний комплекс як єдине ціле, водночас він є системою, що ув'язує між собою сукупність секторів та туристичних ресурсів (що забезпечує принцип зв'язаності). Теоретичною базою нашого дослідження є теорія конкурентних переваг М. Портера [1-4], тому для забезпечення принципу модульності (абстрагування від зайвої деталізації і збереження при цьому можливості адекватного опису предмету дослідження) ми пропонуємо використати інструмент «ромб Портера» [3] для визначення взаємозв'язків окремих складових туристично-рекреаційного комплексу. У такий спосіб можна зобразити предмет нашого дослідження як систему груп параметрів, що дають опис факторів конкурентоспроможності національного туристичного продукту на рисунку 1.

У результаті визначення тісноти взаємозв'язків між показниками, що характеризують фактори конкурентоспроможності національного туристичного продукту та власне її рівнем (за допомогою рис. 1), можна зробити аналіз виробничих відносин, які на даний момент склались в національному туристично-рекреаційному комплексі.

- принцип ієрархії, який є важливим для системного аналізу, в нашому дослідженні пропонуємо виразити у двох аспектах: по-перше, в послідовному передумов формування конкурентних переваг національного туристично-рекреаційного комплексу спочатку в межах міжнародного конкурентного поля (визначення місця України на світовому ринку туристичних продуктів), а потім оцінка конфігурації консервативних сил національного конкурентного поля; по-друге, для визначення ієрархічної структури процесу дослідження ми пропонуємо структурно-логічну схему аналізу системи факторів конкурентоспроможності національного туристично-рекреаційного комплексу України (див. рис. 2), де відображено логічну послідовність виконання окремих етапів аналізу (з урахуванням принципу повноти інформації).

• принцип функціональності – структура аналізу повинна бути пов'язана з його функціями, а тому кожен етап аналізу в структурно-логічній схемі (див. рис. 2) несе функціональне навантаження, суть якого визначається головною метою дослідження.

Таким чином, при дотриманні, названих вище, принципів методики оцінки, можна розробити модель системного аналізу національного туристично-рекреаційного комплексу щодо перспектив формування конкурентних переваг. Відповідність запропонованої моделі ознакам системної може дозволити здійснювати аналіз всього досліджуваного комплексу як в цілому так і окремих його складових.

На першому етапі аналізу (див. рис. 2) передбачається порівняльний аналіз статистичних даних країн-учасниць ЮНВТО щодо кількості іноземних відвідувачів та доходів від міжнародного туризму. В результаті виявлення країн-лідерів Європейського туристичного регіону (які є потенційними конкурентами України в межах світового конкурентного поля) передбачається контент-аналіз стратегій розвитку туризму та інформації із засобів масової інформації, яка дозволяє визначити основні напрями розвитку туризму (сегменти ринку туристичних продуктів) в цих країнах.

На другому етапі оцінки національного туристично-рекреаційного комплексу щодо перспектив формування конкурентних переваг передбачається здійснити дослідження і математичне обґрунтування взаємозв'язків між факторами, що впливають на конкурентоспроможність туристичного продукту за допомогою стохастичного аналізу.

На цьому етапі необхідно визначити конфігурацію консервативних сил національного конкурентного поля, під вплив яких підпадають суб'єкти досліджуваного комплексу.



Рис. 1. Система груп параметрів, що описують фактори конкурентоспроможності національного туристичного продукту

Джерело: адаптовано автором з [4]

На другому етапі оцінки національного туристично-рекреаційного комплексу щодо перспектив формування конкурентних переваг передбачається здійснити дослідження і математичне обґрунтування взаємозв'язків між факторами, що впливають на конкурентоспроможність туристичного продукту за допомогою стохастичного аналізу. На цьому етапі необхідно визначити конфігурацію консервативних сил національного конкурентного поля, під вплив яких підпадають суб'єкти досліджуваного комплексу.

За рекомендаціями фахівців з економічного аналізу В. Ковальова та О. Волкової [12], аналіз взаємозв'язків між факторами і результирующим показником необхідно здійснювати за наступними етапами: 1) якісний аналіз (підготовчий етап): постановка мети аналізу, визначення результируючих ознак, визначення факторних ознак, вибір періоду аналізу, вибір методу аналізу; 2) аналіз зв'язків.

Отже, метою аналізу в межах даного дослідження є визначення факторів конкурентоспроможності національного туристично-рекреаційного комплексу. Для вибору результируючої ознаки необхідно визначити можливі кількісні параметри, що цілісно відображають конкурентоспроможність туристично-рекреаційного комплексу. На нашу думку, вагомим показником конкурентоспроможності туристично-рекреаційного комплексу будь-якого рівня є туристичні потоки. Згідно зі статистичною методологією України, виокремлюють такі види потоків туристів [13; 14]: міжнародні виїзні туристи; міжнародні в'їзні (іноземні) туристи; внутрішні туристи.

У той же час, згідно зі статистичною методологією ЮНВТО, додатково виокремлюються такі поняття, що характеризують потоки туристів [15]:

- національний туристичний потік – кількість вітчизняних туристів, що подорожує (сума внутрішніх та міжнародних виїзних потоків туристів), яка відображає мобільність нації (за висновками М. Портера [3] – це один і зпотужних факторів формування конкурентних переваг національної економіки);

- потік туристів у межах країни – відображає кількість туристів, які подорожують територією країни: сума внутрішнього та міжнародного в'їзного туристичних потоків; характеризує рівень споживання туристичних продуктів у країні.

Саме туристичний потік у межах країни відображає конкурентоспроможність національного туристично-рекреаційного комплексу, оскільки є індикатором привабливості, який охоплює всіх туристів. Однак, згідно зі статистичною методологією України, до показника «внутрішній туристичний потік» належать туристи, яких туристичні підприємства регіону направили на відпочинок у межах України, а тому застосовувати даний показник у розрізі регіонів неможливо.

Таким чином, основним показником, який відображає рівень конкурентоспроможності національного туристично-рекреаційного комплексу в розрізі регіонів, є кількість іноземних (в'їзних) туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності України (туристичними операторами та агентами). Таке становище свідчить про недосконалість сучасної системи державного статистичного спостереження процесу розвитку національного туристично-рекреаційного комплексу і реалізації його конкурентних переваг. На нашу

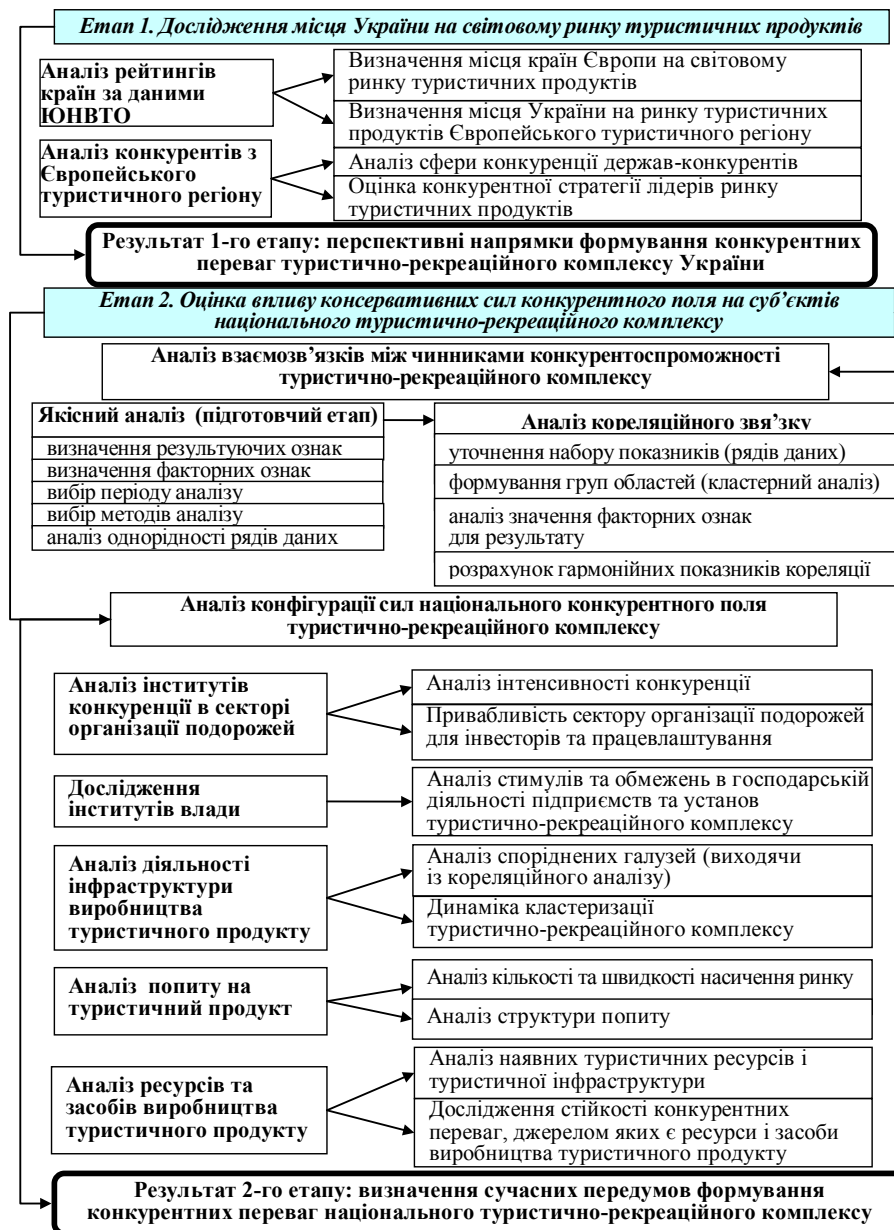


Рис. 2. Структурно-логічна схема оцінки національного туристично-рекреаційного комплексу щодо перспектив формування конкурентних переваг

Джерело: розроблено автором

думку, статистичні показники туристичної діяльності повинні відокремлено відображати результати діяльності (кількість туристів та розмір доходу) туристичних підприємств України з обслуговування вітчизняних та іноземних туристів, залежно від території споживання туристичного продукту: в Україні або за її кордоном; окрім того – чітко висвітлювати результати від здійснення рецептивної (організація прийому туристів в межах регіону) та ініціативної (формування туристичного потоку за межі регіону) туристичної діяльності.

**Висновки та подальші дослідження.** Процедур розробки будь-якої стратегії, програми (державного, регіонального, місцевого рівнів) необхідно розпочинати з детального аналізу, який спирається на доступні статистичні дані. У процесі формування конкурентних переваг національного туристично-рекреаційного комплексу виникають такі основні перепони, як: необхідність аналізу великого масиву даних, що носять не лише кількісну характеристику, але й якісну; недоступність більшості статистичних даних; взаємовплив аналітичних показників (важко визначити який із показників є результируючим). У статті запропоновано основні принципи методики оцінки визначеної проблеми, які спираються на системний аналіз і теорію конкурентних переваг. Важливим подальшим напрямом дослідження є пошук кількісних параметрів, які є доступними у вітчизняній статистиці, а також методів аналізу показників другого етапу запропонованої методики оцінки: інститутів конкуренції в секторі організації подорожей, інститутів влади, діяльності інфраструктури виробництва туристичного продукту, попиту на туристичний продукт, ресурсів та засобів виробництва туристичного продукту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; [Пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [Пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина]. – М. : Междунар. Отношения, 1993. – 896 с.
4. Портер М. Конкуренція / М. Портер [Пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
5. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
6. Фатхутдінов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник [изд. 2-е, испр. и доп.]. – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
7. Коваль П.Ф., Алешугіна Н.О., Андрєєва Г. П. Развитие розвального сектора туристической индустрии как засіб зміцнення туристического потенциала Украины // «Актуальні проблеми економіки». – 2010. – № 6(108). – С. 78-83.
8. Гонта О.І., Безуглий І.В. Наукові аспекти розвитку державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній сфері України // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 3(27). – С. 23-30.
9. Кустовська О.В. Методологія системного підходу та наукових досліджень : [курс лекцій] / О.В. Кустовська. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – 124 с.
10. Шарапов О.Д. Системний аналіз : навч.-метод. посібник [для самост. вивч. дисциплін] / О.Д. Шарапов, В.Д. Дербенцев, Д.Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2003. – 154 с.
11. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
12. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М. : ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.
13. Інформаційні матеріали Державного агентства України з туризму та курортів [Електронний ресурс] / Державне агентство України з туризму та курортів // Державне агентство України з туризму та курортів. – Офіц. вид. – Режим доступу : [www.tourism.gov.ua](http://www.tourism.gov.ua).
14. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України // Державна служба статистики України. – Офіц. вид. – 2015. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. World Tourism Organization [Електронний ресурс] / UNWTO // UNWTO [офіційний сайт]. – 2015. – Режим доступу : <http://unwto.org>.

УДК 330.341

**Барановська І.В.**  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу економічного зростання  
та структурних змін в економіці  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФАКТОРІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності розроблення теоретико-методологічних засад ідентифікації та аналізу факторів модернізації економіки як інструменту її реформування. Виявлено особливості підходів до визначення сутності модернізаційних процесів у економіці, параметрів, які їх характеризують, доцільності, масштабності та напрямів модернізації економіки, засобів здійснення та змісту модернізаційних перетворень. Актуалізовано доцільність поглибленого дослідження факторів модернізації економіки (інституційних, технологічних, соціальних та ін.) у контексті пошуку шляхів їх раціонального взаємодоповнення (комплементарності).

**Ключові слова:** модернізація, політична модернізація, модернізація економіки, фактори модернізації економіки, комплементарність факторів.

### Барановская И.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ФАКТОРОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена обоснованию необходимости разработки теоретико-методологических основ идентификации и анализа факторов модернизации экономики как инструмента ее реформирования. Выявлены особенности подходов к определению сущности модернизационных процессов в экономике, параметров, которые их характеризуют, целесообразности, масштабности и направлений модернизации экономики, средств осуществления и содержания модернизационных преобразований. Актуализирована целесообразность углубленного исследования факторов модернизации экономики (институциональных, технологических, социальных и др.) в контексте поиска путей их рационального взаимодополнения (комплементарности).

**Ключевые слова:** модернизация, политическая модернизация, модернизация экономики, факторы модернизации экономики, комплементарность факторов.

### Baranovska I.V. THEORETICAL ASPECTS OF IDENTIFICATION FACTORS OF MODERNIZATION ECONOMY

In the article necessity of developing theoretical and methodological bases of identification and analysis of factors modernization economy as a tool for reforming is substantiated. The features of approaches to determination the essence of modernization processes in the economy, parameters, which characterize it, advisability of scales and directions of modernization economy, means of implementation and content of modernization changes are determined. Advisability comprehensive studies of factors modernization economy (institutional, technological, social, etc.) in the context of finding ways for their rational complementarity are actualized.

**Keywords:** modernization, political modernization, modernization economy, factors modernization economy, complementarity factors.

**Постановка проблеми.** В умовах посилення міжнародної конкуренції світогосподарських диспропорцій та дефіциту ресурсів для будь-якої країни особливої актуальності набуває розуміння економічних змін як похідної політичних та технологічних трансформаційних процесів як на глобальному, так і на локальному рівні. Визначає динамічність (еволюційність або революційність) цих змін – модернізація, як процес об'єктивно обумовлених та, одночасно, керованих трансформацій на шляху формування моделі економічного розвитку на довгостроковий період. Тому недостатнім є сприйняття модернізації як технологічних, структурних та інституційних змін в економіці, які призводять до зростання якості і продуктивності праці, підвищення частки високотехнологічних виробництв в структурі валового внутрішнього продукту та конкурентоздатності країни в глобальній економіці. Набуває особливого змісту ідентифікація факторів модернізації економіки та виявлення раціонального взаємодоповнення – комплементарності їх впливу на економічний розвиток, що дозволить визначити його перспективи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Становленню та розвитку теорії модернізації присвячено наукові праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених різних сфер суспільно-гуманітарних наук. Дослідники-економісти (О. Абрашка, В. Білозубенко, К. Бужимська, В. Геєць, Т. Качала, Ю. Кіндзерський, О. Левковець, Е. Лібанова, В. Лященко, В. Онищенко, В. Полтерович, А. Філіпенко, А. Чухно, Л. Шинкарук та ін.) акцентують увагу на структур-

них, технологічних, інституційних змінах у національній економіці, що спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення розвитку в довгостроковій перспективі, розглядаючи модернізацію переважно у контексті вдосконалення для відповідності сучасним умовам, зокрема як: системний процес, що означає зміни економічних, політичних, правових, культурних інститутів і відносин [1, с. 4] та має проводитися одночасно на рівні інституційних реформ (зміна, узгодження правил і процедур суспільно-економічного життя), економічної (застосування адекватних інструментів впливу на економічні процеси) та соціальної політики (формування умов для реалізації інтересів окремих суспільних груп) [1, с. 4; 2, с. 88]; мобілізаційний процес, що запроваджується для скорочення відставання від країн-конкурентів, тобто передбачає просторову і часову мобілізацію ресурсів й формування цільових орієнтирів залежно від рівня розвитку конкурентів [3, с. 5].

У цьому контексті у наукових пошуках сформовано різні підходи до визначення: сутності модернізаційних процесів та перетворень в економіці; параметрів, які їх характеризують; доцільності, масштабності та напрямів модернізації залежно від стадій розвитку економіки (наприклад, індустріалізації, експортоорієнтованого зростання, стимулювання прискореного розвитку, розвиненого ринку та ін.) [4, с. 18]; рівня попиту на модернізацію економіки у суспільстві; засобів здійснення та змісту модернізаційних перетворень залежно від точок прикладання значних ресурсних компонент [5].



**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на досить високий рівень розробленості окремих факторів модернізаційних процесів в економіці (інституційних, технологічних, соціальних та ін.), недостатньо дослідженими залишаються наслідки їх раціонального взаємодоповнення (комплементарності) через переконання низки вчених про недоцільність розглядати спільно, наприклад, питання техніко-технологічного оновлення та розвитку інститутів, що призводить до обмеження або гальмування модернізаційних процесів, поступово нівелюючи їхній зміст, який, власне, й означає модернізацію економіки як вихід на новий рівень її розвитку.

**Метою статті** є зачаткування розроблення теоретико-методологічних засад ідентифікації та аналізу факторів модернізації економіки як інструменту її реформування з урахуванням характеристик чинної моделі економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Серед головних тез про модернізацію з урахуванням різноманітних підходів, які подано в сучасній науковій літературі, Т. Качала виокремлює модернізацію як систему шляхів та заходів з подолання економічного і технологічного відставання країни від розвинених країн Заходу, що передбачає формування критеріїв і параметрів модернізації, так само, як і шкали оцінки її успішності лише відносно країн (груп країн), прийнятих за зразок (модернізаційний патерн) [6, с. 164]. При цьому акцентуючи увагу на недостатньо повному розумінні сутності і цілей модернізації та її специфіки для України виходячи з оцінки модернізації як необхідної умови саме економічної відбудови національної соціально-економічної системи.

Низка дослідників обґрунтовують положення, що, у контексті переосмислення інструментів розвитку соціально-економічних систем макрорівня, об'єктивні економічні умови вимагають активізації «природної» еволюції систем та реалізації цілеспрямованих дій щодо регулювання процесу розвитку. Встановлюючи методологічні основи модернізації соціально-економічних систем (універсальність закономірностей розвитку; єдиний вектор прогресу національних економік; характер модернізації (революційний, еволюційний); обов'язковість забезпечення соціальних змін; важливість інноваційної компоненти; можливість модернізації за наявності будь-якого рівня політичного та економічного розвитку), вони вважають, що модернізацію доцільно представляти як інструмент перманентного розвитку, що вимагає закріплення відповідних імперативів державної політики [7, с. 60], а визначення сценарію модернізації пов'язують з цивілізаційним вибором країни та рішенням геополітичних і гео економічних проблем [7, с. 62].

Значне місце у наукових розробках, присвячених модернізації економіки, належить: фундаментальним дослідженням факторів, які формують процес цільових змін, що наближають економіку в цілому та її окремі підсистеми до перспективного образу, який відповідатиме сучасним базовим соціально-економічним цінностям, вимогам та викликам глобалізації [8, с. 33]; розробленню прикладних аспектів безперервного, імпліцитного процесу (неявного, прихованого, такого, що може бути виявлений тільки через зв'язки з іншими процесами) вдосконалення інституційної, фінансової, технологічної, трудової, організаційно-управлінської, територіальної структури господарства, наслідком якого є якісні зміни моделі економіки [9, с. 9].

В. Онищенко обґрунтовує імперативність модернізації, наголошуючи на тому, що суб'єктність модернізації повинна складатися з трьох рівноправних партнерів – держави, бізнесу, суспільства [3, с. 8], а її необхідно починати за будь-яких стартових умов [3, с. 6], але: запроваджуючи індикативне планування, що обумовлено сутністю модернізації як мобілізаційної стратегії, суб'єкти якої повинні мати чіткі цільові орієнтири, а не планові завдання [3, с. 9]; враховуючи фактор глобалізації [3, с. 12]; базуючись на реальних оцінках можливостей [3, с. 14].

Е. Лібанова визначає модернізацію економіки як «сукупність політичних рішень щодо її інституційної обумовленості, з одного боку, та розроблення технологічних і інноваційних проектів – з іншого. Потрібні час і фахівці, здатні проводити дослідження, та експертиза очікуваних результатів. Саме якісна експертиза здатна забезпечити від прийняття рішень під тиском лобістів, які успішно відстоюють інтереси відповідних бізнес-структур. Особливо важливо видається організація такої діяльності щодо національних та інфраструктурних проектів, започаткованих в Україні» [10, с. 19], при цьому наголошуючи, що модернізація української економіки є невід'ємною складовою більш широкого процесу модернізації суспільства, що включає також модернізацію держави і модернізацію суспільних відносин [10, с. 21].

К. Бужимська, як і багато інших дослідників, вважає основними складовими економічної модернізації технологічні зміни та структурні трансформації економіки України [11], однак зауважуючи, що, крім технологічних і структурних змін, вона пов'язана з інституційними змінами.

Відповідаючи на питання «яка модель модернізації економіки є для України найперспективнішою під зростаючим впливом глобалізації?», А. Філіпенко прийшов до показового висновку, що «трансформація економічної системи України, перехід її у нову якість – процес, неминучість якого визначається самими соціально-економічними і науково-технологічними параметрами» [12]. На його думку: головна спрямованість економічної модернізації полягає у диверсифікації напрямів, форм і засобів економічної політики; пріоритетні напрями і форми економічної модернізації не можуть обиратися довільно на основі інтуїції або суб'єктивних побажань і рішень будь-якого рівня законодавчої чи виконавчої влади; досвід останніх 200-300 років показує, що лідируючі позиції у світовій економіці займали ті країни, які у своєму економічному розвитку спиралися передусім на власні порівняльні і конкурентні переваги; перш за все, для активізації всіх складових модернізаційного процесу потрібне якісне, радикальне поліпшення макроекономічного середовища та загальних умов розвитку підприємництва; досвід країн з позитивною економічною динамікою показує, наскільки важливо розширити рамки грошово-кредитної і валютної політики у напрямі стимулюючого впливу її інструментів на пріоритетні галузі національного виробництва; пускові механізми модернізації та економічного зростання характеризуються широкою амплітудою і гнучкістю, завдяки чому вони дають змогу подолати спад виробництва і навіть забезпечити його зростання (як у Польщі) або продовжити хоч і флюктуаційний, але односпрямований вектор економічного розвитку (в Туреччині).

У рамках теорій економічного розвитку модернізація характеризується як обумовленість індустріалізації країн переходом до демократичних форм

правління. Економічна модернізація знаходиться в певній відповідності з політичною, але їх співвідношення відображає конкретні особливості країни, що її здійснюють. Політична модернізація визначається як формування, розвиток і поширення політичних інститутів, які найбільшою мірою здатні поліпшити позиціонування держави в міжнародних економічних і політичних відносинах [13, с. 41]. Політична модернізація передуює економічній і, як правило, між ними існує часовий лаг, іноді досить значний. У цілому процеси модернізації охоплюють усі сфери суспільного життя, оскільки диктуються конкуренцією, до якої залучаються всі суб'єкти суспільства, що виконують соціально значущі функції. Найбільш суттєвими ознаками і детермінантами модернізації визначають такі:

- економічна модернізація – масштабний процес технологічного, інституційного та інноваційного оновлення економіки;

- модернізація – це вимушений захід, оскільки ніколи не починається в умовах благополуччя і процвітання;

- модернізація завжди починається як «наздоганяюча», тому що базується на усвідомленні відставання від конкурентів, а головним завданням є досягнення відповідного рівня на основі вже наявних технологій, а не вироблення нових, що є менш ефективно і більш витратним;

- процес модернізації вимагає повної мобілізації усіх наявних у країні ресурсів – матеріальних, організаційних та інтелектуальних; він не може бути заснований на зростанні фінансових показників;

- будь-яка модернізація – це масштабний процес усвідомленого і тонкого вбудовування країни у світове господарство, в основі якого лежить подолання сировинної або сільськогосподарської моделі і становлення держави як рівноправного і конкурентоспроможного учасника глобальної індустріальної економіки;

- модернізація може бути тільки індустріальною, оскільки її механізми не діють в рамках постіндустріального суспільства – вона здатна лише вивести на «стартові позиції» для формування економіки нового типу, але не створити її.

Економічна модернізація не тільки передбачає інтенсифікацію процесу економічного відтворення, яка досягається завдяки посиленню процесів диверсифікації і зростанню диференціації праці, енергетичного устаткування виробництва, перетворення науки у виробничу (економічну) силу і розвитку раціонального управління виробництвом, а й припускає постійне вдосконалення методів управління економікою [14, с. 35-36].

У цьому контексті доречно додати думку В. Гейця, який звертає увагу на те, що модернізація, як і цивілізаційний процес, нерівномірні та в інших відношеннях вони можуть бути затримані або призупинені різного роду обставинами, кризами, нестачею ресурсів, змінами в політиці тощо. При цьому варто мати на увазі, що з одного боку, модернізація – складова частина природного історичного процесу, а з іншого, модернізація (як і цивілізація) – керований процес [15; 16, с. 9-10]. Проте характер керованості обумовлюється спектром можливих заходів державного впливу на модернізацію економіки, який надзвичайно широкий: від створення лише необхідних ринкових інститутів до участі держави у якості активного гравця на ринку. Усі варіанти такого регулювання вже згруповано [9, с. 25-26] у чотири категорії за ступенем зростання інтенсивності державного впливу:

- створення базових умов і визначення пріоритетів модернізації (державна обмежується регулюванням ринку праці і капіталу, а також загального підприємницького середовища, встановлюючи широкі національні пріоритети і дорожні карти модернізації);

- створення можливостей для модернізації (державна, не втручаючись в ринкові механізми, підтримує компанії приватного сектора, створюючи необхідну матеріальну та інституційну інфраструктуру, забезпечуючи бізнес кваліфікованою робочою силою за допомогою підтримки освіти, перепідготовки кадрів та НДДКР);

- зміна «ігрового поля» (державна створює сприятливі умови для національних виробників за допомогою торговельних бар'єрів для глобальної конкуренції, надання фінансової підтримки і стимулів для локальних виробництв або стимулюючи внутрішній попит за допомогою державних закупівель та регулювання);

- виконання ролі основного гравця (державна створює державні компанії або фінансує існуючий приватний бізнес забезпечуючи його виживання і здійснюючи реструктуризацію цілих галузей).

Проте, постає закономірне питання не тільки про доцільність інтенсифікації державного впливу саме за такими напрямками, а й межі державного втручання у модернізаційні процеси відповідно до об'єктивних вимог щодо масштабів їх керованості – чи має стати держава головним стратегом модернізації [17, с. 26-27] шляхом створення програми модернізації економіки і суспільства, яка спиратиметься на широкий цивілізаційний підхід, спрямовуватиметься на реалізацію багатограних можливостей людини – економічних, соціальних, політичних, морально-психологічних і духовних – в інтересах створення ефективної економіки, зростання добробуту населення, переходу економіки і суспільства на вищий щабель соціально-економічного розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Визначення перспектив розвитку економіки України на основі модернізаційної моделі її реформування вимагає системного дослідження побудованого на базі ідентифікації та ретельного аналізу факторів модернізації економіки та виявлення комплементарності зв'язків між ними, що дозволить: розробити пропозиції щодо формування державної політики модернізації економіки в умовах глобальної конкуренції; визначити основні умови та ризики модернізаційних перетворень та механізми їх імплементації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левковець О.М. Модернізація економіки України: зміст, умови, ризики / О.М. Левковець // Бізнес Інформ. – 2011. – № 10. – С. 4-9.
2. Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик / Э. Рустамов // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 85-96.
3. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України / В. Онищенко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 4-14.
4. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.
5. Киндзерский Ю. Экономическое развитие и трансформация промышленной политики в мире: уроки для Украины / Ю. Киндзерский // Экономика Украины. – 2010. – № 5. – С. 4-15.
6. Качала Т.М. Модернізація як необхідна умова економічної відбудови Т.М. Качала // Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 163-171.
7. Білозубенко В.С. Модернізація як інструмент перманентного розвитку соціально-економічних систем / Білозубенко В.С., Горіна Г.О., Абрашка О.В. // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія : Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 57-65.

8. Шимов В.Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В.Н. Шимов, Л.М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 18-42.
9. Современные процессы модернизации экономики зарубежных стран / Отв. ред. В.Б. Кондратьев. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 364 с.
10. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія і соціальна політика. – 2012. – № 1. – С. 5-22.
11. Бужимська К.О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К.О. Бужимська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 3. – С. 214-217.
12. Філіпенко А. Модернізація економіки України в умовах глобалізації / А. Філіпенко // Вісник НАН України. – 2000. – № 1. – С. 34-43.
13. Коврыжко В.В. Экономическая модернизация трансформирующихся экономик / В.В. Коврыжко // Вопросы регулирования экономики. – 2010. – № 1. – С. 39-46.

УДК 338.48

**Бойко М.Г.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Охрименко А.Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Расулова А.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ У ТУРИСТИЧНОМУ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Стаття присвячена обґрунтуванню концептуальних основ розвитку корпорацій туристичного та готельно-ресторанного бізнесу на основі ідентифікації їх характерних рис. Розкрито значення корпоративних відносин та проблеми розвитку корпорацій у сфері туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Узагальнено характеристики моделі управління корпораціями в туристичному, готельному та ресторанным бізнесі України.

**Ключові слова:** корпорація, корпоративні відносини, транснаціональні компанії, туристичний, готельний та ресторанный бізнес.

### **Бойко М.Г., Охрименко А.Г., Расулова А.М. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОМ И ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ**

Статья посвящена обоснованию концептуальных основ развития корпораций в туристическом и гостинично-ресторанном бизнесе на основе идентификации их характерных черт. Раскрыто значение корпоративных отношений и проблемы развития корпораций в сфере туристического и гостинично-ресторанного бизнеса. Обобщены характеристики модели управления корпорациями в туристическом, гостиничном и ресторанным бизнесе Украины.

**Ключевые слова:** корпорация, корпоративные отношения, транснациональные компании, туристический, гостиничный и ресторанный бизнес.

### **Boyko M.G., Ohkrimenko A.G., Rasulova A.M. CONCEPTUAL ASPECTS OF CORPORATIONS DEVELOPMENT IN TOURISM AND HOTEL-AND-CATERING INDUSTRY**

The article addresses the issue of substantiation of conceptual aspects in the corporate development of corporations which work within tourist and hotel-and-catering businesses, based on identifying characteristics of them. In this article there is revealed the importance of corporate relations in this sector and there is also highlighted the problems of development in these spheres. There are summarized characteristics of the management model appropriate for Ukrainian corporations working in the tourism, hotel and catering business.

**Keywords:** corporation, corporate relations, multinationals, tourism, hotel and restaurant business.

**Постановка проблеми.** Туризм, готельний та ресторанный бізнес як сектори економіки, що суттєво впливають на платіжний баланс країни, останні два роки перебувають на етапі зниження показників через скорочення рівня в'їзного потоку туристів на 5-7%.

Незважаючи на усі складнощі розвитку, виразною тенденцією туристичного, готельного та ресторанным бізнесу є посилення процесів інтеграції, глобалізації, і, як наслідок, – зростання впливу корпоративних утворень. Відповідно, необхідність аналізу специфіки функціонування та розвитку корпорацій туристичного та готельно-ресторанного бізнесу є очевидною і має важливе значення для визначення

чинників конкурентоспроможності, розроблення стратегій як окремих суб'єктів ринку, так і даного сектору в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку корпорацій загалом займають особливе місце в роботах українських науковців. Процеси, які відбуваються в туристичному, готельному та ресторанным бізнесі є досить специфічними і потребують глибокого вивчення. Серед дослідників цих явищ варто виділити В.С. Саламатіну [10], що аналізує транснаціоналізацію туристичного ринку через еволюційні процеси; М.В. Босовську [5] та Л.А. Любимову [7], які досліджують інтеграційні процеси в управлінні

підприємствами туристичного та готельного бізнесу; В.Н. Парсяк [8], що розглядає малий бізнес у системі корпоративних відносин, та інші. Проте постійній зміні зовнішніх факторів впливу та необхідності врахування галузевої специфіки, потребують постійних послідовних досліджень розвитку корпорацій туристичного та готельно-ресторанного бізнесу.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати наукове завдання, яке спрямоване на узагальнення концептуальних основ розвитку корпорацій туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, обґрунтування значення та складності формування корпоративних відносин у цьому секторі економіки; визначення загальних ознак моделі управління корпораціями в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Корпоративне управління є однією із найпоширеніших форм організації бізнес-середовища як у світі, так і в Україні. Передумовами дослідження особливостей та перспектив формування корпоративних відносин у туристичному та готельно-ресторанному бізнесі є:

а) проникнення міжнародних туристичних, готельних і рестораних мереж на галузевий ринок України та поступове зміцнення їх позицій;

б) глибока інтеграція вітчизняних корпорацій цього сектору у світове економічне співтовариство на фоні глобалізаційних процесів; певна зміна пріоритетів в їх інвестиційній політиці;

в) необхідність та важливість формування інвестиційної привабливості ринку послуг туристичних та готельно-ресторанних підприємств України;

г) визнання на державному рівні «курортно-рекреаційної сфери і туризму» пріоритетною сферою згідно з Розпорядженням Кабінету міністрів України № 843-р від 14.08.2013 р. [1].

Базовим аспектом даного дослідження є визначення сутності категорії «корпорація» та суб'єктів ринку, які є її складовими. У науковому, законодавчому та практичному середовищі мають місце різні трактування цього поняття, часом досить суперечливі. Існуючі певні

відмінності, характерні для його розуміння в нашій країні та закордоном, пояснюються історичними, економічними, правовими, політичними та соціальними факторами. Не вдаючись у деталі полеміки, погоджуємося із думкою В.Н. Парсяк, що під корпорацією слід розглядати «будь-яку формалізовану інтеграцію активів (капіталу, виробничих потужностей, робочої сили, знань, досвіду тощо) з метою створення нового або збільшення існуючого підприємницького потенціалу, здатного найкращим чином утілити бізнес-ідею (план, проект) та збільшити на цьому підґрунті прибуток від господарської діяльності або отримати інший ефект, передбачений обраною стратегією» [8, с. 102].

Необхідно також зазначити, що ототожнювати корпорації лише з акціонерними товариствами неможливо, оскільки існують організаційно-правові форми, які є більш складними корпоративними утвореннями. Відповідно, беручи за основу дослідження І. Ігнат'євої та О. Гарафонові, вважаємо, що «корпорація» відповідає таким основним аспектам: 1) синонімічними поняттям «компанія» – в американській економіко-правовій системі це господарюючий суб'єкт, капітал якого отриманий пайовою участю декількох осіб; 2) інтегрована структура, що особливим чином впорядковує майнові відносини при спільному веденні бізнесу; 3) надфірмове об'єднання (організаційно-оформлене як концерн, група компаній, холдинг, бізнес-альянс), що концентрує права власності та контролю над діяльністю інших підприємств [6, с. 21].

Корпоративний сектор туристичного та готельно-ресторанного бізнесу України представлений: 1) вітчизняними підприємствами, переважна більшість яких діють у формі акціонерних товариств, менше у вигляді об'єднання підприємств; 2) транснаціональними компаніями, які представлені на ринку, в основному, у формі франчайзингових мереж та контрактного управління.

На основі проведеного дослідження сформульовані риси, що відображають характеристики процесів функціонування і розвитку корпорацій туристичного та готельно-ресторанного бізнесу України:

Таблиця 1

**Корпоративний статус власників корпорацій  
у готельно-ресторанному бізнесі України станом на II кв. 2015 р.**

| Назва корпорації, місце розташування          | Характеристики домінуючого власника акцій |           |                   |
|---|---|-----------|-------------------|
|   | % акцій від загальної кількості           | тип особи | місце реєстрації  |
| ПАТ «ГК «Либідь», Київ                        | 11,5                                      | юридична  | Україна           |
| ПАТ «Готель Голосіївський», Київ              | 29,3                                      | юридична  | Україна           |
| ПАТ «ГК Братислава», Київ                     | 24,0                                      | юридична  | Кіпр              |
| ПАТ «Готель «Прем'єр Палац», Київ             | 62,2                                      | юридична  | Кіпр              |
| ПАТ «Готель «Славутич», Київ                  | 24,9                                      | юридична  | Україна           |
| ПАТ «ТГК «Дністер-Львів», Львів               | 50,5                                      | юридична  | Кіпр              |
| ПАТ «ГТК «Інтурист-Закарпаття», Ужгород       | 25,4                                      | юридична  | Україна           |
| ПАТ «Готель «Поділля», Хмельницький           | 57,0                                      | фізична   | Україна           |
| ПАТ «Готель «Мир», Харків                     | 65,0                                      | фізична   | Україна           |
| ПрАТ «Готель «Дніпро», Київ                   | 100,0                                     | юридична  | Україна (ДУС)     |
| ПрАТ «Президент-Готель», Київ                 | 100,0                                     | юридична  | Україна (ФДМУ)    |
| ПрАТ Київський готель «Мир», Київ             | 32,6                                      | юридична  | Росія             |
| ПрАТ «Готель «Салют», Київ                    | 19,5                                      | юридична  | Багамські острови |
| ПрАТ «Савой» готель «Вінниця», Вінниця        | 15,6                                      | фізична   | Україна           |
| ПрАТ «Готель «Харків», Харків                 | 41,3                                      | юридична  | Україна           |
| ПрАТ «Готель «Лучеськ», Луцьк                 | 74,8                                      | юридична  | Україна           |
| ПрАТ «Готельний комплекс «Бригантина», Херсон | 81,5                                      | юридична  | Україна           |
| ПрАТ «Укрпрофтур»                             | 96,1                                      | юридична  | Україна (ФІПСУ)   |

Джерело: Складено на основі опрацювання [2]

1. Чинниками корпоратизації туристичного, готельного і ресторанного бізнесу є: структурізація ринку; особливості споживання послуг; технологічні процеси; взаємозв'язок виробничих процесів; територіальна розмежованість; інноваційність та інвестиційна активність тощо.

2. Особливості створення. На відміну від зарубіжних туристичних та готельних корпорацій, що розпочали своє функціонування шляхом заснування, в Україні більшість таких корпорацій була створена шляхом приватизації державних чи комунальних підприємств. Певні виключення характерні для ресторанних закладів.

3. Переважання моделі мережевих відносин, що характеризується наявністю бізнес-груп, контрольованих кланом домінуючих партнерів. Основним інструментом контролю є система перехресного володіння, практична відсутність міноритарних акціонерів, що підтверджується досить високою питомою вагою найбільшого власника у структурі капіталу корпорацій (табл. 1).

4. Наявність реєстрації власників, що володіють найбільшою питомою вагою окремих корпорацій у класичних офшорних зонах (Багамські острови) та так званих «респектабельних» офшорах (Кіпр, Великобританія), де дохід не оподатковується взагалі або оподатковується за низькими ставками. Непрозорість корпоративних взаємовідносин ускладнює визначення кінцевих бенефіціарів корпорацій.

5. Особливості формування відносин власності, розподіл повноважень учасників та контроль у корпорації свідчать про перевагу суб'єктів ринку, окремі власники яких мають блокуючий пакет (25,0% +

акція), контрольний (50,0% + 1 акція) та повний контроль (75,0% + 1 акція).

6. Низький розвиток українського фондового ринку впливає на джерела залучення капіталу до корпоративного сектору туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Відтак, галузеві корпорації позбавлені можливостей доступу до більш дешевих, порівняно з іншими, джерел капіталу, залучати інвестиції, використовуючи засоби та потенціал фондового ринку. У міжнародній корпоративній практиці випуск цінних паперів (акцій, облігацій) є найефективнішим джерелом одержання додаткових ресурсів для фінансування поточної господарської діяльності, довгострокових проектів підприємств, проте є нехарактерним для туристичного, готельного та ресторанного бізнесу України – лише деякі корпорації пройшли лістинг на вітчизняних біржах. Зокрема, на біржі «Перспектива», яка на сучасному етапі має найбільші обсяги торгів в Україні, процедуру лістингу пройшли ТОВ «Санаторій «Борисфен» (облігації) та ПАТ «Центр торгівлі та відпочинку» (акції). Більш активніше суб'єкти туристичного та готельно-ресторанного бізнесу реєструються у біржовому списку ПАТ «Фондова біржа ПФТС», яка є другою в Україні (табл. 2).

7. Має місце призупинення обігу акцій через негативний вплив зовнішнього середовища та зміну організаційно-правової форми підприємства, наприклад, у серпні 2015 р. було зупинено обіг акцій ПрАТ «Аркадія» (готельний комплекс м. Одеси) у зв'язку із перетворенням у ТОВ.

8. На зарубіжних фондових ринках українські туристичні, готельні та ресторанні корпорації практично не представлені, що ускладнює їх доступ до

Таблиця 2

**Характеристика суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу, внесених до біржового списку ПАТ «Фондова біржа ПФТС»**

| Назва корпорації            | Вид цінних паперів | Номінальна вартість цінних паперів, грн | Кількість цінних паперів у випуску, тис. шт. | Дата включення |
|-----------------------------|--------------------|---|--|----------------|
| ПАТ «ГК Братислава»         | акції              | 2,14                                    | 5490,5                                       | 20.01.15       |
| ПАТ «Готель Голосіївський»  | акції              | 0,25                                    | 61424,3                                      | 30.12.14       |
| ПАТ «Готель «Прем'єр Палац» | акції              | 0,25                                    | 1466800,0                                    | 13.01.15       |
| ПАТ «Готель «Поділля»       | акції              | 0,25                                    | 7 344,8                                      | 13.01.15       |
| ПАТ «Готель «Мир» Харків    | акції              | 0,50                                    | 5 230,1                                      | 30.12.14       |

Джерело: розроблено за [3]

Таблиця 3

**Характеристика міжнародних корпорацій туристичного, готельного та ресторанного бізнесу, присутніх на українському ринку, станом на II квартал 2015 р.**

| Назва корпорації          | Назва фондової біржі, на якій пройшли лістинг корпорації | Ринкова капіталізація, млрд дол. США | Прибуток (збиток) на акцію (ESP) | Коефіцієнт ціна/прибуток (PE ratio) | Дивідендна прибутковість, (dividend yield) % |
|---------------------------|--|--------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|--|
| <b>Готельний бізнес</b>   |  |                                      |                                  |                                     |  |
| Accor S.A.                | Паризька   | 11,2                                 | 1,78                             | 26,53                               | 2,14   |
| Hilton Worldwide          | Нью-Йоркська   | 23,66                                | 0,66                             | 36,3                                | не вказано                                   |
| Hyatt Hotels              | Нью-Йоркська   | 7,3                                  | 1,83                             | 27,09                               | не вказано                                   |
| IHG                       | Нью-Йоркська   | 8,64                                 | 2,13                             | 16,98                               |  |
| Rezidor Hotel Group       | Стокгольмська  | 0,5                                  | не вказано                       | не вказано                          | 0,87   |
| Starwood Hotels & Resorts | Нью-Йоркська   | 12,3                                 | 3,35                             | 21,28                               | 2,1  |
| <b>Туристичний бізнес</b> |  |                                      |                                  |                                     |  |
| TUI AG                    | Франфуртська   | 10,0                                 | 0,78                             | 21,49                               | 1,97   |
| <b>Ресторанний бізнес</b> |  |                                      |                                  |                                     |  |
| McDonald's                | Нью-Йоркська   | 92,6                                 | 4,32                             | 22,47                               | 3,5  |
| YUM! Brands Inc.          | Нью-Йоркська   | 35,1                                 | 2,03                             | 39,48                               | 2,05   |
| Domino's Pizza Inc.       | Нью-Йоркська   | 5,9                                  | 3,1                              | 36,03                               | 1,11   |

Джерело: розроблено за [11]

ринку капіталів, відображає стан цього сектору економіки та країни у цілому. У розвинутих економіках світу відбуваються протилежні процеси, що характеризуються активністю проходження процедури лістингу більшості готельних та ресторанних корпорацій.

У таблиці 3 представлена інформація про окремі корпорації світу, що функціонують на українському ринку. У даному контексті необхідно зазначити, що в Україні у 2015 р. представлено 10 світових готельних мереж (Accor S.A., Best Western, Hilton Worldwide, Hyatt, Fairmont Raffles Hotels International, IHG, Rixos Group, Rezidor Hotel Group, Starwood Hotel Group, Wyndham Hotel Group).

9. Кризові явища блокують процес входження на український ринок міжнародних мереж, проте серед перспективних заявок на 2015 р. є очікуване відкриття готелів Park Inn, Aloft, Renaissance та 3 готелів під брендом Ibis. Представники міжнародного корпоративного сектору у ресторанному бізнесі менш активні, зокрема найбільші ресторани мережі світу Burger King та Subway поки що не бачать перспектив розвитку на нашому ринку.

10. Прослідковується зародження процесів формування національних мереж, особливо на ринку ресторанного бізнесу (холдинг «Фест!», «23 ресторани», «Козирна карта», «Мирова карта», «Швидко», «Пузата хата» та інші). Щодо готельного бізнесу, то в Україні існує лише три національних готельних оператори: Premiere-Hotels International (7 готелів), Reikartz Hotels&Resorts (14 готелів) та Royal Hospitality Group.

Серед причин низького рівня розвитку національних готельних та ресторанних мереж в Україні можна відзначити: 1) високий ризик інвестування; 2) недостатність та відсутність значних фінансових можливостей залучення із фондового ринку; 3) брак кваліфікованих кадрів у корпоративному управлінні та готельно-ресторанному бізнесі зокрема; 4) недостатність державної підтримки.

До переваг розвитку національних мереж належать: а) краще знання особливостей вітчизняного ринку сфери гостинності, глибше розуміння потреб споживачів; б) налагодження партнерських зв'язків із постачальниками та іншими контрагентами, сприяння їх розвитку; в) формування позитивного іміджу готельно-ресторанного бізнесу та країни.

11. Процес транснаціоналізації бізнесу розглядається міжнародними інвесторами як один із секторів прибуткового вкладення капіталу за кордоном. Особливо великі перспективи його впровадження має туристичний бізнес, які пов'язані з довгостроковою тенденцією зростання міжнародних туристичних потоків, розширенням їх географії та поступовим входженням до світового туризму країн, з менш розвинутою економікою, зокрема України.

12. Українська корпоративна модель управління у туристичному, готельному та ресторанному бізнесі більше тяжіє до американської, для якої характерна

наявність значної кількості стейкхолдерів. Таке явище породжує конфлікт інтересів, застосування не завжди чесних методів ведення боротьби у корпоративному секторі, зокрема рейдерство.

На основі проведеного дослідження можна узагальнити та виділити характерні риси сучасної моделі управління корпораціями в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі України (табл. 4).

Розвиток та адаптація вітчизняного корпоративного сектору у туристичному та готельно-ресторанному бізнесі до міжнародних правил та умов ведення бізнесу у перспективі матимуть позитивні наслідки, зокрема: 1) формування сприятливого інвестиційного клімату на ринку; 2) підвищення ефективності використання капіталу; 3) переваги економії від раціонально організованої роботи над масштабами виробництва; 3) формування мультиплікаційного ефекту впливу на інші (суміжні) галузі та сфери діяльності; 4) можливість залучення значних капіталів та вирішення глобальних проблем; 5) можливості диверсифікації та спеціалізації виробництва.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний період розвитку підприємництва характеризується яскраво вираженими передумовами для міжнародного руху капіталів через посередництво туристичної та суміжних з нею діяльностей. Розвиток корпорацій туристичного та готельно-ресторанного бізнесу в значній мірі відображає специфіку та проблеми корпоративного сектору України в цілому. Проте існують певні специфічні особливості, пов'язані із: 1) глибкою залученістю цієї сфери бізнесу до міжнародної економіки, що сприяє появі на українському ринку транснаціональних корпорацій; 2) специфічністю туристичної діяльності як «невидимої торгівлі», що включає «невидимий експорт/імпорт»; 3) потребою державної підтримки, зокрема іміджевого спрямування; 4) слабкою залученістю учасників бізнес-відносин до фондового ринку.

Розуміння значущості вказаних процесів, інтенсифікація зусиль бізнесу та держави сприятимуть розвитку сфери гостинності України, її адаптації до стандартів міжнародного рівня.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки : Розпорядження Кабінету міністрів України № 843-р від 14.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua>.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
3. Біржовий список ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.ua>.
4. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі : монографія / М.Г. Бойко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 524 с.
5. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія / М.В. Босовська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 832 с.
6. Ігнат'єва І.А., Гарафонова О.І. Корпоративне управління : підручник. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 600 с.

Таблиця 4

**Характеристика моделі управління корпораціями в туристичному, готельному та ресторанному бізнесі України**

| Критерії моделі                   | Існуючий стан  | Бажаний стан                                       |
|-----------------------------------|--|--|
| Основні інвестори                 | Власники; держава                                    | Інституційні інвестори, населення, банки           |
| Основні методи залучення капіталу | Об'єднання капіталів, збільшення статутного капіталу | Емісія цінних паперів, банківські кредити          |
| Рівень концентрації власності     | Концентрований контроль                              | Децентралізований контроль                         |
| Ключові цінності                  | Прибуток, частка ринку                               | Прибуток, частка ринку, соціальна відповідальність |

Джерело: розроблено авторами

- Любимова Л.А. Интеграционные процессы в управлении предприятиями туристского и гостиничного бизнеса // Социально-экономические явления и процессы. – № 10(032), 2011. – С. 117-121.
- Парсяк В.Н. Малий бізнес в системі корпоративних відносин : монографія / Парсяк В.Н. – Херсон : ОЛДІ-плюс, 2003. – 456 с.
- Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки : Розпорядження Кабінету міністрів України № 843-р від 14.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
- Саламатина В.С. Транснаціоналізація як тренд розвитку туристичного ринку: історическі форми і сучасна спеціалізація // Вестник ДГТУ, 2010. Т. 10. № 7(50). – С. 1137-1145.
- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finanz.ru>.

УДК 332.87

**Гончарова З.В.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри управління проектами в міському господарстві і будівництві  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова*

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ФОНДОМ В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан житлового фонду та створення суб'єктів ринку послуг з управління та утримання житла. Проаналізовано варіанти управління та обслуговування будинку в Україні та зарубіжних країнах. Обґрунтовано необхідність впровадження змін у формуванні ефективного власника житла, що сприятимуть належному управлінню житловими будинками, забезпеченню збереження і розвитку житлового фонду України.

**Ключові слова:** власник, житлово-комунальне господарство, житловий фонд, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, реформування, розвиток, управитель.

#### **Гончарова З.В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ В УКРАИНЕ**

В статье исследовано состояние жилищного фонда и создание субъектов рынка услуг по управлению и содержанию жилья. Проанализированы варианты управления и обслуживания дома в Украине и зарубежных странах. Обоснована необходимость внедрения изменений в формировании эффективного собственника жилья, которые будут содействовать надлежащему управлению жилыми домами, обеспечению сохранения и развития жилищного фонда Украины.

**Ключевые слова:** собственник, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищный фонд, объединение совладельцев многоквартирных домов, реформирование, развитие, управляющий.

#### **Goncharova Z.V. MODERN TENDENCIES OF REFORMATION HOUSING STOCK MANAGEMENT IN UKRAINE**

In the article the state of the housing stock and the creation of subjects of the market of services for the management and maintenance of housing. Analyze options management and maintenance of the house in Ukraine and foreign states. The necessity of introduction of changes in the formation of effective owner of housing, which will contribute to the proper management of apartment buildings and, in turn, will ensure the preservation and development of the housing stock in Ukraine.

**Keywords:** owner, of housing and communal services, housing stock, condominiums, reform, development, manager.

**Постановка проблеми.** Потреба у житлі виступає однією із первинних потреб людини, згідно з відомою пірамідою А. Маслоу, і в усі часи відіграє важливу роль у житті людей. Незалежно від екологічних, політичних, економічних, соціальних умов країн населення використовує усі можливі способи по забезпеченню комфортних умов і безпеки свого проживання. Із впровадженням в Україні європейських стандартів життя досить високі вимоги висуваються до стандартів якості надання житлово-комунальних послуг (ЖКП), а, отже, й до експлуатації житлових будинків та належного забезпечення житлових умов.

На сьогодні головною проблемою житлового фонду в Україні є його зношеність, що пов'язано з відсутністю належного технічного обслуговування, критичним рівнем недоремонту, недостатнім фінансуванням необхідних заходів.

У зв'язку з цим особливою актуальності набувають питання ефективного управління житловими багатоквартирними будинками у процесі подальшого реформування і розвитку системи управління житловим фондом України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** свідчить, що питаннями функціонування та розвитку

житлово-комунального господарства присвячено роботи багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних вчених та економістів.

Зокрема, у працях Н.Ф. Бреусова, П.Т. Бубенко, В.В. Бузирьова, З.В. Герасимчук, О.В. Димченко, Д.М. Жукова, О.А. Карлової, Т.М. Качали, Г. Поляковського, Г.М. Семчука, В.С. Чекаліна, Т.П. Юр'євої та інших розглянута загальна концепція реформування житлово-комунального господарства в умовах трансформаційних змін в економіці країн СНД. В дослідженнях А.Ю. Бережної, Є.Ф. Петрової, К.Н. Савина, М.Д. Шапіро розкрито питання формування ринку та якості ЖКП. Г.І. Онищук, В.І. Тітяєв, Чиж приділяли увагу питанням формування цінової і тарифної політики в галузі. У дослідженнях А.В. Єрмішина, Р.М. Ентова, Р. Мартусевича, Т.Д. Миронової, А.Д. Радигіна розкрито особливості ринкових взаємовідносин, формування договірних відносин в галузі у процесі надання ЖКП. У роботах О. Адамова, А. Бабак, В. Бриглевича, М. Кальтагейсера, В.М. Кірюшина, Д. Левицького, Н. Лисенко, О.Б. Лотоцького, В. Погорелова, В.Н. Суботіна [1-5] розглянуто питання управління житловим будинком, організації та діяльності об'єднань співвласників багатоквартирного будинку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень питання впровадження ефективного власника житла (об'єднань співвласників багатоквартирних будинків), законодавчого та фінансового забезпечення їх діяльності, обґрунтування практичних напрямів щодо підвищення ефективності реформування житлового фонду в Україні залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження та ґрунтовних пропозицій щодо їх розв'язання.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в аналізі сучасного стану житлового фонду України, розкритті основного змісту та змін в реформі житлового господарства, виявленні проблем та першочергових завдань щодо прискорення розвитку ефективного власника у житловій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із напрямів Закону України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» (від 11 червня 2009 року № 1511-VI) було визначено вдосконалення управління та створення конкурентного середовища на ринку ЖКП. Інституційні перетворення передбачали створення та розвиток основних суб'єктів ринку галузі (власники житла, організації-посередники й виконавці-підрядники). У сфері управління житловим фондом особливої актуальності набув процес формування ефективного власника житла шляхом активного залучення мешканців багатоквартирних будинків до самоорганізації. Кожен мешканець багатоквартирного будинку мав можливість реалізувати свої права власника тільки об'єднавшись разом з іншими мешканцями (співвласниками) будинку в об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Варто зазначити, що, на відміну від України, в усіх розвинутих країнах управління житлом є одним із найпривабливіших і усталених ринків господарювання оскільки, по-перше, на ньому існує мінімальний ризик збуту своєї продукції, та, по-друге, традиційно висока фінансова дисципліна населення, яке чітко усвідомлює, що не можна користуватися житлом та ЖКП не оплачуючи їх на потрібному рівні, та підбирає собі місце проживання відповідно до своєї фінансової спроможності [6].

Аналіз зарубіжного досвіду свідчить, що з можливих трьох варіантів управління та обслуговування будинку [1; 2], які представлені на рисунках 1.1-1.3 (самоуправління, професійний керуючий, керуюча компанія (КК), управління багатоповерховим (5 і більше поверхів) житловим фондом України на сьогодні здійснюється переважно завдяки появі професійного керуючого (рис. 1.2). З появою професійного керуючого (рис. 1.2), або КК (рис. 1.3), кількість договорів, які потрібно укладати керівництву ОСББ, скоротилася до одного. Тобто на основі договору управління функції управління передані професійному керуючому або КК.

Згідно з укладеним договором (посадовою інструкцією), професійний керуючий діє в рамках своєї компетенції та повноважень, несе матеріальну й адміністративну відповідальність за свої дії, звітує перед правлінням або загальними зборами.

У ході дослідження [4] було з'ясовано, що практика сполучення функцій управління будинком може виглядати таким чином:

- керуючому доручається забезпечення технічного обслуговування, ремонту й санітарного утримання будинку, робота з персоналом і адміністративне керування;

- КК здійснює фінансове управління справами ОСББ, укладає договори з постачальниками комунальних послуг, договори на виконання капітального ремонту, проводить маркетингові дослідження та інші;

- правління розробляє політику об'єднання і контролює діяльність управителя й компанії.



**Рис. 1.1. Самоуправління житловим будинком:**  
2 – договір на технічне обслуговування, санітарне утримання та поточний ремонт;  
4 – договори на постачання комунальних послуг;  
5 – трудові угоди;  
6 – договір підряду.

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 4]



**Рис. 1.2. Управління житловим будинком за допомогою професійного керуючого:**  
2 – договір на технічне обслуговування, санітарне утримання та поточний ремонт;  
3 – договір з керуючим;  
4 – договори на постачання комунальних послуг;  
5 – трудові угоди;  
6 – договір підряду.

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 4]

КК за договором сама забезпечує утримання житла, наймаючи обслуговуючу організацію або відповідний персонал, і укладає договори з постачальниками комунальних послуг. ОСББ може залишити за собою право погоджувати зміст договорів, що укладає КК. Між правлінням, керуючим та КК можливі розподіл обов'язків.

При варіанті самоуправління житловим будинком представники правління безпосередньо займаються укладанням різного роду договорів, при найманні професійного керуючого – схвалюють підготовлені їм форми договорів, а при роботі з КК – погоджують договори, які вона укладає.

Враховуючи основне завдання ОСББ – ефективне управління спільним майном і поліпшення якості його обслуговування, об'єднання має право



самостійно вирішити, силами правління або фахівців-професіоналів буде здійснюватися управління нерухомістю, технічне обслуговування, санітарне утримання, поточний ремонт будинку й прибудинкової території.



**Рис. 1.3. Управління житловим будинком за допомогою керуючої компанії:**

- 1 – договір на передачу функцій управління;
- 2 – договір на технічне обслуговування, санітарне утримання та поточний ремонт;
- 4 – договори на постачання комунальних послуг;
- 5 – трудові угоди;
- 6 – договір підяду.

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 4]

Однак органами влади України не була врахована соціальна неоднорідність серед власників квартир у житлових будинках. Створені державою умови безплатної приватизації надали можливість стати власниками житла сім'ям з різним рівнем доходів, унаслідок чого сьогодні виникли проблеми у процесі управління житлом [7].

Так, наприклад, житловий фонд України на 1 січня 2014 року становив 1096,6 млн кв. м загальної площі, з якого 63,8% (700,1 млн кв. м) – житловий фонд міських поселень. В експлуатації знаходилось 4,9 млн кв. м ветхого та аварійного житлового фонду, або 0,4% від усього житлового фонду, в якому проживало 89,5 тис. осіб.

Станом на 01.10.2014 в Україні налічувалося 16 386 од. ОСББ (плановий показник дорівнював 45530 од.), що складало 20,6% від загальної кількості багатоповерхових будинків країни (79 394 будинки) [8]. На 1 січня 2014 року житловий фонд налічував 10176,1 тис. будинків, з них 9,5 тис. – гуртожитки [8].

Таким чином, упродовж останніх років спостерігаються незадовільні темпи створення ОСББ, причини яких вбачаються у [8]:

- недосконалості чинного законодавства, що регулює діяльність об'єднань;
- недостатній підтримці громадських ініціатив;
- відсутності фінансування заходів з проведення перших капітальних ремонтів у будинках, де створено об'єднання.

У процесі реалізації нового підходу до управління житловим фондом, згідно із законодавством України [9-11], окрім вже існуючих ОСББ, органів самоорганізації населення, з'явилися нові інституції, які базуються на системі договірних відносин: служби (дирекції) єдиного замовника (СЄЗ, ДЄЗ); організації, керуючі житловим фондом – керуючі компанії (КК); інститут управителів. Так, станом на 01.10.2014 в Україні функціонує 526 приватних підприємств (ПП) з утримання житлового фонду [8]. За підсумками січня-вересня 2014 року, кількість ПП збільшилася на 14 підприємств у місті Києві (10), Чернігівській (3) та Харківській (1) областях. У той

же час спостерігається тенденція до зменшення кількості ПП у Хмельницькій (1) та Донецькій (3) областях. Також на 13 одиниць зменшено ПП у Черкаській області за рахунок проведення інвентаризації та уточнення даних.

Станом на 01.10.2014 в Україні налічується 68 служб єдиного замовника [8], які сприяють підвищенню ефективності роботи комунальних підприємств. Протягом січня-вересня поточного року утворено 2 СЄЗ у Донецькій (1) та Житомирській (1) областях.

При цьому структури, що формуються (керуючі компанії, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, служби/дирекції єдиного замовника тощо), покликані представляти інтереси власників житла і захищати права споживачів ЖКП.

Комунальні ЖЕКи та інші структурні одиниці функціонують на ринку, виконуючи одну основну функцію – підрядників, виконавців послуг (за умови проходження конкурсного відбору). Створені приватні ЖЕКи, як виконавці, входять або в структуру холдингів приватних керуючих компаній, або будівельних організацій. Останні створюють керуючі і експлуатаційні компанії для обслуговування ними ж побудованих будинків.

КК представлені в різноманітних організаційних формах приватними організаціями (індивідуальне або колективне підприємство) або комунальними СЄЗ (ДЄЗ), які виконують функції замовників послуг. Інші функції, які тепер покладені на КК, можуть виконувати суб'єкти будь-якої організаційно-правової форми, а витрати на управлінські послуги включаються до вартості житлових послуг [4].

Керуючі компанії – це досить розгалужена структура, на низовій сходинці якої знаходяться співробітники (домоуправителі), які відповідають за стан конкретного житлового будинку і контролюють діяльність підрядників на ньому.

В процесі формування економічних взаємовідносин у сфері обслуговування житла найбільш розповсюдженою організаційною формою служби замовника, що було реалізовано ОМС за минулий час, є комунальне унітарне підприємство – керуюча компанія. Так наприклад, органами влади м. Харків було створено організаційну основу нової системи функціонування ЖКГ: замість приватних КК створено комунальну (комунальне підприємство «Жилкомсервіс»), яка взаємодіє як з існуючими, так і заново створеними комунальними підприємствами-підрядниками [12]. «Жилкомсервіс» виконує функції єдиного замовника послуг з утримання будинків, споруд та прибудинкових територій у місті. Застосовуючи принципи діяльності холдингової структури, створено спеціалізовані, профільні підприємства і розподілено між ними функції комунальних виробничих житлових ремонтно-експлуатаційних підприємств (КВЖРЕП), а також деякі функції, які раніше виконувалися виробниками послуг.

Відзначимо, що організація управління та експлуатації житлового фонду малих населених пунктів шляхом створення нових окремих комунальних виробничих підприємств ЖКГ тягне значні фінансові витрати, які пов'язані з ліцензуванням основних видів діяльності підприємств, збільшенням чисельності і витрат на утримання апарату, а також накладних витрат і податкових платежів, що підвищує собівартість наданих послуг. Малі населені пункти ще менш привабливі для бізнесу у порівнянні з містами, тому створення ринку послуг, залучення приватних підприємств є малоімовірним і більшою

мірою залежить від його стану. Щоб не збільшувати собівартість послуг і уникнути додаткових витрат, пов'язаних з організацією нових підприємств, шляхом реорганізації на базі існуючого підприємства поєднуються функції з надання ЖКП.

Таким чином, головна мета подальшої реформи в житловій сфері полягає в тому, щоб запропонувати власнику житлового фонду ефективні механізми реалізації прав власності на свої будинки.

Водночас діяльність створених ОСББ ускладнюється внаслідок нерозвинутості ринку послуг з управління багатоквартирними будинками. Власників житла залишили без реальних засобів та інструментів управління своїм житлом, без механізмів контролю за якістю управління, адже й надалі, спостерігається відсутність професійного управління, ринку надавачів послуг, бо більшість житлового фонду країни управляється ЖЕКами та іншими комунальними установами [5].

Важливим є той факт, що ДСЗ, ССЗ ефективно працюють і їх створення упорядкувало взаємовідносини споживачів та постачальників послуг, дозволило налагодити дієвий контроль за якістю ЖКП. Розрахунки за надані послуги здійснюються щомісяця, відповідно до актів виконаних робіт. Виконавці послуг обираються за результатами конкурсного відбору. Однак створені підприємства ЖКП є одночасно замовниками і підрядниками з надання ЖКП, а відбір підприємств з надання послуг по утриманню житлових будинків та прибудинкових територій визначається адміністративно, а не за конкурсом [95]. В результаті мають місце такі негативно діючі фактори, як адміністративне втручання в економіку і механізм консервації неринкових відносин у ЖКП. Їхній вплив виражається у формуванні ССЗ як бюджетних структур місцевих органів влади і збереженні монопольного положення комунальних житлових підприємств.

Слід зазначити, що комунальні унітарні підприємства, що фінансуються з бюджету, мають спектр проблем, супутніх їх діяльності [13]:

- фінансова несамостійність підприємства (несвочасна оплата послуг підрядників, угоди з ними, що знижують якість робіт, які виконуються);
- безвідповідальність підрядників (як наслідок);
- недовіра власників як до керуючих, так і до підрядних організацій, яка виступає у вигляді несплати за ЖКП.

Поєднуючи функції власника житлового фонду і господарської діяльності по утриманню цього фонду, ССЗ є і замовником, і виконавцем, і оцінювачем своїх робіт, через що відсутні стимули підвищення якості наданих робіт. Поділ функцій замовника і підрядника (ОМС і ССЗ) на виконання робіт є принциповим моментом при формуванні ефективних договірних відносин, а такого поділу, на даний момент по суті, не відбулося.

Однак на сьогодні рушійну силу має подія підписання Президентом України Закону України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 01.07.2015. Згідно з цим законом, повністю руйнується монополія ЖЕКів, а мешканці багатоквартирних будинків зможуть самостійно управляти власним будинком, обирати постачальників послуг та відмовлятися від них у разі неякісного обслуговування.

**Висновки з проведеного дослідження.** Виходячи із вищевикладеного, можна зробити загальний висновок про те, що зміни, які відбуваються у законодавстві України щодо реформування системи управління

житловим фондом, направлені на розвиток демократичних підстав стосовно повноцінної реалізації прав власника кожним мешканцем багатоквартирного будинку у формі об'єднань з іншими мешканцями (співвласниками) будинку в ОСББ. Враховуючи закордонний досвід ефективного управління житловими будинками, подальші дії з формування ефективного власника (ОСББ) сприятимуть ефективному використанню власного майна, управлінню, утриманню та використанню неподільного і спільного майна згідно із законодавством, розвитку і стимулюванню ринкових відносин у галузі і, як наслідок, підвищенню якості ЖКП.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління житловим будинком : [практичний посібник] / [Бабак А., Левицький Д., Лисенко Н. та ін.]. – Київ : Інститут місцевого розвитку, 2007. – 160 с.
2. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : [практичний посібник] / [Кальтагейсер М., Лисенко Н., Погорелова В. та ін.]. – Київ : Інститут місцевого розвитку, 2007. – 288 с.
3. Эффективное управление жильем домом : [практическое руководство] / [Под общ. ред. В.Н. Субботина]. – М. : Эксмо, 2008. – 224 с.
4. Організація та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : [навч.-метод. посібник] / [рецензенти В.М. Кірюшин, О.Б. Лотоцький]. – Київ, 2006. – 256 с.
5. Реформування системи управління житловою нерухомістю міста : [практичний посібник] / [За заг. ред. Бригілевича В. // Бригілевич В., Когут Г., Швець В., Шишко В., Щодра О.] ; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К. : ТОВ «Софія-А», 2012. – 104 с.
6. О.В. Димченко Особливості управління експлуатацією житлового фонду на сучасному етапі розвитку житлово-комунального господарства / О.В. Димченко, М.А. Ольховская // Комунальне господарство міст. – 2014. – № 115. – С. 43-46. – Режим доступу : <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/download/4503/4472>.
7. Н.І. Олійник Професійне управління житловим фондом як запорука його надійної експлуатації / Н.І. Олійник // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – № 2. – С. 119-126. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy\\_2010\\_2\\_17.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy_2010_2_17.pdf).
8. Паспорт житлово-комунального господарства України станом на 01.01.2014 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства з питань житлово-комунального господарства України. – 2014. – Режим доступу : [http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2652/Pasport\\_01\\_01\\_2014.pdf](http://www.minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/2652/Pasport_01_01_2014.pdf).
9. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки [Електронний ресурс] / Закон України від 11.06.2009 р. № 1511-IV // Офіційний сайт Верховної Ради України «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку [Електронний ресурс] / Закон України від 29.11.2001 р. № 2866-III-ВР. Офіц. текст із змін. станом на № 2866-14 від 03.11.2005 р. // Офіційний сайт Верховної Ради України «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Щодо створення окремих підрозділів з питань запровадження ефективних форм управління житловими будинками [Електронний ресурс] / Лист Міністерства житлово-комунального господарства від 08.02.2008 р. № 14/3-301 // Офіційний сайт Міністерства з питань житлово-комунального господарства України. – Режим доступу : [www.minjkg.gov.ua](http://www.minjkg.gov.ua).
12. Про внесення змін та доповнень до рішення 11 сесії Харківської міської ради 5 скликання від 21.02.2007 р. № 32/07 «Про закріплення комунальних унітарних підприємств» / Рішення 14 сесії Харківської міської ради 5 скликання від 04.07.2007 р. № 149/07.
13. Кузьменко В.В. Проблемы и перспективы развития конкуренции в сфере обслуживания жилищного фонда / В.В. Кузьменко, С.А. Таран // Материалы XXXIII научно-технической конференции по результатам работы профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов СевКавГТУ за 2003 год. – Ставрополь : СевКавГТУ, 2004. – С. 103-104.

УДК 330.34

**Сергієнко О.М.***кандидат економічних наук,  
доцент, старший науковий співробітник,  
завідувач сектором**Науково-дослідного економічного інституту  
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій макроекономічних процесів в Україні. Визначено, що динаміка основних макроекономічних показників характеризується низхідними трендами, що в умовах військового конфлікту є загрозовим для безпеки країни й потребує нагальної заміни існуючої моделі економічного розвитку.

**Ключові слова:** національна економіка, ВВП, низхідний тренд, економічна криза, споживчий попит, військовий конфлікт.

### **Сергиенко Е.Н. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ**

Статья посвящена анализу современных тенденций макроэкономических процессов в Украине. Определено, что динамика основных макроэкономических показателей характеризуется нисходящими трендами, что в условиях военного конфликта является угрозой безопасности страны и требует неотложной смены существующей модели экономического развития.

**Ключевые слова:** национальная экономика, ВВП, нисходящий тренд, экономический кризис, потребительский спрос, военный конфликт.

### **Sergienko O.M. CURRENT TRENDS MACROECONOMIC PROCESSES IN UKRAINE**

The article analyzes the current trends of macroeconomic processes in Ukraine. Determined that dynamics of macroeconomic indicators characterized by the downward trends that under military conflicts are threatening the country's security and require urgent replacement of the existing model of economic development.

**Keywords:** national economy, gross domestic product (gdp), downward trend, consumer demand, military conflict.

**Постановка проблеми.** Макроекономічні процеси, які відбуваються в економіці України протягом останніх років, свідчать про існування багатьох невирішених проблем та диспропорцій, які накопичувались протягом періоду незалежності та є невирішеними або неефективними і до сьогоднішнього часу. Так, національне виробництво є немодернізованим, структура економіки неефективна та носить сировинну спрямованість, в зовнішньоекономічній діяльності Україна не скористалась своїм привабливим геополітичним та гео економічним розташуванням між країнами Сходу та ЄС, не підвищила свої конкурентні переваги в зовнішній та внутрішній торгівлі, що негативно вплинуло не тільки на результати роботи вітчизняних підприємств й доходи суб'єктів господарювання, але і на інвестиційно-інноваційну спрямованість розвитку. Використання інтенсивних факторів економічного зростання було недостатнім для започаткування траєкторії підйому, а економічний розвиток не був зумовлений стабільними довгостроковими факторами та послідовними системними діями влади.

Економіка України розвивається, на жаль, на існуючих вкрай низьких залишкових потенційних можливостях минулого періоду, а нові фінансові вливання є незначними. Реформування економіки України, яке започатковане в програмних документах уряду, має в своїй більшості декларативний характер і навіть за наявності часового лагу не відображається на результатах економічної динаміки, за винятком соціальних, ціново-тарифних та валютно-курсових шоків, які спостерігаються протягом 2015 р. Україна втратила частину національного виробничого потенціалу в Криму та на сході країни, а військова ситуація потребує значних обсягів коштів, людських та капітальних ресурсів, кардинальних, злагоджених й системних дій посадових осіб держави. Вітчизняна економіка стала вкрай залежною від зовнішнього оточення й стала об'єктом міжнародних відносин. Міжнародні кредитні ресурси, які отримує держава, на жаль, йдуть

не на підйом економіки та стабілізацію виробництва й вирішення соціальних проблем, а на поповнення золотовалютних резервів, погашення боргових зобов'язань минулих періодів, підтримку банківської системи тощо. Як наслідок, спостерігаються ознаки порушення макроекономічної рівноваги та погіршення макроекономічних показників. Макроекономічна динаміка, що склалася, є не результатом системних внутрішніх реформ, а наслідком впливу чинників короткострокового характеру як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Якщо така ситуація буде спостерігатися в Україні і надалі, про економічне зростання протягом середньострокового періоду говорити не можна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми сучасної динаміки макроекономічних показників цікавлять багатьох науковців як в Україні, так і за її межами. Серед вітчизняних вчених дана проблематика відображена у працях В.М. Геєця, В.Ф. Бесєдіна, І.Г. Манцурова, Я.А. Жаліло, І.В. рючкової, С.М. Кожем'якіної, М.І. Скріпниченко, В.В. Юрчишина, Б.М. Щукіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В роботах зазначених авторів здійснено дослідження основних макроекономічних агрегатів та існуючих пропорцій економічного розвитку в умовах трансформаційного періоду, а також економічного зростання й сталого розвитку. Проте питання нестабільності та кризи економіки, які посилюються умовами військового конфлікту, потребують свого подальшого дослідження та обговорення.

**Мета статті** полягає в здійсненні аналізу основних макропоказників та їх динаміки, виявленні існуючих проблем та можливих шляхів їх розв'язання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток національної економіки впродовж 2008–2014 рр. та першого півріччя 2015 р. характеризувався своєю різноспрямованістю і певною циклічністю. Середньорічний темп зростання ВВП за період 2008–2014 рр. знаходився на рівні 98,6%, що пояснюється довго-

тривалими наслідками світової фінансово-економічної кризи, що було посилено військово-політичною нестабільністю в країні, а також неререформованістю економіки (рис. 1).

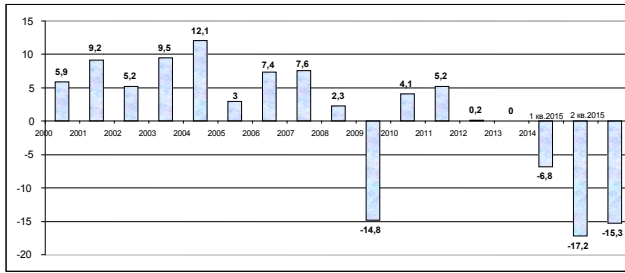


Рис. 1. Динаміка приросту реального ВВП України у 2000 – 2 кв. 2015 рр., % до попереднього року [2]

Проведений аналіз засвідчив, що протягом останнього десятиріччя функціонування вітчизняної економіки переважно визначалося трансформацією економічної політики держави на користь розширення внутрішнього споживчого попиту шляхом активізації соціальної політики, орієнтованої на підвищення доходів населення. Як результат, в країні відбулася низка перетворень, що базувалася на підвищенні ролі внутрішнього споживчого попиту.

Проте у відповідь на такі зміни відбулось уповільнення темпів зростання реального ВВП у 2008 р. – до 2,3%, у 2009 р. – до мінус 14,8%, у 2012 р. – до 0,2%, у 2013 р. – до 0% з подальшим зниженням темпів протягом 2014–2015 рр. З одного боку, така динаміка була зумовлена фінансово-економічною кризою та її наслідками, погіршенням зовнішньоекономічної кон'юнктури внаслідок поступового зниження рівня цін та попиту на світових ринках на основні товарні групи українського експорту, але з іншого, тенденції уповільнення економічного зростання в умовах зростання споживчого попиту були спричинені структурними диспропорціями вітчизняної економіки, в якій були обмежені можливості виробництва продукції, здатної задовольнити внутрішній споживчий попит, що при лібералізації доступу на вітчизняний ринок імпортованих товарів, відносній стабільності національної валютності (до 2014 р.), зниженні цінової конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників через зростання соціальних стандартів та скасування податкових преференцій призвело до значної активізації імпорту. Необхідно зазначити, якщо посилення вітчизняного експорту відбувалося переважно за рахунок сировинної продукції та продукції з низьким рівнем переробки і, як наслідок, невисокою доданою вартістю, то імпорт, навпаки, складався з високотехнологічної продукції поглибленої переробки і товарів кінцевого споживання, що призводило до неухильного зниження коефіцієнта покриття імпорту експортом.

В 2014–2015 рр. макроекономічна ситуація погіршилася внаслідок анексії Криму, проведення військових дій на сході країни, посилення курсової та фінансової дестабілізації в країні, зниження реальних доходів населення, нестабільності банківської системи, корумпованості економіки тощо.

Можна стверджувати, що підвалини сучасної макроекономічної нестабільності були закладені в попередні роки, коли соціально-економічний розвиток мав низхідну траєкторію (навіть при незначних темпах приросту ВВП), пов'язану із скороченням виробничої діяльності та інвестиційної активності

підприємств та економіки в цілому. Така тенденція пояснюється високою залежністю української економіки від зовнішніх ринків, які внаслідок світової кризи мали негативну динаміку розвитку. Крім того, факторами скорочення ВВП були низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, яка пов'язана з неефективною структурою економіки з високою ресурсо- й енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком сировинних галузей, низьким рівнем інноваційності, відставанням розвитку інфраструктури, відірваністю фінансового сектору від потреб реальної економіки, неефективним функціонуванням видів економічної діяльності, що забезпечують соціальний розвиток, тощо. На тлі прогресу світової економіки технологічна структура української економіки продовжувала регресувати, погіршувався стан науково-технічного потенціалу, скорочувалася частка високотехнологічних виробництв, тривало масштабне вивезення капіталу з країни.

Крім того, в країні загострилися існуючі проблеми структурної відсталості національної економіки, її неготовність до різких коливань попиту й зростання конкуренції на зовнішніх сировинних ринках. Високий рівень інтеграції економіки країни у сировинні та низькотехнологічні ринки на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень, залишається одним із значних ризиків для її подальшого стабільного функціонування.

Необхідно зазначити, що тенденції щодо зростання зарплат у поєднанні з падінням економіки вичерпувало ресурс міцності українських підприємств. Щоб вижити, виробники вимушені були продавати матеріальні запаси й відмовлятися від інвестицій в основні засоби. На нашу думку, при такій ситуації в перспективі необхідно скорочувати фактичний фонд оплати праці й зменшувати зарплати, або формувати заборгованість з їх виплати на фоні скорочення персоналу, надавати відпустки за свій рахунок або працювати неповний робочий тиждень. Описана ситуація вже спостерігається протягом поточного 2015 р.

Які ж причини спонукали до існуючої макроекономічної ситуації в Україні? Динаміка реальних значень ВВП протягом 2010–2011 рр. характеризувалася короткостроковим відновленням економічного зростання, в першу чергу за рахунок сприятливої кон'юнктури на зовнішніх ринках та поживлення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Рівень споживчої інфляції в 2011 р. був найнижчим за останні дев'ять років (104,6% до грудня попереднього року). Поживлення національної економіки сприяли високий внутрішній споживчий та інвестиційний попит, а також рекордні показники виробництва в сільському господарстві. Проте основним фактором нарощування обсягів інвестиційних ресурсів у 2011 р. було фінансування підготовки до проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 р. з футболу, що носило миттєвий характер і не пов'язано із стратегічними довгостроковими перетвореннями в економіці.

Всупереч міжнародним тенденціям до економічного відновлення, в Україні починаючи з 3-го кварталу 2012 р. спостерігалось постійне зниження реального ВВП, що характеризує рецесійні процеси в економіці. У 2014 р. реальний ВВП знизився на 6,8% відносно попереднього 2013 р., і прогнозується, що в поточному 2015 р. реальний ВВП досягне свого дна з позначкою мінус 10% порівняно з 2014 р.

Найбільші темпи падіння валової доданої вартості за підсумками 2014 р. були у будівництві (-19,9%),

добувній промисловості (-14,2%), оптовій та роздрібній торгівлі (-12,8%), водопостачанні (-12,1%), переробній промисловості (-12,0%), професійній, науковій і технічній діяльності (-11%), постачанні електроенергії та газу (-8,1%), транспорті, складському господарстві, поштовій і кур'єрській діяльності (-6,6%), фінансовій та страховій діяльності (-4,5%), інформаційній і телекомунікаційній (-3,9%). Незначне зростання валової доданої вартості протягом 2014 р. досягнуто у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (+3,9%), сільському, лісовому і рибному господарстві (+2,9%), державному управлінні та обороні, обов'язковому соціальному страхуванні (+2,6%). Проте окремі позитивні тренди у перерахованих видах економічної діяльності не покривають загального рівня падіння ВВП у 2014 р. [1].

У 2014 р. суттєво знизився внутрішній попит, що пояснюється значним підвищенням індексу споживчих цін до 124,9% (проти 100,5% у 2013 р.) та підвищенням цін виробників промислової продукції 131,8% (проти 101,8% у 2013 р.). При цьому скорочення кінцевих споживчих витрат домогосподарств за рік становило 9,6%, а зниження роздрібного товарообороту у 2014 р. досягло 8,6% (при зростанні на 8,6% у 2013 р.). Такі тенденції свідчать про початок формування скорочення внутрішнього ринку й погіршення реальних умов життя більшої громадян країни [1].

З економічної теорії відомо, що навіть при підвищенні розмірів номінальної середньої заробітної плати, в умовах падіння обсягів виробництва та низьких і навіть від'ємних темпах інфляції доходи підприємств зменшуються, а витрати зростають. У виробничій діяльності з'являються касові розриви, які можливо тимчасово заповнювати спочатку отриманими кредитами, далі – продажем запасів, а згодом і скороченням інвестицій, врешті-решт жертвуючи майбутнім розвитком, щоб подолати проблеми, спровоковані існуючим споживанням. Банківська система дуже слабо кредитує в дані умови, бо має низьку ліквідність, тому підприємства в даних умовах вимушені продавати запаси, зменшуючи середні залишки сировини та готової продукції на складах, що негативно відображається на динаміці показників зміни запасів матеріальних оборотних коштів (як за структурою, так і у відсотках до ВВП).

Зниження платоспроможного попиту населення та умов життя є ознакою неререформованості економіки та загрозою економічній безпеці України і, крім того, характеризує неефективність роботи уряду. Враховуючи високі прогнозовані темпи зростання індексу споживчих цін у 2015 р. (до 150%), необхідно передбачати компенсаторні чинники підтримання платоспроможного попиту як фізичних, так і юридичних осіб.

Сучасний кризовий стан економіки України поглиблюється стагнацією в інвестиційній сфері, коли скорочення валового нагромадження основного капіталу у 2014 р. становило 23,0%, що продовжило низхідну тенденцію падіння 2013 р. (-8,4%). При цьому негативним явищем є зниження частки інвестицій у структурі ВВП, яка досягла 14,0% ВВП (у 2013 р. відповідний показник складав 16,9%). Такі тенденції свідчать про системне скорочення інвестиційного потенціалу розвитку національної економіки.

Проблеми низької інвестиційної активності підприємств загострюються і критичною зношеністю основних засобів в економіці. Так, на початок 2014 р. загальний ступінь їх зношеності за всіма видами економічної діяльності досяг 77,3%. Такий критичний рівень зношеності основних засобів свідчить про їх

технологічну та моральну застарілість. Для більшості вітчизняних підприємств першочерговим завданням є практично повне оновлення виробничих потужностей на сучасній технологічній базі, але в мовах нестабільності та нестачі фінансових ресурсів це завдання буде відкладатися на майбутні періоди, що не сприятиме відновленню вітчизняного потенціалу. Крім того, промисловий потенціал матиме тенденцію до скорочення внаслідок анексії Криму й знищення виробничих потужностей та виробничої інфраструктури на Донбасі, а також деіндустріалізації й ліквідації виробничої кооперації підприємств Донбасу з іншими регіонами країни.

За умови проведення воєнних дій на сході уряд країни повинен здійснювати невідкладні заходи щодо оборони країни у напрямку мілітаризації та режиму воєнного часу. З одного боку, така ситуація щодо збільшення витрат на оборону призведе до скорочення бюджетного фінансування інших програм, в. ч. і соціальних, а з іншого – спонукає налагодити виробництво до виконання військового замовлення, підвищення стандартів виробництва, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що в перспективі створить нові робочі місця та призведе до зростання економіки.

В умовах переорієнтації частини підприємств щодо забезпечення військового замовлення, підвищення економічної безпеки виникає необхідність розробки та практичної реалізації принципово нової економічної моделі, яка передбачає новий поштовх для якісного економічного розвитку на основі інноваційності й конкурентоспроможності національної економіки, запровадження політики реіндустріалізації на основі випереджального технологічного прориву.

**Висновки.** Сучасна макроекономічна ситуація характеризується кризовими ознаками, для якої притаманними є рецесія, наростання проблем підприємств, зниження купівельної спроможності громадян, зростання інфляції та девальвації, зниження інвестиційної привабливості тощо. За таких умов проведення існуючої економічної політики є неприйнятним, і виникає необхідність зміни економічної моделі управління державою. Нова економічна модель повинна базуватися на концептуальних змінах реформування структури економіки, орієнтованої на забезпечення довгострокового економічного зростання на основі створення додаткових обсягів доданої вартості високотехнологічних виробництв (в т. ч. і військового призначення), поліпшення бізнес-клімату, залучення інвестицій та створення нових робочих місць в Україні; забезпеченні потреб військового спрямування та обороноздатності, підвищенні життєвого рівня населення. У перспективі конверсія військових технологій цивільного спрямування здатна забезпечити точки зростання в суміжних видах економічної діяльності й створити позитивні макроекономічні ефекти щодо споживчого та інвестиційного попиту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична доповідь до щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2015 році» / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
2. Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2011–2014 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Статистичний щорічник України за 2013 р. / Державна служба статистики України. – К., 2014. – 534 с.

УДК 336.71+330.3

**Стеблянко І.О.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та управління  
національним господарством  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара

## ФОРМАЛІЗАЦІЯ СТРУКТУРНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

Стаття присвячена структурному аналізу бюджету у розрізі окремих його доходів і видатків. Узагальнено погляди науковців на проблеми в бюджетній сфері національної економіки. Проведено формалізацію і розроблено рекомендації з перспектив структурного розвитку бюджетних відносин.

**Ключові слова:** національна економіка, бюджетна сфера, структурний розвиток, доходи, видатки.

### Стеблянко И.О. ФОРМАЛИЗАЦИЯ СТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Статья посвящена структурному анализу бюджета в разрезе отдельных его доходов и расходов. Обобщены взгляды ученых на проблемы в бюджетной сфере национальной экономики. Проведена формализация и разработаны рекомендации по перспективам структурного развития бюджетных отношений.

**Ключевые слова:** национальная экономика, бюджетная сфера, структурное развитие, доходы, расходы.

### Steblianko I.O. FORMALIZATION OF NATIONAL ECONOMY STRUCTURAL DEVELOPMENT IN BUDGETARY SPHERE

The article deals with the structural analysis of budget in the cut of separate incomes and expenses. The looks of scientists are generalized to the problems in the budgetary sphere of national economy. The formalization is conducted and the recommendations are worked out to the prospects of structural development of budgetary relations.

**Keywords:** national economy, budgetary sphere, structural development, incomes, expenses.

**Постановка проблеми.** Соціально-економічні характеристики національної економіки у 2014 р. значно погіршилися. Спостерігалось стрімке падіння обсягів виробництва всіх основних видів економічної діяльності, крім сільського господарства [1]. Індекс промислової продукції порівняно з попереднім роком становив 89,3% [2]. Індекс інфляції зріс із 100,5% у 2013 р. до 124,9% у 2014 р. Зростання інфляційного тиску на економіку супроводжувалося падінням реальних доходів населення, зниженням його купівельної спроможності, зростанням безробіття тощо. Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць у цілому по країні збільшилось із 99 осіб на кінець листопада до 145 осіб на кінець грудня 2014 р.

Серед основних факторів, що зумовлювали негативні економічні тенденції в 2014 р., були анексія АР Крим та воєнні дії на сході країни, розрив міжрегіональних зв'язків, звуження як зовнішнього, так і внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників, скорочення державного фінансування, погіршення фінансових результатів підприємств тощо. Негативна структурна динаміка національної економіки ускладнює формування ресурсів бюджетної системи і збільшує навантаження на її видаткову частину.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Гострі питання розвитку бюджетної сфери національної економіки знаходяться у центрі уваги багатьох вчених. У дисертації Левін П.Б. розкрито роль і зміст економічного механізму як теоретичної категорії й інституційного інструментарію, визначено його зв'язок із системою суспільних відносин: бюджетно-розподільчими, фінансово-кредитними, соціально-психологічними, правовими [3, с. 9]. Чугуновим І.Я. розкрито економічну суть бюджетної системи як інструменту регулювання економічного розвитку, що полягає у використанні бюджетної архітекτονіки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи з метою впливу на динаміку економічного розвитку [4, с. 12]. Корень Н.В. проаналі-

зовано бюджетне регулювання у країнах з розвинутою та перехідною економікою. З використанням конкретних статистичних і фактичних матеріалів досліджено механізм бюджетного регулювання, тенденції формування доходів державного та місцевих бюджетів, проаналізовано динаміку структури їх видатків [5, с. 10]. Шаблюстою Л.М. визначено роль податкового, бюджетного та кредитного механізмів у регулюванні структурних зрушень та обґрунтовано рекомендації щодо їх удосконалення, які базуються на світовому досвіді регулювання структури економіки [6, с. 9]. У роботі Крайчак Є.В. запропоновано концепцію управління державним зовнішнім боргом, яка виражена через принципи забезпечення макроекономічної стабілізації, проведення прогресивних структурних перетворень, зменшення боргового навантаження та скорочення зовнішньої заборгованості, інвестиційного сприяння, забезпечення боргової безпеки країни та мінімізації впливу фінансування державного боргу на стан внутрішнього фінансового ринку [7, с. 10]. Утім питання формалізації структурного розвитку національної економіки в бюджетній сфері досліджені недостатньо.

**Мета статті** полягає у структурному аналізі бюджету у розрізі окремих його доходів і витрат, а також у формалізації і розробці рекомендацій із перспектив структурного розвитку бюджетних відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Загальна сума доходів зведеного бюджету України за 2014 р. становила 456 067,3 млн. грн., що на 13 278,6 млн. грн., або на 3% більше порівняно з 2013 р. [8]. Основна частина доходів зведеного бюджету України (78,3%) представлена коштами Державного бюджету України, який отримав 357 084,2 млн. грн., що на 17 857,3 млн. грн., або на 5,3% більше, ніж за 2013 р.

До загального фонду Державного бюджету за 2014 р. надійшло 310 653,2 млн. грн., що на 19 080,7 млн. грн., або на 6,5% більше обсягів 2013 р.

Основну суму надходжень до нього (282 650,1 млн. грн., або 90,98%) становили такі податки: податок

на додану вартість (ПДВ) з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) – 80 685,1 млн. грн. (25,96% усіх надходжень до загального фонду), податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів – 107 287,2 млн. грн. (34,53%), податок на прибуток підприємств – 39 805,9 млн. грн. (12,81%), акцизний податок із вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), включаючи особливий податок на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами – 25 668,7 млн. грн. (8,27%), плата за користування надрами – 18 199,1 млн. грн. (5,86%), ввізне мито – 11 038,1 млн. грн. (3,55%). Надходження від основних бюджетотворюючих податків мали різноспрямовану динаміку. Позитивну динаміку продемонстрували ПДВ та акцизний збір, найбільший відносний приріст мала плата за користування надрами – 39,8%. Ввізне мито скоротилося незначно (на 0,5%), утім суттєве скорочення (на 14 444,0 млн. грн., або на 26,6%) продемонстрував податок на прибуток підприємств.

Обсяги відшкодування ПДВ у 2014 р. (50 216,3 млн. грн.) були меншими, ніж у 2013 р. на 3231,3 млн. грн., або на 6%. Основна частина відшкодування була здійснена грошовими коштами за загальним фондом (43 332,8 млн. грн.), інша – шляхом випуску облігацій внутрішньої позики (ОВДП) за спеціальним фондом (6883,5 млн. грн.). Перерахування Національного банку України (НБУ) до Державного бюджету України становили 22 807,3 млн. грн., проти 2013 р. вони зменшилися на 5 500,8 млн. грн., або на 19,4%, але були ваговим квазіподатковим джерелом формування доходів.

До спеціального фонду за 2014 р. надійшло 46 431 млн. грн., що становить 13% доходів Державного бюджету України. Порівняно з 2013 р. вони скоротилися на 1 223,4 млн. грн., або на 2,6%, але у зіставних умовах (без врахування відшкодування ПДВ у сумі 6,9 млрд. грн. по спеціальному фонду Державного бюджету за рахунок випуску ОВДП) зросло на 5 660,1 млн. грн., або на 11,9%. Позитивний вплив на доходи спеціального фонду Державного бюджету обумовлений збільшенням надходжень від акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) на 7 220,7 млн. грн. та запровадженням у 2014 р. сплати збору з купівлі іноземної валюти в безготівковій та/або готівковій формі, від якого надійшло 6 658,5 млн. грн. Власні надходження бюджетних установ становили 22 084 млн. грн., що на 6948 млн. грн., або на 23,9% менше, ніж у 2013 р., коли Державним агентством автомобільних доріг України були залучені кредитні кошти під гарантію Уряду в сумі 6,0 млрд. грн.

Загальна сума касових видатків зведеного бюджету України за 2014 р. становила 523 125,7 млн. грн., що на 3,4%, або на 17 281,9 млн. грн. більше за відповідний показник 2013 р. Їх основу (430 217,8 млн. грн., або 82,24%) становлять касові видатки Державного бюджету України, які зросли на 26 761,7 млн. грн., або на 6,6% порівняно з попереднім періодом.

Касові видатки загального фонду за 2014 р. становили 371 139,4 млн. грн. (або 86,27% касових видатків Державного бюджету України). Вони більше за відповідний показник 2013 р. на 10 287,5 млн. грн., або на 2,9%. За функціональною класифікацією найбільші видатки загального фонду у 2014 р. мали місце за такими статтями: соціальний захист та соціальне забезпечення (80 558,2 млн. грн., або 21,70%); обслуговування державного боргу (47 976,7 млн. грн., або 13,32%), громадський порядок, безпека та судова влада (44 619,0 млн. грн., або 12,02%), еко-

номічна діяльність (34 410,7 млн. грн., або 9,27%), освіта (28 677,9 млн. грн., або 7,73%), оборона (27 363,4 млн. грн., або 7,37%), загальнодержавні функції (17 849,1 млн. грн., або 4,81%), охорона здоров'я (10 580,8 млн. грн., або 2,85%), духовний та фізичний розвиток (4 872,8 млн. грн., або 1,31%), охорона навколишнього природного середовища (2 597,0 млн. грн., або 0,7%).

Оцінюючи динаміку видаткових статей Державного бюджету України, слід відзначити, що рекордними темпами зросли видатки на оборону (на 4,4%), а також на обслуговування державного боргу (на 51,5%). Також тенденцію до зростання демонстрували такі видатки: громадський порядок, безпека та судова влада – на 13,9%, загальнодержавні функції – на 3,1%. Знизилися витрати за такими статтями: охорона навколишнього природного середовища – на 43,5%, охорона здоров'я – на 17,8%, економічна діяльність – на 16,7%, соціальний захист та соціальне забезпечення – на 9,0%, освіта – на 7,3%, духовний та фізичний розвиток – на 4,7%.

Видатки на житлово-комунальне господарство за зведеним бюджетом збільшилися в 2,3 рази – до 17 808,5 млн. грн., у тому числі за Державним бюджетом зросли в 1,2 рази – до 111,5 млн. грн., що пов'язано із проведенням у 2014 р. субвенції з Державного бюджету місцевим бюджетам на погашення заборгованості з різниці в тарифах у сумі 12 423,1 млн. грн., проти 2 052,5 млн. грн. у 2013 р. Видатки Державного бюджету на трансферт Пенсійному фонду у 2014 р. були профінансовані у обсязі 75 813,9 млн. грн., що становить 17,62% його видаткової частини. Позитивним фактом є скорочення видатків на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України – на 7 080,6 млн. грн., або на 32,5% порівняно з 2013 р. Дотації вирівнювання у 2014 р. з Державного бюджету місцевим бюджетам профінансовані у сумі 60 480,8 млн. грн., субвенції та додаткові дотації – 70 120,2 млн. грн., що становить, відповідно, 14,05% і 16,3% витрат Державного бюджету України. Асигнування на вказані статті зросли, відповідно, на 8,6% і 16,6%.

Перевищення темпів зростання видатків над доходами у 2014 р. призвело до збільшення дефіциту зведеного бюджету України до 72 030,5 млн. грн., або на 13,2%. Доходи зведеного бюджету склали 456 067 млн. грн., видатки – 523 126 млн. грн., кредитування за вирахуванням погашення – 4 972 млн. грн. [9]. Протягом 2014 р. дефіцит Державного бюджету збільшився з 64 706,7 млн. грн. до 78 052,8 млн. грн., або на 20,63%. Доходи Державного бюджету склали 357 084 млн. грн., видатки – 357 084 млн. грн., кредитування за вирахуванням погашення – 4919 млн. грн. Дефіцит загального фонду Державного бюджету за 2014 р. становив 61 162,6 млн. грн., що на 4 035,8 млн. грн. менше за аналогічний показник минулого року, а дефіцит спеціального фонду – 16 890,2 млн. грн., у зіставних умовах (без врахування випуску ОВДП) відповідно до ст. 16 та 24 Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» у сумі 17 992,8 млн. грн.) спеціальний фонд виконано з профіцитом у сумі 1102,6 млн. грн. У цілому дефіцит Державного бюджету у зіставних умовах становив 60 060,0 млн. грн., що на 46 46,6 млн. грн. менше рівня дефіциту Державного бюджету за 2013 р.

Фінансування бюджетного дефіциту відбувалося переважно за рахунок боргових джерел. У 2014 р. погашення основної суми боргу Державного бюджету становило 120 819,8 млн. грн., у т. ч. внутрішнього –

68 043,9 млн. грн., зовнішнього – 52 775,8 млн. грн. Державні запозичення на фінансування Державного бюджету були здійснені в обсязі 181 334,6 млн. грн., у тому числі до загального фонду – 176 936,5 млн. грн., від внутрішніх джерел надійшло 86 302,3 млн. грн., від зовнішніх – 95 032,3 млн. грн., у т. ч. 4 398,1 млн. грн. на фінансування проектів від міжнародних фінансових організацій до спеціального фонду Державного бюджету.

Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік», було здійснено випуски облігацій внутрішньої державної позики в межах обсягів, встановлених у Додатку 2 до вказаного Закону, з метою збільшення статутних капіталів: НАК «Нафтогаз України» – у сумі 96 609,6 млн. грн., ПАТ «Державний ощадний банк України» – у сумі 5 200,0 млн. грн. Понад встановлені обсяги передбачено асигнування у сумі 39 509,2 млн. грн., з яких: 11 109,3 млн. грн. – субвенція з Державного бюджету місцевим бюджетам для компенсації різниці в тарифах; 10 117,6 млн. грн. – надання кредиту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб; 6 883,5 млн. грн. – відшкодування податку на додану вартість, задекларованого до 1 січня 2014 р.; 6 398,8 млн. грн. і 5 000,0 млн. грн. – відповідне збільшення статутних капіталів ПАТ «Державний ощадний банк України» і ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України».

У 2014 р. НБУ придбав ОВДП у національній валюті загальною номінальною вартістю 181 900 млн. грн., частину з яких у сумі 1 026 млн. грн. віднесено до категорії боргових цінних паперів, що обліковуються за справедливою вартістю та були придбані через механізм двостороннього котирування та ОВДП загальною номінальною вартістю 180 874 млн. грн. віднесено до категорії боргових цінних паперів, що обліковуються за амортизованою собівартістю, із них: 62 257 млн. грн. – регулювання грошово-кредитного ринку та ліквідності банків; 95 890 млн. грн. – забезпечення загальнодержавних потреб у результаті збільшення Урядом України статутного капіталу НАК «Нафтогаз України» за рахунок випуску ОВДП; 20 717 млн. грн. – реструктуризація заборгованості Міністерства фінансів України перед НБУ за здійснені платежі з погашення траншу Уряду за здійсненими розрахунками з МВФ у рамках програми «Стенд-бай»; 2 010 млн. грн. – задоволення вимог НБУ як покупця за договорами прямого репо та кредитом овернайт. Таким чином, у 2014 р. збереглася тенденція останніх років щодо збільшення емісії ОВДП, яка забезпечена швидким зростанням обсягу державних облігацій у власності НБУ. Протягом року їх загальна вартість зросла з 252,4 млрд. грн. до 457,7 млрд. грн., або на 81,33%. При цьому обсяг ОВДП у власності НБУ збільшився за рік на 171,1 млрд. грн., або на 116,3%, – до 318,1 млрд. грн. за номінальною вартістю.

На балансі НБУ станом на 01.01.2015 р. обліковуються ОВДП, номіновані у національній валюті – 316 806,4 млн. грн., в іноземній валюті – 93,5 млн. дол. США, облігації зовнішньої державної позики (ОЗДП) – 130,0 млн. дол. США, 83,05 млн. євро. Таким чином, НБУ є важливим суб'єктом фінансування державного боргу, оскільки протягом 2014 р. частка державних облігацій в портфелі НБУ зросла з 58,3 до 69,5% від ОВДП, які знаходяться в обігу.

За підсумками 2014 р. державний борг України зріс із 480,2 до 947 млрд. грн., або в 1,97 рази, насамперед унаслідок збільшення зовнішнього державного боргу, який становить 126 307 млн. дол. США, або 95,1% до ВВП, у гривневому еквіваленті через зниження обмінного курсу національної валюти. Внутрішня складова

державного боргу зросла унаслідок істотного дефіциту сектору загального державного управління.

**Висновки.** Модель формалізації структурного розвитку національної економіки в бюджетній сфері ідентифіковано як жорстку в умовах анексії частини української території і проведення військових дій.

Структурний розвиток дохідної частини бюджету характеризується скороченням абсолютної величини і питомої ваги прямих податків порівняно з ПДВ, іншими акцизами, а також спеціальним збором із купівлі іноземної валюти в безготівковій та/або готівковій формі, введеним як реакція на валютну кризу. Негативною ознакою розвитку є також значна частка квазіподаткових надходжень від НБУ у Державний бюджет.

Структурний розвиток витратної частини бюджету характеризується значною питомою вагою і суттєвим приростом видатків на оборону, забезпечення громадського порядку, безпеку та судову владу, а також на обслуговування державного боргу. Негативними індикаторами розвитку є практична відсутність інвестиційних витрат, низький рівень і тенденції до скорочення витрат на охорону навколишнього природного середовища, охорону здоров'я, економічну діяльність, соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту.

Диспропорції фінансових ресурсів і потреб фінансування видатків призвели до значного обсягу бюджетного дефіциту. Як наслідок, зростаючий державний борг характеризується високою монетизацією і доларизацією, що робить його чутливим до валютного ризику. Значна роль НБУ як утримувача ОВДП означає приховане емісійне фінансування державного дефіциту і сприятиме подальшому розгортанню інфляційних процесів.

Перспективами структурного розвитку бюджетних відносин є підвищення ролі прямих податків, формування бюджетів інноваційно-інвестиційного зростання, зменшення рівня бюджетного дефіциту, переважне розміщення державних цінних паперів на внутрішньому ринку у небанківському секторі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річний звіт НБУ за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764>.
2. Соціально-економічне становище України за 2014 р. (у цьому повідомленні дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/soc\\_ek/2014/publ\\_12\\_2014\\_u.html](https://ukrstat.org/uk/druk/soc_ek/2014/publ_12_2014_u.html).
3. Левін П.Б. Економічний механізм реалізації соціальної політики: інфраструктурний підхід: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.00.07 / П.Б. Левін; НАН України; Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи. – К., 2011. – 36 с.
4. Чугунов І.Я. Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.04.01 / І.Я. Чугунов; НАН України; Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 37 с.
5. Корень Н.В. Модернізація механізму бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку в Україні: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.08 / Н.В. Корень; ПВНЗ «Європ. ун-т». – К., 2011. – 19 с.
6. Шабліста Л.М. Державне регулювання структурних зрушень в економіці України: автореф. дис. ... д. е. н.: спец. 08.02.03 / Л.М. Шабліста; НАН України; Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 32 с.
7. Крайчак Є.В. Управління державним зовнішнім боргом України в умовах глобалізації: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.02 / Є.В. Крайчак; НАН України; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2010. – 20 с.
8. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=407731&cat\\_id=77440](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=407731&cat_id=77440).
9. Бюлетень НБУ за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/files/elbul\\_2014\\_xls\\_archiv.zip](http://www.bank.gov.ua/files/elbul_2014_xls_archiv.zip).



## СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 658:656.13

**Грозний І.С.**  
доктор економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
завідувач кафедри менеджменту  
Європейського університету

### КВАЛІМЕТРИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ

Проведено аналіз методологічних підходів до оцінки якості виробничих процесів промислових підприємств. Обґрунтовано доцільність використання кваліметричного підходу. Пропонований підхід дозволить дати об'єктивну кількісну оцінку ступеня виконання вимог, що пред'являються до розвитку виробничих процесів.

**Ключові слова:** оцінка, якість, розвиток, підприємство, підхід, виробництво.

#### **Грозный И.С. КВАЛИМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Проведен анализ методологических подходов оценки качества производственных процессов промышленных предприятий. Обоснована целесообразность использования кваліметрического подхода. Предлагаемый подход позволит дать объективную количественную оценку степени выполнения требований, предъявляемых к развитию производственных процессов.

**Ключевые слова:** оценка, качество, развитие, предприятие, подход, производство.

#### **Grozny I.S. QUALIMETRY ASSESMENT OF PRODUCTION PROCESS**

The analysis of methodological approaches to assessing the quality of productions industry. Expediency use qualimetric approach. The proposed approach will provide an objective quantitative assessment of the degree of fulfillment of the requirements for the development of production processes.

**Keywords:** evaluation, quality development, enterprise approach, production.

**Постановка проблеми.** При управлінні виробничими процесами підприємства особливе місце займає їх оцінювання: результати оцінки виступають основою для прийняття рішень щодо вибору методів поліпшення (бенчмаркінг, FAST тощо), моделювання, реінжинірингу, оптимальному використанню залучених ресурсів тощо.

Однак існуючі методи оцінки виробничих процесів потребують удосконалення, тому що не враховують у кількісному виразі складову якості їх реалізації та розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Визначення невирішених питань. У сучасній літературі та практичній діяльності для оцінки виробничих процесів підприємства застосовують статистичні методи, розроблені С.Б. Вардеманом, Дж.М. Джоубом, К. Ісікавою, М. Імаї, Е. Нойманном, С.Х. Хойсингтоном; аналітично-розрахункові методи імпонують О.М. Криворучко; матричний метод приймає за основу Ю.Ф. Тельнов та ін. Проте широке коло питань оцінки якості виробничих процесів промислових підприємств потребує подальшого дослідження, зокрема з точки зору кваліметричного підходу.

**Метою статті** є проведення аналізу методологічних підходів до оцінки якості виробничих процесів промислових підприємств.

**Вклад основного матеріалу.** В управлінні виробничими процесами підприємства особливе місце посідає їх оцінювання: його результати є основою для прийняття рішень щодо вибору методів поліпшення (бенчмаркінг, FAST тощо), моделювання, реінжинірингу, оптимального використання залучених ресурсів тощо.

Однак існуючі методи оцінювання виробничих процесів потребують удосконалення, тому що не враховують у кількісному виразі складову якості їх реалізації та розвитку.

У сучасній літературі та практичній діяльності для оцінювання виробничих процесів підприємства застосовують різні методи: статистичний (шість сигм); аналітично-розрахунковий, на основі кількісних показників; матричний метод; аналізу критичних факторів успіху; аналізу ієрархій; збалансованих систем показників тощо.

Серед існуючих методичних підходів є також такі: комплексне оцінювання з позицій їх внеску в досягнення основних результатів підприємства та аналіз окремих процесів на основі функціональної його декомпозиції із застосуванням методів функціонально-вартісного аналізу; методика діагностики виробничих процесів, заснована на врахуванні складових ефективності процесу, визначенні їх коефіцієнтів пріоритетності за допомогою методу аналізу ієрархій; експрес-метод діагностики виробничих процесів на основі коефіцієнтів ефективності: складності, контрольованості, ресурсоемності, регульованості тощо.

Аналіз існуючих методів оцінки виробничих процесів підприємства дозволяє зробити висновки про те, що комплексність охоплення взаємодіючих процесів і характер інтерпретації чинників прийняття рішень в перерахованих методах не однакові.

Нижче перераховані основні проблеми, з якими стикаються різні методи оцінки якості.

Перевагою диференціального методу є його простота, але цей метод має більше недоліків, ніж пере-

ваг, зокрема його недоліком є складність у прийнятті рішення за значеннями багатьох одиночних показників якості, оскільки цих показників може бути нескінченно велика кількість [1].

Лінійна залежність між оцінками показників якості та значеннями цих показників порівняно з нелінійною залежністю більш проста при розрахунках, але нелінійна залежність дозволяє об'єктивніше оцінювати ці показники. Основним недоліком методик, де використовуються ці дві залежності, є використання одного і того ж виду залежності для всіх показників якості [2].

До недоліків функціональної залежності при комплексному методі оцінки можна віднести те, що при побудові математичної моделі середніх величин вважається, що кореляція між окремими властивостями відсутня або настільки маленька, що нею можна знехтувати.

Однак насправді багато показників між собою тісно взаємопов'язані. Недоліком середніх показників є і те, що вони дають різні результати при розрахунках, тобто оцінки, визначені за формулами різних середніх, будуть відмінними між собою [3]. Таким чином, визначення того, наскільки один варіант реалізації процесу краще іншого, залежатиме від виду використовуваного середнього показника.

До недоліків комплексного методу додають і те, що кількість властивостей, необхідних і достатніх для оцінювання якості продукції, завжди менше кількості властивостей, які повною мірою характеризують його якість.

Складність роботи з великою кількістю властивостей вносить похибки на наступних операціях, які іноді можуть перевищити похибки, викликані урахуванням не всіх властивостей [1; 2].

Недоліком змішаного методу є те, що у кінцевому підсумку рівень якості виробничого процесу оцінюється диференціальним методом, а тому важко стверджувати, що процес взагалі має певний, кількісно певний, рівень якості відносно базового рівня.

Недоліком експертного методу оцінки якості є те, що об'єктивність експертного оцінювання та його точність залежить в основному від кваліфікації експерта і від кількості наявної інформації про виробничий процес.

Крім того, при оцінці виробничих процесів в явному вигляді не ідентифікується суб'єкт такої оцінки, тобто з чийх позицій вона виробляється: власників підприємства, персоналу, споживачів тощо; не всі характеристики процесів піддаються кількісному вимірюванню. Тому виникає завдання з розробки більш досконалого методичного підходу до оцінки

саме якості виробничих процесів промислового підприємства та можливо оцінки якості їх розвитку, що дозволяє врахувати вимоги різних суб'єктів оцінки та забезпечити можливість кількісної оцінки.

Якість як категорія є важливою складовою в парадигмі сучасного управління тобто доведення його до шаблону з точки зору квалітології. Тут потрібне уточнення: не просто квалітології, а вже кваліметрії, яка займається розробкою методів і принципів квантитативного виміру якості, надає кількісну характеристику.

Нині кваліметрія (одним із засновників якої є Г.Г. Азгальдов) досягла такої стадії розвитку, коли всередині неї виразно починають виділятися дві гілки: теоретична і прикладна [4].

Теоретична кваліметрія абстрагується від конкретних об'єктів (предметів або процесів) і вивчає тільки загальні закономірності та математичні моделі, пов'язані з оцінкою якості. Об'єктом теоретичної кваліметрії є філософські та методологічні проблеми кількісної оцінки якості. Завдання прикладної кваліметрії – розробка конкретних методик і математичних моделей для оцінки якості конкретних об'єктів та процесів різного виду і призначення.

Кваліметричний підхід характерний тим, що в слово «якість» вкладаються відразу три поняття: якість як відповідність стандартам і технологічним вимогам, якість як основна характеристика продукту і якість як набір споживчих властивостей.

Основні концепції кваліметрії: специфікації показників якості; суперпозиції якостей і вимірювання властивостей; суперпозиції якостей і вимірювання властивостей [5].

Кваліметрія оперує визначенням якості з відносними оцінками та визначає якість по відношенню до процесу, прийнятого за базу порівняння – рівень якості. Існують такі види показників якості процесу: одиничний, комплексний, груповий, узагальнений, відносний, інтегральний.

Процес спочатку класифікують, а потім, залежно від мети визначення показника якості, обирають базові показники, метод їх оцінювання – шляхом вимірювань, випробувань, розрахунків, збору інформації тощо, оцінюють рівень якості, виробляють рекомендації і приймають управлінські рішення.

Послідовність дій у кваліметричній методиці така:

1. Ситуація оцінювання (частина періоду існування об'єкта, в якому проявляються його споживчі властивості):

- групування об'єктів оцінювання: визначення однорідних груп процесів, що підлягають порівняльному оцінюванню, етапів їх життєвого циклу (існу-

Таблиця 1

Градації рівней якості та розвитку виробничих процесів промислового підприємства

| Градація рівня якості          | Якісна характеристика  | Градація рівня розвитку          |
|--------------------------------|--|----------------------------------|
| 1. Найвищий рівень якості      | відповідає вимогам міжнародних стандартів, перевершує кращі світові зразки   | 1. Найвищий рівень розвитку      |
| 2. Середній рівень якості      | відповідає вимогам міжнародних стандартів і кращим світовим досягненням  | 2. Середній рівень розвитку      |
| 3. Задовільний рівень якості   | відповідає вимогам міжнародних стандартів, технічних умов і задовольняє вимогам споживачів, але поступається кращим світовим досягненням, морально застарілий і підлягає модернізації (потребує підвищення ефективності) | 3. Задовільний рівень розвитку   |
| 4. Низький рівень якості       | морально застарілий, але користується попитом та не знятий з виробництва; реалізовано без відступів від вимог стандартів і ТУ; підлягає зняттю з виробництва (підлягає перегляду основних принципів розвитку)            | 4. Низький рівень розвитку       |
| 5. Незадовільний рівень якості | реалізовано з відступом від вимог стандартів і ТУ; підлягає зняттю з виробництва (потребує узагалі нової стратегії розвитку)   | 5. Незадовільний рівень розвитку |

вання), на яких будуть грати роль різні властивості процесів; визначення особливих умов (наприклад, кліматичних), в яких відбувається реалізація процесу; визначення еталонних процесів (бенчмаркінг), з якими будуть зіставлятися оцінювані з метою визначення їхньої конкурентоспроможності.

- групування споживачів: визначення однорідних груп споживачів – осіб або організацій, пред'являють однакові вимоги до процесу, що оцінюється і виявлення основних споживачів, з позицій яких буде вироблено оцінювання якості.

2. Визначення рішень. Кількісна оцінка якості необхідна для підтримки прийняття управлінських рішень. Саме перелік можливих рішень визначає список показників якості та характер операцій з ними.

3. Генерація показників якості:

а) побудова дерева властивостей:

- структуризація мислення (чітка уява, які групи властивостей визначають якість об'єкта і чи достатньо повно вони представлені);

- графічне зображення первинного алгоритму для розрахунку комплексного показника якості.

4. Формування шкал і визначення коефіцієнтів вагомості: визначення коефіцієнтів вагомості показників та побудова кривих впливу.

З урахуванням розроблених шкал для вимірювання показників якості вибирають спосіб оцінювання їх відносної значущості («вагомості») з метою комплексної оцінки якості найближчого рівня по дереву властивостей. Також виконується оцінювання відносної вагомості комплексних показників, що входять в загальну групу наступного рівня дерева тощо. Зазвичай воно виконується в балах або частках одиниці.

5. Визначення взаємодії.

Виявляється можлива взаємодія між приватними і комплексними показниками.

6. Встановлення логіко-обчислювальної структури алгоритму.

7. Перевірка надійності алгоритму.

Полягає у визначенні ймовірності помилки ухваленні рішення за допомогою розробленого алгоритму та встановленні критерію достовірності прийнятих рішень.

В основі вирішення методологічного завдання – структурного розкриття поняття якості згідно з кваліметричним підходом – лежать операції декомпозиції – функціональної та морфологічної, які, у свою чергу, являють собою багаторівневі ієрархічні побудови, у такому ракурсі можливо розглянути і «розвиток», що може входити до кваліметричного поняття «рівні якості» або «рівні якості розвитку» і визначатися взаємодією з зовнішніми середовищами.

Наприклад, узагальнена градація виробничих процесів за рівнями якості та паралельно за рівнями якості розвитку може здійснюватися відповідно до наведеної нижче таблиці 1.

Для використання кваліметричного підходу до оцінки якості розвитку необхідно створити систему оціночних показників якості розвитку, визначити шкалу або шкали, за якими ці показники будуть оцінені, а також розробити критерії, за допомогою яких можлива інтерпретація отриманих результатів. Очевидно, що деякі властивості та показники можуть бути оцінені за допомогою формалізованих методів, а інші – зроблені тільки евристичним шляхом.

Кваліметрична оцінка якості, по суті своїй, є тільки основа і початкова стадія складного процесу управління якістю процесів, а саме управління якістю розвитку. Без знання про рівень властивостей і якостей аналізованих процесів немає можливості для науково обґрунтованого ухвалення необхідного управлінського рішення і подальшого здійснення відповідного превентивного або коригуючого впливу на процес з метою зміни якості.

**Висновки.** Таким чином, використання кваліметричного підходу до оцінки якості розвитку потребує окремого серйозного методологічного та методичного дослідження та формування відповідного забезпечення. Тому що застосування кваліметрії на практиці, яке не базується на науково обґрунтованій методології кількісної оцінки, розробленої у теоретичній кваліметрії, може привести до сумнівних результатів.

Пропонований підхід дозволить дати об'єктивну кількісну оцінку ступеня виконання вимог, що пред'являються до розвитку виробничих процесів. Результати використання кваліметричного підходу дозволяють сформулювати адекватні управлінські рішення щодо розвитку виробничих процесів промислового підприємства: обрати необхідний рівень якості, обрати конкретний процес, що вимагає підвищення якості, та розробити відповідні коригувальні дії, спрямовані на виконання конкретних вимог, підвищення ефективності використовуваних ресурсів, вдосконалення технологій тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азгальдов, Г.Г. О кваліметрії / Г.Г. Азгальдов, Э.П. Райхман / Под ред. Гличева А.В. – М. : Изд-во стандартов, 1973. – 172 с.
2. Перевощиков Ю.С. Применение кваліметрії в технико-экономическом планировании машиностроительного производства / Ю.С. Перевощиков // Сборник научных трудов Уральского политехнического института. – Свердловск, 1984. – С. 112-116.
3. Ревенко А.С. Авиационно-космическая техника и технология. – 2007. – № 11(47). – С. 305-312.
4. Азгальдов Г.Г. Практическая кваліметрія в системе качества: ошибки и заблуждения / Г.Г. Азгальдов // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.labrate.ru/azgaldov/azgaldov\\_article\\_2001-1\\_stq\\_mmq.htm](http://www.labrate.ru/azgaldov/azgaldov_article_2001-1_stq_mmq.htm)
5. Циба В. Кваліметрія – теорія вимірювання в гуманітарних і природничих науках / В. Циба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vmurol.com.ua/upload/publikatsii/nauka/kvalimetria\\_teoriya\\_vimiryuvanya\\_Tsiba.pdf](http://www.vmurol.com.ua/upload/publikatsii/nauka/kvalimetria_teoriya_vimiryuvanya_Tsiba.pdf).

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

кандидат економічних наук, докторант  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана**ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК РЕГІОНУ**

У статті розглядаються методичні підходи до проведення комплексної оцінки економічного потенціалу переробних підприємств. На основі сформованої системи аналітичних показників для переробних підприємств, які у сукупності характеризують наявність, склад і рівень використання кожної складової економічного потенціалу, здійснено його інтегральну оцінку.

**Ключові слова:** економічний потенціал, методика оцінки економічного потенціалу, переробні підприємства, система аналітичних показників, інтегральна оцінка.

**Гудзь Ю.Ф. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА**

В статье рассматриваются методические подходы к проведению комплексной оценки экономического потенциала перерабатывающих предприятий. На основе сформированной системы аналитических показателей для перерабатывающих предприятий, которые в совокупности характеризуют наличие, состав и уровень использования каждой составляющей экономического потенциала, осуществлена его интегральная оценка.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, методика оценки экономического потенциала, перерабатывающие предприятия, система аналитических показателей, интегральная оценка.

**Gudz Y.F. ASSESSMENT THE ECONOMIC POTENTIAL OF PROCESSING AGRICULTURAL ENTERPRISES IN REGION**

The article considers methodological approaches to integrated assessment of the economic potential of processing plants. Based on the existing system of indicators for analytical processing companies, which together characterize the presence, composition and level of use of each component of economic potential, made it an integral assessment.

**Keywords:** economic potential, methods for evaluating economic potential, processors, system performance analysis, integrated evaluation.

**Постановка проблеми.** Успіх господарської діяльності переробних підприємств залежить від ефективного управління і використання наявного економічного потенціалу підприємства. Передумовами ефективного господарювання є постійний процес вивчення потреби необхідних складових економічного потенціалу, визначення рівня їх забезпеченості, оцінка ефективності використання та адаптація до наявних тенденцій розвитку підприємств у країнах Європейського Союзу.

Економічна і військово-політична кризи в Україні призвели до негативних тенденцій у функціонуванні всіх галузей національної економіки. Зменшення обсягів діяльності, погіршення господарських зв'язків, а також розбалансування виробництва на підприємствах є результатом погіршення фінансового становища суб'єктів господарювання. Таким чином, виникає потреба у формуванні ефективної стратегії розвитку підприємств на основі достовірної комплексної оцінки економічного потенціалу у розрізі основних його компонентів. Можна вважати, що ці складові сукупності відображають всебічну характеристику функціонування зовнішньої і внутрішньої сторін економічного потенціалу досліджуваних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання сутності та оцінки економічного потенціалу переробних підприємств досліджували у своїх працях видатні вчені-аграрники: В. Андрійчук, О. Онищенко, П. Саблук, В. Терещенко, В. Юрчишин.

Істотним недоліком багатьох досліджень щодо оцінки економічного потенціалу переробного підприємства АПК є відсутність системного підходу до відбору показників його оцінювання в цілому. Дослідження з проблем формування і використання економічного потенціалу переробних підприємств АПК також дуже обмежені. Серед них практично не вирішувалася проблема виміру елементів економічного потенціалу по підприємствах в регіоні та його величини в цілому. У наявних роботах зустрічаються лише самі загальні підходи до її вирішення, що

відображає складність теоретичного і практичного розв'язання цієї проблеми.

**Мета статті.** Для розв'язання проблем ефективного управління та пошуку резервів нарощення економічного потенціалу переробних підприємств в регіонах необхідно провести детальне дослідження основних його складових, а саме: виробничого, управлінського та фінансового. Однак, в умовах невизначеності дати цілісну оцінку економічного потенціалу підприємств та провести порівняльний аналіз в просторі і часі з метою прийняття ефективних управлінських рішень є досить складно. У зв'язку з цим є потреба комплексної оцінки економічного потенціалу по окремим підприємствах, а потім по регіону в цілому. Це дасть можливість в майбутніх дослідженнях більше зосередити увагу на проблему невизначеності зовнішнього середовища та сучасним викликам та загрозам розвитку економічного потенціалу переробних підприємств АПК України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гіркий металургійний досвід в країні, що проявлявся не в розвитку вітчизняних підприємств, а в експорті сировини за кордон, а тепер напівзруйнований російською окупацією на сході, не дає з оптимізмом дивитися на формування і розвиток економічного потенціалу підприємств АПК. Сільське господарство в Україні також належить до первинних секторів економіки, орієнтованих на експлуатацію національних ресурсів і продаж продукції за кордон з низьким ступенем переробки, тобто фактично сировини. Основна продукція українського експорту – це агросировина, а основні вигодоотримувачі – не його виробники, а трейдери та різноманітні посередники. Кількість працюючих в посередницьких структурах АПК навіть більше ніж персоналу на переробних підприємствах АПК.

Для високорозвинених економік світу характерно майже 100% використання продукції сільського господарства в переробній промисловості. В Україні ж простежується закономірність зростання частки

сировинної сільськогосподарської продукції в експорті країни зі зменшенням загального рівня її технологічної переробки та інноваційного розвитку переробних підприємств на відміну від динаміки продукції переробних підприємств АПК промисловості Європейського Союзу. Можна зробити висновок про низько-технологічну структуру українського експорту та відповідно суттєвий вплив на ціноутворення в переробній промисловості України зовнішніх чинників: цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, динаміка валютного курсу тощо.

Постає питання про комплексну оцінку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, тобто потенційну можливість здійснювати переробку сільськогосподарської сировини, що зараз експортується за кордон.

Під оцінкою економічного потенціалу підприємства потрібно розуміти процес визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що оцінюється. Є.В. Лапін конкретизує: більш точно оцінка економічного потенціалу підприємства – це процес встановлення (визначення) його величини в натуральному, вартісному чи іншому виразі [1]. Для оцінки економічного потенціалу підприємства можуть використовуватися показники: натуральні; вартісні; абсолютні; відносні.

У літературі, присвяченій питанням оцінки економічного потенціалу підприємства, думки про кількість і характер показників, що використовуються для оцінки, різні. Основні розбіжності з даного питання стосуються такого:

1) проводити оцінку за допомогою загального (інтегрального) показника або системи показників: економічний потенціал підприємства оцінюється за допомогою одного інтегрального показника або економічний потенціал підприємства може оцінюватися поєднанням окремих показників із загальним.

На думку Т.В. Шталь, головна складність аналізу і оцінки потенціалу полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Тому необхідно проводити саме комплексну інтегровану його оцінку [2].

М.В. Савченко [3] поділяє точку зору тих дослідників, які припускали, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, обов'язковою умовою повинно бути зведення часткових показників до загального. О.В. Лепьохін вважає, що для того щоб одержати цільне, сумарне представлення про величину економічного потенціалу підприємства, необхідно різномірні елементи потенціалу – ресурси – виразити через єдиний вимірник. Тому при оцінці економічного потенціалу питання вибору єдиного вимірника всіх складових частин потенціалу є одним із найважливіших методичних питань [4].

Багато науковців рахують, що економічний потенціал підприємства потрібно оцінювати за допомогою системи показників, причому зведення показників, що використовуються, до загального не обов'язково. Такої думки дотримуються вчені, які вважають, що побудований на основі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки економічного потенціалу підприємства і його елементів не може охопити або точніше врахувати всі сторони даного поняття.

У джерелі [5] для визначення величини сумарного економічного потенціалу у вартісному виразі наводиться формула, за якою вимірювання здійснюється як сума економічних оцінок локальних потенціалів: де ЕПР – величина економічного потенціалу в річному вимірюванні, гр. од.;

ЕПі – економічна оцінка локальних потенціалів, в річному вимірюванні, гр. од.;

$i = 1, 2, \dots, n$  – кількість локальних потенціалів.

Варто зауважити, що дослідженням методик оцінки економічного потенціалу регіону займався О.М. Тищенко. Він розробив методику інтегральної оцінки ефективності використання економічного потенціалу регіону з урахуванням впливу складових його елементів, яка ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності. В основу цього методу покладені розрахунки впливу різних ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів на інтегральну оцінку ефективності використання економічного потенціалу регіону [6]. Після вивчення цього методу можна сказати, що він достатньо складний та потребує спеціальних знань у математиці.

Ще одним поглядом на проблему вимірювання економічного потенціалу є методика оцінки економічного потенціалу регіону О.М. Климахіної. Вона пропонує розглядати різницю між об'ємами виробництва у період підйому та спаду як потенціал, використовуючи ланцюжок складових елементів: товар – група товарів – підприємство – регіон.

Для оцінки потенціалу регіону в загальному випадку використовують наступні дані: в  $i$ -м регіоні ( $i=1,2,\dots$ ) виробляється  $j$  найменування товарів ( $j=1,2,\dots,m$ ), які об'єднуються у  $n$  товарних групах

Таблиця 1

Принципи та методи оцінки економічного потенціалу промислового підприємства

| Методи математичного програмування   | факторний аналіз   | метод аналітичний  | рейтинговий порівняльний метод   | бальний                                 | експертний |
|--|--|--|--|---|------------|
| Методи оцінки економічного потенціалу промислового підприємства та його складових  |  |  |  |   |            |
| Методи прямої оцінки   |  |  | Методи непрямой оцінки   |   |            |
| Пряма оцінка економічного потенціалу підприємства – це оцінка можливостей підприємства в майбутньому                     |  |  | Непряма оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням фактичних значень показників, що характеризують результати його роботи |   |            |
| Групи методів оцінки економічного потенціалу промислового підприємства   |  |  |  |   |            |
| Визначення економічного потенціалу підприємства за розміром чистого потоку економічних результатів від його використання | Визначення економічного потенціалу підприємства на базі порівняння з аналогами | Визначення економічного потенціалу підприємства, виходячи з суми витрат на його формування та використання | - системності;<br>- узгодженості;<br>- варіантності;<br>- оптимальності;<br>- комплексності;<br>- адекватності;<br>- ефективності.                     |   |            |
| результатна  | порівняльна  | ресурсна   |  |   |            |
| Концепції оцінки економічного потенціалу промислового підприємства (залежно від базового критерію оцінки)                |  |  |  | Принципи оцінки економічного потенціалу |            |

Джерело [1]

( $n=1,2,\dots$ ). Якщо об'єм виробленого товару  $j$  у поточному (аналізованому) періоді по регіону визначити як  $K_j$ , а в базовому (який обрали для порівняння) –  $K_0$ , потенціал регіону за об'ємами виробництва товарів можливо оцінити за такими формулами [7]:

1. Отримають кількісну оцінку потенціалу підприємства за об'ємами виробництва  $j$ -го товару.

2. Визначають потенціал регіону за об'ємами виробництва товарів.

3. Знаходять потенціал регіону за об'ємами виробництва в  $n$ -групах.

Узагальнення як вітчизняних, так і закордонних наукових досліджень дозволили сформувати типологію принципів, концепцій та методів оцінки економічного потенціалу підприємства [1] (табл. 1).

У контексті визначення економічного потенціалу як комплексної категорії, що складається із відповідних структурних елементів, пропонують здійснювати оцінку Д.В. Клиновий і Т.В. Пепа [8]. Вони визначають економічний потенціал як суму таких складових:

– економічного потенціалу (сукупна продуктивність) використаних потужностей ресурсного комплексу;

– економічного потенціалу ресурсів, не використаних у конкретному році для потреб суспільного виробництва;

– додаткових нових потужностей, освоєних за рік і залучених у суспільне виробництво.

Для оцінки економічного потенціалу переробних підприємств використовуємо методику проведення аналізу економічного потенціалу підприємств викладеної у монографії Л.С. Головкової [10], а також методику, яку пропонують для розрахунку економічного потенціалу в своїх працях науковці [9; 11].

Варто зауважити, що актуальність дослідження економічного потенціалу переробних підприємств у Волинської і Рівненської області зумовлена аграрною специфікою регіону, в якому переважну частку доходів становить саме сектор АПК. На особливу увагу заслуговує аналіз ресурсного потенціалу переробних підприємств Волинської та Рівненської області в сучасних умовах.

Розрахунок сукупного економічного потенціалу переробних підприємств АПК Волинської і Рівненської областей здійснювався на основі даних статистичної звітності (баланс, звіт про фінансові результати) 15 переробних підприємств по кожній області. Для нашого дослідження застосуємо інтегровану випадкову-гніздову вибірку переробних підприємств з елементами власне випадкової.

Це забезпечить високу репрезентативність вибірки переробних підприємств, а середньоквадратичне відхилення та гранична похибка репрезентативності буде мати мале за абсолютною величиною значення.

Таблиця 2

Виробничий потенціал переробних підприємств АПК у 2013 р.

| Показники   | Волинська область | Рівненська область | Нормалізовані дані |                   |                    |
|---|-------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
|   |                   |                    | Максимум           | Волинська область | Рівненська область |
| Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів           | 0,720             | 1,316              | 1,580              | 0,45              | 1                  |
| Коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів з обігу | -0,710            | -0,07              | 1,77               | 0,46              | 1                  |
| Фондовіддача  | 0,384             | 0,135              | 0,46               | 1                 | 0,29               |
| Фондомісткість  | 1,806             | 4,124              | 6,2                | 0,35              | 1                  |
| Рентабельність оборотних засобів                      | 0,471             | 0,484              | 0,58               | 0,81              | 1                  |
| Ресурсовіддача  | 0,19              | 0,09               | 0,22               | 1                 | 0,58               |
| Продуктивність праці, тис. грн                        | 0,331             | 2,29               | 2,3                | 0,003             | 1                  |

Таблиця 3

Фінансовий потенціал переробних підприємств АПК, 2013 р.

| Показники                                   | Волинська область | Рівненська область | Нормалізовані дані |                   |                    |
|---|-------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
|   |                   |                    | Максимум           | Волинська область | Рівненська область |
| Коефіцієнт поточної ліквідності             | 1,186             | 0,775              | 1,18               | 1,18              | 1                  |
| Коефіцієнт фінансової автономії             | 0,511             | 0,510              | 1,86               | 1                 | 0,51               |
| Коефіцієнт фінансової стабільності          | 1,156             | 0,96               | 2,95               | 11                | 0,96               |
| Коефіцієнт концентрації Позикового капіталу | 0,61              | 0,305              | 0,62               | 1                 | 0,309              |
| Коефіцієнт фінансового важеля               | 0,194             | 0,293              | 1,15               | 0,76              | 1                  |

Таблиця 4

Управлінський потенціал переробних підприємств АПК, 2013 р.

| Показники   | Рівненська область | Волинська область | Нормалізовані дані |                   |                    |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
|   |                    |                   | максимум           | Волинська область | Рівненська область |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 1,11               | 2,37              | 2,4                | 0,39              | 1                  |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості  | 0,59               | 0,58              | 0,59               | 1                 | 0,82               |
| Рентабельність власного капіталу, %                 | 0,05               | 0,04              | 1,75               | 0,41              | 1                  |
| Рентабельність операційної діяльності, %            | 0,48               | 0,65              | 1,97               | 0,75              | 1                  |

У таблицях 2-4 наведено розрахунки сумарного економічного потенціалу переробних підприємств АПК двох регіонів та їх нормалізація.

При порівнянні показників по переробним підприємствах АПК Волинської і Рівненської області бачимо, що Рівненська область виглядає краще, ніж Волинська, за рахунок різниці показників «продуктивність праці» (2,3 тис. грн) та «фондомісткість» (4,124 тис. грн). Фондомісткість – показник, який визначає обсяг виробничих фондів, що припадають на одиницю продукції.

Згідно з розрахунками фінансового потенціалу переробних підприємств АПК двох областей можна зробити висновки, що підприємства Волинського регіону за показником «коефіцієнт поточної ліквідності» дорівнюють 1,18 та мають незначні переваги над Рівненськими переробними підприємствами. Загалом, великих розбіжностей щодо визначених показників, які характеризують фінансовий потенціал, немає.

Порівняння переробних підприємств АПК Волинської та Рівненської області за рівнем управлінського потенціалу свідчить, що коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості значно вищий у Рівненській області (на 1,25 тис. грн), ніж у Волинській області.

Для відображення загальної ситуації щодо рівнів потенціалів переробних підприємств, залучаючи показники, що використовувалися для їх характеристики, побудовано загальну пелюсткову модель (рис. 1), яка дає можливість відобразити переваги та недоліки за усіма основними показниками, що використовувалися у процесі аналізу виробничого, фінансового й управлінського потенціалів переробних підприємств АПК двох регіонів.

У результаті розрахунків було побудовано пелюсткову модель, яка дає змогу візуально сприйняти рівень переробних підприємств Волинської та Рівненської області. Так само за результатами побудованої пелюсткової моделі можна провести більш конкретизований аналіз рівня переробних підприємств Волинської і Рівненської областей за допомогою розрахунків площі, яка відображає цю область на діаграмі. При цьому площа (S) Волинської області = 1.49, а площа (S) Рівненської області = 1,99.

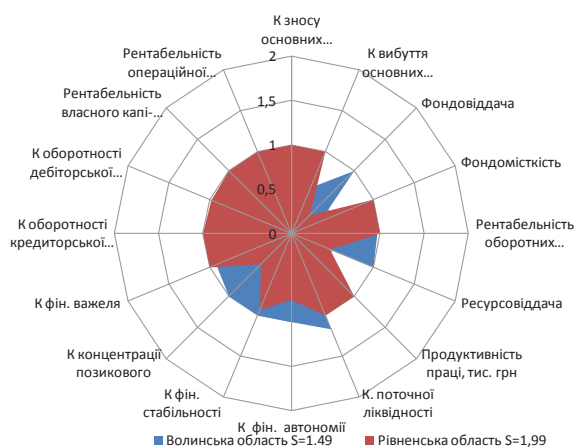


Рис. 1. Пелюсткова модель сукупних економічних потенціалів переробних підприємств АПК Рівненської та Волинської областей

При розрахунку нормалізованих даних усі вищезазначені розриви вплинули на результат та, як

наслідок, на площу в цілому. Таким чином, показники по переробним підприємствах Рівненської області є кращими за показники переробних підприємств АПК Волинської області.

**Висновки з проведеного дослідження.** Потенціал переробних підприємств АПК найбільш повно відображає динамічний стан підприємства, процеси його функціонування та розвитку. Це зумовило необхідність методологічного дослідження потенціалу підприємства і на його основі – формування системи управління ним. Проведений аналіз підходів до формування системи показників для оцінки кількісного та якісного рівня економічного потенціалу підприємства показав, що більшість дослідників при виборі таких показників спираються на інструментарій економічного аналізу, на дані фінансової і статистичної звітності.

Згідно з нашими висновками, дослідження потенціалу переробних підприємств АПК повинен базуватися на системному підході, який дозволяє інтегрувати найбільш значущі теоретичні погляди на підприємство як на соціально-економічну систему. Згідно з цим, основою оцінки потенціалу підприємства повинні виступати системна єдність засобів праці, предметів праці, самих працівників, включаючи їхні інтелектуальні якості та накопичений досвід. Отже, у процесі дослідження встановлено, що для оцінки економічного потенціалу переробних підприємств необхідно використовувати комплексний підхід, який дозволить системно визначити потенціал, враховуючи його складові елементи: виробничий, трудовий, фінансовий потенціали.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.01 / Євген Васильович Лапін. – Х., 2006. – 432 с.
- Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05 / Т.В. Шталь. – Х., 2006. – 18 с.
- Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Марина Василівна Савченко. – Х., 2004. – 220 с.
- Лепьохін О.В. Економічний механізм регулювання розвитку промислового виробництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01 / О.В. Лепьохін. – К., 2002. – 198 с.
- Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / К.В. Давискіба. – Х., 2005. – 20 с.
- Тищенко О.М. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу [Текст] / О.М. Тищенко. – К. : ВНТУ, 2004. – 350 с.
- Климахіна О.М. Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку : дисертація канд. екон. наук : 08.01.01 / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 187, [30]арк. : рис., табл. – Бібліогр.: арк. 166-187.
- Клиновий Д.В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України [Текст] : навч. посіб. / Д.В. Клиновий, Т.В. Пепа. – К. : Центр навч. літ., 2006. – 728 с.
- Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография. / А.Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.
- Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 340 с.
- Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства : формування та розвиток : монографія / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2007. – 272 с.

УДК 658:005.21:330.131.7

Гут Л.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Буряковська А.М.

магістр  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Стаття присвячена аналізу тенденцій та особливостей розвитку сільськогосподарських підприємств України. Зокрема, досліджено ринок зерна, овочів та ціни на них. Крім цього, досліджено кількість аграрних підприємств та їхню частку у ВВП країни.

**Ключові слова:** аграрне підприємство, ринкові умови, відтворення, виробництво, сільське господарство, ринок зерна.

### Гут Л.В., Буряковская А.М. ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Статья посвящена анализу тенденций и особенностей развития сельскохозяйственных предприятий Украины. В частности, исследован рынок зерна, овощей и цены на них. Кроме этого, исследовано количество аграрных предприятий и их доля в ВВП страны.

**Ключевые слова:** аграрное предприятие, рыночные условия, воспроизводство, производство, сельское хозяйство, рынок зерна.

### Gut L.V., Buryakovska A.M. SCIENTIFIC BASIS OF FUNCTIONING AND REPRODUCING AGRICULTURAL ENTERPRISES IN MARKET CONDITIONS

The article analyzes the trends and characteristics of agricultural enterprises in Ukraine. In particular, it studies the market of grain, vegetable and their prices. In addition, it investigates the number of agricultural enterprises and their share in the GDP of Ukraine.

**Keywords:** agricultural enterprise, market conditions, playback, production, agriculture, grain market.

**Постановка проблеми.** Ринкові перетворення здійснили несприятливий вплив на аграрні підприємства. Це відбулося внаслідок поглиблюваного диспаритету цін на продукцію сільського господарства, що визначило нестійкий економічний та фінансовий стан аграрних товаровиробників. Тому дослідження особливостей і тенденцій їхнього розвитку є вкрай важливою проблемою для формування подальших перспектив.

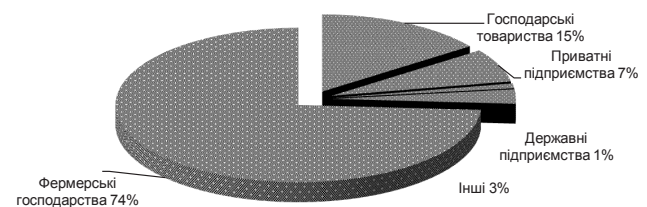
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем, пов'язаних із формуванням та вибором стратегії розвитку підприємства, присвячені праці багатьох вчених, зокрема: І. Ансоффа, В. Василенка, О. Виханського, О. Градова, В. Гриньової, Ю. Дерев'янка, І. Ігнатєвої, А. Зуба, Т. Лепейко, А. Мазараки, В. Мартиненка, М. Портера, А. Стріклєнда, А. Томпсона, З. Шершньової та багатьох інших. Вагомий внесок у розробку теоретичних основ та практичних рекомендацій щодо функціонування аграрних підприємств здійснили вітчизняні вчені-економісти: Л. Вдовенко, В. Галасюк, О. Гудзь, Є. Іонін, В. Ковальов, Л. Лігоненко, О. Терещенко та ін. Разом із тим наукові дослідження і практика господарювання засвідчують, що існують обґрунтовані причини нединамічного розвитку аграрних підприємств. Саме тому дослідження особливостей та тенденцій розвитку на сучасному етапі є вагомим аспектом для формування стратегій розвитку суб'єктів підприємництва аграрного сектору, а також оцінка програми заходів щодо їх забезпечення є актуальними і становлять науковий та практичний інтерес.

**Постановка завдання.** Метою роботи є виявлення особливостей та тенденцій розвитку аграрних підприємств України на сучасному етапі задля формування подальших перспективних стратегій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ринки аграрної продукції України, як і ринки інших держав,

є зовнішніми та внутрішніми. Внутрішній ринок виконує основну функцію – задоволення потреб у харчових продуктах населення країни. Зовнішні ринки мають на меті реалізувати надлишки виробництва за межами країни з метою отримання більших прибутків порівняно із внутрішнім ринком. Як показує практика, більш якісна продукція, що є конкурентоспроможною, продається на зовнішньому ринку, а для населення ввозиться інша, більш дешева, продукція іноді сумнівної якості і незрозумілого походження. У такий спосіб зберігається баланс продукції і отримується дохід.

Створення стратегічних планів розвитку ринків аграрної продукції в Україні є не вдячною справою. Єдиний зацікавлений суб'єкт в отриманні прибутків на користь держави – це сама держава. Проте на сьогодні вона не має ніякого впливу на процеси, що відбуваються в аграрному секторі, про що свідчать дані Державної служби статистики України (рис. 1) [10].



**Рис. 1.** Частки сільськогосподарських підприємств в Україні відповідно до форм господарювання у 2014 р.

Як видно з рисунка 1, до суб'єктів виробництва сільськогосподарської (с.г.) продукції належать індивідуальні господарства населення, фермерські господарства, господарські товариства аграрного сектору, с.г. виробничі кооперативи, державні с.г. підприємства. За даними Державної служби статистики, за період 2005–2014 рр. кількість с.г. підприємств ско-



ротилась більш ніж на 2 тис. од., що становить приблизно 3,5% порівняно з 2008 р., коли підприємств налічувалося 59,059 тис. од. Як помітно з рисунка 1, найчисленнішою формою господарювання є фермерські господарства, які налічують на сьогодні 40826 тис. од., що становить від загальної кількості с.г. підприємств 73,14%. Щодо державних підприємств, то вони становлять лише 0,5% від загальної кількості с.г. підприємств. За статистичними даними, відсоток державних підприємств неухильно зменшується, а отже, держава втрачає й ті мінімальні важелі впливу на ринку аграрної продукції (рис. 2) [10].

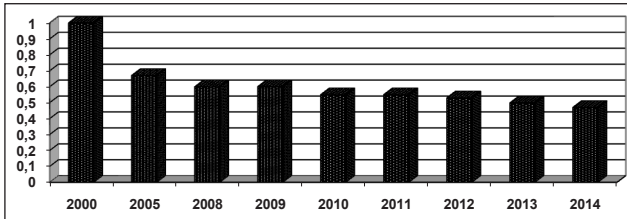


Рис. 2. Кількість державних с.г. підприємств в Україні, %

Держава має мінімізований вплив на розвиток сільського господарства, на планування, корегування, на прогнозування ситуації в галузі. На нинішньому етапі все говорить про те, що вона вибрала метод непрямого економічного впливу, не втручається у процес прийняття рішень суб'єктами ринку аграрної продукції, а лише створює передумови, за яких суб'єкти ринку оптимізують варіанти можливих рішень. До непрямих методів державного регулювання належать: індикативне планування (Національний інститут стратегічних досліджень), добровільна участь суб'єктів господарювання у виконанні державних програм (Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [11]), фінансова, кредитна, податкова політика, регулювання експортно-імпорتنних операцій тощо. До менш інтенсивних способів непрямого впливу належать інформаційні та консультативні заходи.

Аналітики зазначають, що за період 1990–2014 рр. у сільському господарстві стійко сформувалась індивідуальна система господарювання. Тобто у сільському господарстві є два сектори господарювання: корпоративний та індивідуальний, які й формують регіональну економіку та забезпечують функціонування різних ринкових інституцій ринку аграрної продукції. Кількість господарств і в кооперативному секторі, і в індивідуальному мають динаміку до зростання. Звичайно, така тенденція суттєво впливає на характер ринку аграрної продукції, на якість самої продукції, на її конкурентоспроможність і, звісно ж, на величину експорту с.г. продукції. Так склалося в країні, що наповнення внутрішнього ринку лягло на плечі господарств населення та фермерів малого бізнесу або початківців. На внутрішній ринок від господарських об'єднань надходить незначна кількість продукції швидкого псування або низької конкурентоспроможності.

Ринки аграрної продукції класифікуються відповідно до Закону України «Про сільське господарство» (2011 р.) [6] на: ринок продукції рослинництва (ринок зерна, технічних культур, картоплі та овочів, кормових культур), ринок продукції тваринництва (ринок м'яса, яєць, молока, бджільництва, риби), ринок с.г. відходів. Для прикладу розглянемо ринок зерна, питома вага якого найбільша у валовій продукції сільського господарства. Він ніколи не є

програшним, а тому привабливий для всіх суб'єктів господарювання. Незерновими регіонами, а отже потенційними покупцями зерна в Україні є Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська і Чернівецька області, також в Україні є регіони-житниці (за даними 2013 р.) (табл. 1):

Таблиця 1

Регіони – житниці України [10]

| Регіон           | Тис. тонн | %    |
|------------------|-----------|------|
| Полтавська       | 5 640     | 9,06 |
| Вінницька        | 4 852     | 7,79 |
| Харківська       | 4 202     | 6,75 |
| Черкаська        | 4 068     | 6,53 |
| Кіровоградська   | 3 781     | 6,07 |
| Дніпропетровська | 3 710     | 5,96 |
| Одеська          | 3 671     | 5,89 |
| Сумська          | 3 588     | 5,76 |
| Київська         | 3 343     | 5,37 |
| Чернігівська     | 3 124     | 5,02 |

Єдиною поправкою є стан Луганської і Донецької областей. У зв'язку з бойовими діями у 2014 р. достовірних даних про збір врожаю статистичних даних немає, увесь врожай у регіонах був знищений, крім того не взято до розгляду статистичні дані АР Крим (у зв'язку з окупацією 2014 р.).

Для планування стратегії розвитку того чи іншого ринку аграрної продукції потрібно розраховувати заздалегідь: необхідний запас продукту в регіоні, використовуючи дані про кількість населення в регіоні; річні потреби у певному продукті всього населення регіону; закласти ризики неврожайності; залишити посівний матеріал; репродуктивне поголів'я; врахувати витрати для функціонування ринку готової продукції тощо. Для прикладу розглянемо ринок свіжих овочів (табл. 2) [10].

Таблиця 2

Розрахункова таблиця надлишку вироблених овочів у регіонах України, тис. т

| Регіон            | Вироблено | Необхідно | Надлишок |
|-------------------|-----------|-----------|----------|
| Вінницька         | 482       | 264       | 218      |
| Волинська         | 282       | 169       | 113      |
| Дніпропетровська  | 600       | 539       | 61       |
| Житомирська       | 225       | 207       | 18       |
| Закарпатська      | 289       | 204       | 85       |
| Запорізька        | 425       | 291       | 134      |
| Івано-Франківська | 163       | 225       | -62      |
| Київська          | 546       | 280       | 266      |
| Кіровоградська    | 200       | 161       | 39       |
| Львівська         | 457       | 411       | 46       |
| Миколаївська      | 463       | 191       | 272      |
| Одеська           | 409       | 389       | 20       |
| Полтавська        | 463       | 238       | 225      |
| Рівненська        | 256       | 188       | 68       |
| Сумська           | 189       | 186       | 3        |
| Тернопільська     | 252       | 175       | 77       |
| Харківська        | 708       | 445       | 263      |
| Херсонська        | 1 161     | 176       | 985      |
| Хмельницька       | 209       | 214       | -5       |
| Черкаська         | 362       | 206       | 156      |
| Чернівецька       | 232       | 147       | 85       |
| Чернігівська      | 210       | 174       | 36       |

Лідером у вирощуванні овочів є Херсонська область. Цей регіон спеціалізується на ранніх сортах відкритого ґрунту (цибулі, ранньої картоплі, помідорів, перцю, баштанних, персиків, абрикос, черешень тощо). Потенційними лідерами на ринку овочів можуть бути також: Вінницький, Київський (лідер з вирощення овочів закритого ґрунту), Миколаївський, Полтавський, Харківський регіони.

Найбільш загрозна ситуація складається на ринку м'яса і молока. З 24-х регіонів України лише Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Київська, Черкаська області можуть бути продавцями на внутрішньому ринку м'яса. Проте якщо розглянути в цілому по країні, то надлишок становить усього 7 тис. тонн м'яса, а з чого ж тоді виготовляти ковбасні вироби, балики, паштети тощо? У зазначених вище регіонах переважає м'ясо курей, а не ВРХ. Отже, висновок один – країна є імпортозалежною щодо м'яса. Кризова ситуація на ринку м'яса склалася у Донецькому, Запорізькому, Кіровоградському, Луганському, Миколаївському, Харківському регіонах.

Щодо ринку молока, то всі з ностальгією згадують 1980 р., коли в останнє було зафіксовано максимальну кількість молочних ферм і поголів'я ВРХ. Відтоді кількість молока від с.г. підприємств зменшилася у 2,2 рази, а кількість переробних заводів становить всього 150 із 460. Проте збільшилось надходження молока від господарств населення. Незважаючи на таке збалансування за кількістю, молоко втрачає у якості, а отже, все більше зовнішніх ринків молока для нас будуть закриті. Внутрішній ринок молока і молокопродуктів 2014 р. характеризується подальшим скороченням поголів'я корів господарств усіх категорій, зменшенням обсягів виробництва молока, зростанням цін на продукцію, зменшенням рівня платоспроможного попиту і відповідно кількості споживання молока і молокопродуктів.

За даними Державної служби статистики України, питома вага сільського господарства у ВВП України зростає у 2011–2013 рр. (табл. 3) [10].

Таблиця 3

**Показники валового внутрішнього продукту за виробничим методом (2011–2013 рр.)**

| Показники                              | 2011    | 2012    | 2013    |
|--|---------|---------|---------|
| Валовий внутрішній продукт             | 1349178 | 1459096 | 1505485 |
| Сільське, лісове та рибне господарство | 99179   | 105559  | 131727  |
| Питома вага с/г у ВВП (%)              | 7,35    | 7,23    | 8,75    |

Незважаючи на приріст внутрішнього продукту за виробничим методом, у складі валового внутрішнього продукту країни спостерігається зменшення рентабельності та підвищення цін (табл. 4).

Наведені вище дані констатують збільшення рентабельності с.г. виробництва у 2012 р. порівняно із 2011 р. та зниження у 2013 р. по відношенню до 2012 р. Від'ємний показник рентабельності по виробництву продукції тваринництва свідчить про збитковість діяльності у 2012 р.

Дані аналітичних показників свідчать про зменшення рентабельності с.г. продукції на фоні зростання обсягів виробництва. Аналіз складової фінансових ресурсів с.г. підприємств, що формуються за рахунок власних та притриманих до них коштів – доходів, потребує детального дослідження фінансових важелів, які вплинули на рентабельність виробничо-господарської діяльності с.г. підприємств. Основним фактором, який впливає на прибуток від реалізації та відповідно рентабельність, є ціна. Тому проаналізуємо її (табл. 5) [10].

Як видно з таблиці 5, рівень середньої ціни на продукцію підприємств сільського господарства зріс на 2,9%. Варто засвідчити і факт зменшення середніх цін реалізації с.г. підприємствами (крім малих) продукції у вигляді: зернові та бобові культури – на 2,6%, олійні культури – на 24%, цукрові буряки – на 7%, худоба – на 5%. Даний аналіз свідчить про необхідність індивідуального підходу до вивчення факторів, що вплинули як на позитивні, так і негативні зміни по відношенню до кожного виду продукції.

Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Його ризикованість визначається низкою факторів, які більшою чи меншою мірою впливають на його здійснення. Ринкові умови господарювання вимагають від аграрних підприємств дотримання вимог щодо платоспроможності й ліквідності, їхнє практичне значення зумовлене необхідністю повного та своєчасного виконання зобов'язань, забезпечення діяльності підприємств ліквідними активами, здатними в будь-який час покрити обсяг зобов'язань. На цьому етапі в Україні на с.г. підприємствах не проводиться розрахунок ліквідності активів, що негативно позначається на розумінні фінансового стану керівниками підприємств.

Останні роки стали періодом глибоких змін у функціонуванні с.г. підприємств, численних нововведень в організацію, методи їх управління й форми співпраці з діловими партнерами, інвесторами та працівниками. Їх структура свідчить, що більшість із них мають не-

Таблиця 4

**Рентабельність с.г. виробництва в Україні у 2011–2013 рр. (%)**

| Показники                            | 2011 | 2012 | 2013 | Відхилення 2012/2011 | Відхилення 2013/2012 |
|--------------------------------------|------|------|------|----------------------|----------------------|
| Рентабельність с.г. виробництва, (%) | 38,8 | 52,6 | 47,6 | 13,8                 | -5                   |
| У т. ч.: продукція рослинництва      | 27   | 20,5 | 11,2 | -6,5                 | -9,3                 |
| продукція тваринництва               | 9,9  | -6,8 | 7    | -3,1                 | 0,2                  |

Таблиця 5

**Середні ціни реалізації с.г. підприємствами (крім малих) продукції сільського господарства за 2011–2013 рр., грн за т**

| Рік  | Зернові та зернобобові культури | Олійні культури | Цукрові буряки | Картопля | Овочі | Плоди та ягоди | Худоба та птиця (у живій вазі) | Молоко та молочні продукти | Яйця, тис. шт. | Середня ціна на продукції с/г |
|------|---------------------------------|-----------------|----------------|----------|-------|----------------|--------------------------------|----------------------------|----------------|-------------------------------|
| 2011 | 1374                            | 3312            | 516            | 2033     | 2139  | 3176           | 11967                          | 3042                       | 522            | 3 120                         |
| 2012 | 1547                            | 3584            | 427            | 1140     | 1957  | 2707           | 13457                          | 2662                       | 627            | 3 123                         |
| 2013 | 1300                            | 3088            | 398            | 1861     | 2354  | 3011           | 12901                          | 3364                       | 657            | 3 215                         |

лику площу землекористування. У 2013 р. налічувалося 28454 підприємства з площею с.г. угідь до 50 га, що становить 50,3% від їх загальної кількості [10].

За період ринкової трансформації в економіці України накопичено певний позитивний досвід роботи у с.г. підприємствах, продовжують залишатися невирішеними багато питань їх функціонування. Загалом за період 1990–2013 рр. виробництво валової с.г. продукції знизилось на 31,1%, у тому числі рослинництва – на 11,8%, тваринництва – на 47,2%. Період відновлення позитивної тенденції виробництва супроводжувався збільшенням ефективності виробництва с.г. продукції в с.г. підприємствах.

**Висновки з дослідження.** В Україні галузь агропромислового комплексу має стратегічно важливе значення для економічної безпеки в цілому, саме тому сектор с.г. підприємств потребує детального аналізу та вдосконалення системи нормативно-правового регулювання з метою забезпечення не лише сталого економічного розвитку даної галузі, а і соціального забезпечення населення. С.г. підприємства сьогодні функціонують в умовах недосконалості норм чинного законодавства і забезпеченості, що не може протистояти загрозам зовнішнього і внутрішнього ринкам. Також варто зазначити про відсутність координації зусиль держави у забезпеченості умов для сталого функціонування агропромислового комплексу, в тому числі с.г. підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление : [монография] / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 563 с.
2. Василенко В. Стратегічне управління : [монографія] / В. Василенко, Т. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Виханский О. Стратегическое управление : [монография] / О. Виханский. – М. : Гардарика, 2008. – 296 с.
4. Гриньова В. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств : монографія [Текст] / В. Гриньова, О. Козирева. – Харків, 2006. – 192 с.
5. Дерев'янюк Ю. Науково-методичний підхід до оцінки ефективності використання обмежених ресурсів підприємства / Ю. Дерев'янюк // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – С. 161-165.
6. Закон України «Про сільське господарство» (2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniflor.biz>.
7. Мазаракі А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А. Мазаракі та ін. ; за ред. проф. Н. Ушакової. – К., 1999. – 800 с.
8. Портер Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Е. Портер ; пер. с англ. И. Минервин. – М., 2005. – 454 с.
9. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України : [аналітична доповідь]. – К. : НІСД, 2011. – 19 с.
10. Статистичні дані аграрних підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.

УДК 336.201.2:631.11

**Гут Л.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Волихова А.В.**

*магістр  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## НАУКОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Стаття присвячена дослідженню наукових засад функціонування та відтворення сільськогосподарських (с-г) підприємств України в ринкових умовах. Зокрема, досліджено особливості функціонування с-г підприємств з позицій різних теорій щодо ціноутворення, вартості підприємства та інших аспектів. Крім цього, розглянуто моделі аграрної економіки.

**Ключові слова:** сільськогосподарське підприємство, ціна, відтворення, виробництво, сільське господарство, моделі аграрної економіки.

### **Гут Л.В., Волихова А.В. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВОССОЗДАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Статья посвящена исследованию научных основ функционирования и воспроизводства сельскохозяйственных (с-х) предприятий Украины в рыночных условиях. В частности, исследованы особенности функционирования с-х предприятий с позиций различных теорий относительно ценообразования, стоимости предприятия и других аспектов. Кроме этого, рассмотрены модели аграрной экономики.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное предприятие, цена, воспроизводство, производство, сельское хозяйство, модели аграрной экономики.

### **Gut L.V., Volihova A.V. MODERN FEATURES AND DEVELOPMENT TRENDS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE**

The article is devoted to studying scientific grounds of functioning and recreation of agricultural enterprises of Ukraine in market conditions. In particular, it investigates peculiarities of agricultural enterprises functioning from the standpoint of different theories on pricing, cost and other aspects. In addition, it revises models of agrarian economy.

**Keywords:** agricultural enterprise, price, reproduction, production, agriculture, agrarian economy model.

**Постановка проблеми.** Розвиток вітчизняних аграрних підприємств характеризується динамічністю змін політичного, економічного та фінансового простору. Ринкові відносини докорінно змінили умови функціонування аграрних підприємств і наразі характеризуються заміщенням виробничих активів фінансовими, власних засобів залученими, що виявляється насамперед у нестачі власних оборотних засобів та доступності до джерел їх формування. Це ускладнює здатність підприємств до ефектної діяльності. Дослідження теоретичних засад забезпечення ефективності діяльності аграрних підприємств, адаптація їх до вітчизняних умов та умов функціонування аграрних підприємств репрезентує науково-практичний інтерес і є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням окресленої проблеми займалися багато іноземних та вітчизняних економістів: М. Бутко, П. Макаренко, О. Олійник, В. Шебанін та ін. Огляд літературних джерел переконує, що окремі питання функціонування та відтворення с-г підприємств потребують глибшого обґрунтування у процесі їх дослідження.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо формування наукових аспектів функціонування та відтворення аграрних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В ринковій економіці кожне підприємство має зв'язки як мінімум з двома суб'єктами – тими, в яких воно купує засоби виробництва, і тими, кому продає свою продукцію. Економічною основою поєднання усіх виробників у ринковій економіці є суспільний поділ праці. Їхній «контакт», як підтвердження взаємозв'язку, здійснюється на ринку через обмін продуктами виробництва.

У рослинництві головним виробничим ресурсом є земля. А. Маршалл зазначав, що фактори виробництва зазвичай розділяють на «землю», «працю», і «капітал». Під «землю» розуміють речовини і сили, які природа безкоштовно надає на допомогу людині – у вигляді землі і води, повітря, світла і тепла [1, 35]. Земля у всіх сферах і галузях економіки використовується як територія розміщення господарських будівель, виробничої і побутової інфраструктури. В добувних галузях з неї добувають корисні копалини. І тільки в сільському господарстві вона водночас є і засобом, і предметом праці, і просторовою базою розміщення виробництва.

Важливо зазначити, що с-г землі обмежені природою. На відміну від уречевлених ресурсів, їх неможливо вільно розширити. Тому розширене відтворення продукції рослинництва можливе лише на засадах підвищення продуктивного використання землі. У промисловості потенційний товаровиробник може вільно купити необхідні уречевлені засоби виробництва і найняти робочу силу. В агробізнесі окрім цього необхідна земельна ділянка.

Земельні ділянки істотно відрізняються за родючістю ґрунту, рельєфом, місцем розташування щодо ринків реалізації виробленої продукції. За однакових умов господарювання витрати виробництва на одиницю продукції будуть різнитися. Тобто економічна ефективність і продуктивність праці в рослинництві значною мірою визначаються продуктивністю природних чинників. Особливістю с-г виробництва є також сезонність виробництва, невеликий проміжок часу використання техніки, обмежені терміни збирання багатьох видів продукції тощо.

У формуванні прибутку с-г підприємств ключовим чинником є механізм формування цін на аграрну продукцію. Важливість цього питання витікає з того, що за даної собівартості обсяг прибутку підприємства напряму залежить від ринкових цін на вироблену товарну продукцію. Наголосимо, що в економічній науці не було досягнуто єдності думок щодо теорії вартості і ціни. З певним ступенем умовності в розмаїтті поглядів, положень, теорій можна виділити три напрями – трудова теорія вартості, теорія граничної корисності, поєднання елементів обох теорій. Їхня сутність неодноразово висвітлювалась в економічних літературних джерелах. А тому лише зазначимо, що кожна з теорій має право на існування. Недолік їх у тому, що для більшості з них відсутній системний підхід, а також врахування практики ціноутворення.

На наш погляд, аналіз глибинної сутності ціни слід почати з ціни як головного елементу ринку, виконання ним своєї основної функції – реалізації товару, його переходу в не товар (споживчу вартість). Тобто до цього моменту на ринку є дві ціни: ціна пропозиції, яку назначає, пропонує, персоніфікує продавець, і ціна попиту, яку в свою чергу пропонує і персоніфікує покупець. Як правило, за величиною вони не співпадають. Перша перевищує другу. Шляхом торгу двох суб'єктів ринку вони наближаються одна до одної і зрештою обидва контрагенти досягають компромісу – результатом якого є рівноважна, або договірна ціна.

З точки зору науки, для проникнення в глибинну сутність економічних явищ важливо визначити економічні засади ціни. При цьому зважити на обох суб'єктів ринку – продавця і покупця. Саме цього не робили ані представники трудової теорії вартості (акцентували увагу на виробнику), ані прихильники граничної корисності (акцентували увагу на покупцеві).

У контексті виробника, його об'єктивних інтересів трудова теорія вартості є науково обґрунтованою. Її представники вели мову не про суспільно необхідні витрати виробництва й суспільно необхідний робочий час. Останній – це «...той робочий час, який необхідний для виготовлення якоїсь споживчої вартості за наявності суспільно нормальних умов виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні умінь і інтенсивності праці» [7, с. 47]. При цьому необхідно зважити на відповідність обсягу виробництва попиту. Тільки за цих умов ціна компенсує товаровиробнику його витрати, і він буде у змозі здійснювати відтворення товару. Нижня межа ринкової ціни – її собівартість. За нею можливе економічне банкрутство виробника.

Представники трудової теорії вартості не заперечували впливу на ціни ринкових чинників, але вважали, що базисом ціни є вартість. Попит та пропозиція не встановлюють рівень цін. Вони лише впливають на можливе відхилення ціни від вартості. Вартість – це внутрішня основа ціни, а попит і пропозиція є зовнішніми чинниками ціноутворення.

У представників теорії граничної корисності також є деякі незаперечні моменти. Об'єкт їх дослідження – покупець товару. Очевидно, що його не цікавлять витрати виробництва, а тільки корисність речі. Її суб'єктивно оцінює той, хто її купує і буде споживати. При цьому можна погодитися, що в міру задоволення потреби у певному товарі його корисність знижується. Ціна визначається цінністю його граничної («остатньої») одиниці. Так, цінність першого автомобіля для його власника вища, ніж другого. Відповідно, цінність товару не може бути внутрішньою власністю товару, яка йому прита-

манна об'єктивно. Ця концепція, безперечно, більше уваги приділяє саме покупцю, його потребам і мотивам поведінки на ринку.

З огляду на викладене вище, можна зробити висновок, згідно з яким однобокий підхід до визначення сутності вартості та ціни товару себе не виправдовує. Тут необхідний системний підхід, врахування низки чинників ціноутворення. Разом з тим, виходячи із об'єктивних економічних законів, в процесі ціноутворення мають бути враховані витрати виробника не індивідуальні, а суспільно необхідні. Вони формуються у процесі конкуренції між товаровиробниками за покупця товару. Для нього важливою є споживча вартість товару, його корисність. Ціна пропозиції залежить не тільки від суспільних витрат на виробництво товару, але і від відповідності його попиту.

Отже, за умов дотримання суспільно необхідних витрат і необхідних обсягів виробництва будь-який товаровиробник у ринковій економіці може розраховувати на нормальне функціонування виробництва, його відтворення. У такому разі забезпечується й еквівалентний обмін. Разом з тим не всім виробникам вдається забезпечити суспільно необхідні витрати, хоча кожний з них об'єктивно намагається цього досягти. Більш того, зробити усе можливе, щоб індивідуальна собівартість була меншою суспільно необхідної. Адже це головний напрям максимізації прибутку за фіксованих ринкових цін. Звідси витікає стимулююча функція ринку – скорочувати до мінімуму витрати виробництва, а це можливо передусім за умов впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Виробничі одиниці у сільському господарстві пройшли тривалий час розвитку. Головними критеріями їх класифікації, на наш погляд, мають бути наступні: 1) власницько-господарські відносини; 2) тип економіки; 3) підприємницький аспект; 4) рівень техніко-технологічної оснащеності; 5) в контексті спеціалізації або диверсифікації; 6) за рівнем концентрації виробництва (розміром підприємств).

Традиційно власність визначалась як привласнення певних об'єктів тими чи іншими суб'єктами. «Власність – привласнення людиною створених у виробництві матеріальних благ» [3, с. 6]. Привласнення певних благ – це процес «виникнення», «формування» власника. Відбувається це за двома напрямками: першоприсвоєння, коли об'єкт є нічийним; присвоєння об'єкта, що має на даний момент власника. У цьому випадку йдеться про обоюдно-правний акт «відчуження – привласнення». «В аспекті власності – ринок є процесом відчуження – привласнення, в результаті якого відбувається обмін об'єктом власності з різною споживчою вартістю або за допомогою грошей на добровільних і еквівалентних засадах» [7, с. 88].

Заслужовує на увагу класифікація агроструктур у контексті форм власності за критерієм, хто є власником – окрема особа чи об'єднання людей, незалежно від того, чи наймають вони працівників, або об'єднуються як трудова асоціація. У ширшому розумінні право власності – це сукупність владних прав, які регламентують юридичні закони й інші нормативні акти, прямо або опосередковано пов'язані з відносинами власності [8, с. 148]. З огляду на викладене вище, приватні господарства – це усі агроструктури, в яких власником і господарем є одна особа (сім'я). На сьогодні в Україні такими є усі аграрні домогосподарства, фермерські господарства і приватні підприємства.

Щодо питання підприємництва в аграрній сфері економіки, варто зазначити, що К. Маркс у прибутку виділяв дві складові: «підприємницький дохід»

і «відсоток позичкового капіталу» [5]. Вітчизняні автори деяких навчальних посібників з економічної теорії також стверджують, що товарне виробництво поділяється на просте і підприємницьке [3, с. 4].

Важливо зазначити, що є й інші підходи до визначення критеріїв підприємницьких агрогосподарств. Науковці із ННЦ «Інституту аграрної економіки» у цьому зв'язку зазначають: «... модель сільського господарства України перехідного періоду ... зорієнтована на три сектори. Перший – підприємницький – представлений крупними колективними структурами зі стратегічною орієнтацією на одержання максимального прибутку і цільовою орієнтацією вирішення проблеми забезпечення продовольством на національному рівні. Другий – це класичний селянський сектор – особисті підсобні господарства населення – стратегічно зорієнтований на виживання, не є основним місцем роботи для основної частини їх власників, хоча за доходами вони займають провідне місце. Третій – селянське господарство займає проміжне місце між вказаними секторами [3; 7; 8]. Вчені вважають, що і в ринковій економіці в аграрній сфері окрім підприємницького сектора функціонує і непередприемницький. Підприємницькі агроструктури, на наш погляд, доцільно класифікувати за рівнем техніко-технологічної оснащеності. Викладемо зміст цієї класифікації.

До загальноновизнаних відноситься положення, згідно з яким ефективність і економічна безпека с-г діяльності зумовлена дією різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів. Водночас для певного етапу розвитку сільського господарства і окремої країни можна виділити один чи декілька пріоритетних факторів. По мірі розвитку продуктивних сил у сільському господарстві, особливо в епоху НТР, продуктивність і ефективність аграрних підприємств усе більше визначаються двома, взаємопов'язаними пріоритетними чинниками: 1) рівнем розвитку техніко-людської системи; 2) розмірами господарства, насамперед за показником площі використання с-г угідь.

Перший фактор охоплює матеріально-технічну і технологічну бази, особливо с-г техніку, відповідні технології виробництва і кваліфікацію працівників. Але, безперечно, їх повне й ефективне використання потребує відповідних земельних площ і високого рівня концентрації виробництва у господарській одиниці. В сучасних умовах сектор великотоварних агроструктур стає провідним у вирішенні продовольчої безпеки країни, за часткою у загальному виробництві товарної продукції, обсягів експорту тощо.

Отже, в сучасних умовах у сільському господарстві зростаючий вплив на продуктивність і ефективність господарювання здійснюють розміри господарств, використання новітніх видів техніки і технологій. Дрібні і малі господарства не мають можливості використовувати переваги великих господарств. Саме це змушує фермерів кооперуватися між собою, інтегруватися з підприємствами третьої сфери сільського господарства, об'єднуватися і створювати партнерства, корпорації тощо.

Тому доречно розглянути питання щодо порівняння моделей аграрної економіки в економічно високорозвинених країнах і Україні. Модель економіки, як відомо, є спрощеним виділенням у тій чи іншій економічній системі певних ознак. Ринкову модель сільського господарства можна розглядати з точки зору рівня розвитку техніко-людської системи і насамперед техніко-технологічної оснащеності агроструктур, їх розподілу за розмірами, місця і ролі різних груп у загальному виробництві с-г продукції країни.

При узагальненому підході і в історичному аспекті в розвитку техніко-технологічної оснащеності можна виділити такі етапи: 1) доіндустріальний (мануфактурний) – техніка примітивна, використання переважно тяглової сили тварин і значні обсяги ручної праці; 2) індустріальний етап – посилення зв'язків сільського господарства із підприємствами першої сфери с-г, купівля і використання різних видів с-г техніки, механізація основних процесів. У землеробстві використання міндобрив, засобів захисту рослин, меліорація тощо; 3) постіндустріальний (застосування новітніх видів техніки і технологій).

Постіндустріальні агроструктури отримали назву інноваційних агропідприємств. Головна їх ознака – впровадження у виробництво сучасних видів техніки і технологій, що дає змогу здійснювати економічний розвиток підприємства на інтенсивно-інноваційних засадах [2]. З точки зору наведеної класифікації, вітчизняний аграрний сектор охоплює агрогосподарства усіх названих типів. При цьому сектор господарств населення у цілому є доіндустріальним. А вже сільські домогосподарства – це дрібні за розмірами земель домогосподарства (у 2013 р. в середньому по Україні – 1,18 га) з низькою технічною оснащеністю. З них у 2013 р. мали техніку – 12,3%, використовували для обробки землі ручну працю – 94,2% [9].

В економічно високорозвинених країнах в цілому і, зокрема, в США сформована і працює постіндустріальна модель сільського господарства (інформаційно-технологічний спосіб аграрного виробництва), для якої характерне динамічне і безупинне вдосконалення техніки та технологічних процесів. Зрозуміло, що це стосується не всіх агроструктур. Чимало їх і сьогодні функціонують як «індустріальні». Кількість постіндустріальних агроструктур порівняно невелика, але вони виробляють понад половину усієї товарної продукції. Тобто постіндустріальний сектор в сільському господарстві країн Заходу є провідним, і являється основою продовольчої безпеки країни. Якщо до цього, наприклад, у США віднести великотварні агроструктури, ферми, «мільйонники», тобто з обсягом реалізованої сільгосппродукції за рік в 1 млн дол. і більше, то, за даними останнього с-г перепису США, у 2012 р. кількість таких агроструктур становила лише 57,3 тис., але частка їх у загальному обсязі реалізованої с-г продукції США становила 58,7% [10].

У зв'язку з цим актуальним є питання щодо моделі аграрної сфери економіки України в аспекті рівня її техніко-технологічної оснащеності [25]. Можна стверджувати, що в цілому аграрна сфера економіки України є переважно доіндустріальною

і індустріальною. Сектор інноваційних агроструктур сформований і функціонує, але він не є пріоритетним за питомою вагою у загальному виробництві с-г продукції. Тому постіндустріальна модель національної економіки і сільського господарства зокрема поки що є проектом, змістом «національної ідеї».

Щодо останньої, П. Саблук зазначав, що «Постіндустріальна модель розвитку економіки України» – це: об'єднання капіталу землі з капіталом індустрії; зосередження зусиль на застосуванні досягнень науки у сфері прогресивних та інформаційних технологій з метою забезпечення високоприбуткового функціонування об'єданого капіталу; спрямування переважної маси отриманого прибутку на вирішення проблем соціуму і сільського розвитку [8].

**Висновки з проведеного дослідження.** Для становлення постіндустріальної моделі державою мають бути створені умови ефективного функціонування усіх галузей і сфер економічної діяльності. А враховуючи специфіку аграрного сектору економіки, це неможливо без капіталізації землі і врахування її вартості у системі ціноутворення для економічного регулювання міжгалузевих відносин.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ведута Н. Социально-эффективная экономика / Ведута Н. – М., 1999. – 254 с.
2. Гусейнов Р.М., Горбачева Ю.В., Рябцева В.М. История экономических учений : учебное пособие / под общ. ред. Ю.В. Горбачевой. – М., 2000. – 255 с.
3. Зубець М.В. Інноваційно-випереджувальна модель якісного нового розвитку агропромислового виробництва / М. Зубець, П. Саблук, С. Тивончук // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 3-8.
4. Концепція ціноутворення на сільськогосподарську продукцію / П. Саблук, В. Месель-Веселяк, М. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 3-20.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 1 / Маркс К. – М., 1978. – 508 с.
6. Мельник Л. Роль і місце малих ферм в сільському господарстві США / Л. Мельник, С. Васильєв, А. Сєдих // Агросвіт. – 2011. – № 5. – С. 6-10.
7. Підприємництво в аграрній сфері економіки / [М. Малік, Ю. Луценко, Л. Романова та ін.] ; за ред. П. Саблука, М. Маліка. – К. : ІАЕ, 1998. – 514 с.
8. Саблук П. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19-37.
9. Статистичний збірник «Сільське господарство України» : за 2013 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2014. – 375 с.
10. 2007 Census of Agriculture. United States Summary and State Data. – Vol. 1. – Geographic Area Series. – Part 51. – US Department of Agriculture, NASS. – 2009. – 639 p.

УДК 332.05

**Добровольська О.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

**Дубина Ю.С.**  
студентка  
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

## ВПЛИВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена вивченню форм диверсифікації сільськогосподарських підприємств. Показана роль диверсифікації виробництва в підвищенні ефективності сільськогосподарських підприємств. Розглянута структура диверсифікованого підприємства. Зазначено ефективні напрями виробничої діяльності в ринкових умовах розвитку сільськогосподарського виробництва.

**Ключові слова:** диверсифікація сільськогосподарських підприємств, формування прибутків, підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств, ефективні напрями виробничої діяльності, диверсифікований капітал.

### **Добровольская Е.В., Дубина Ю.С. ВЛИЯНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья посвящена изучению форм диверсификации сельскохозяйственных предприятий. Показана роль диверсификации производства в повышении эффективности сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрена структура диверсифицированного предприятия. Указаны эффективные направления производственной деятельности в рыночных условиях развития сельскохозяйственного производства.

**Ключевые слова:** диверсификация сельскохозяйственных предприятий, формирование доходов, повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий, эффективные направления производственной деятельности, диверсифицированный капитал.

### **Dobrovolska O.V., Dubyna Y.S. INFLUENCE OF DIVERSIFICATION IS ON FORMING OF INCOMES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

The article is devoted to the studied forms of diversification of agricultural enterprises. Shows the role of diversification in improving the effectiveness of agricultural enterprises. The structure of a diversified company. Observed effective areas of industrial activity in market conditions of development of agricultural production.

**Keywords:** diversification of agricultural enterprises, income generation, improving the efficiency of agricultural enterprises, the effective areas of industrial activity, diversified capital.

**Постановка проблеми.** Актуальність впливу диверсифікації на формування прибутків сільськогосподарських підприємств та науково-прикладного дослідження диверсифікації виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлені багатьма обставинами серед яких: інтенсивне формування ринкового середовища, посилення конкуренції між виробниками продукції сільського господарства, розвиток маркетингових інструментів стосовно виявлення нових потреб споживачів та незадоволеного попиту. Диверсифікація виробництва, з одного боку, знижує ринкові ризики і підвищує стійкість показників ефективності, а з іншого боку, розосередження капіталу з різних галузей знижує можливості його ефективного використання, організації виробництва на сучасній основі, застосування новітніх технологій, машин, обладнання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукове дослідження диверсифікації сільськогосподарського виробництва проводили такі науковці, як В. Андрійчук, М. Корецький, А. Шепіцен, В. Борисова, Н. Маслак, І. Міхаліна, Н. Бурачек та ін. Аналізуючи підходи до визначення диверсифікації, можна стверджувати, що єдиної точки зору щодо сутності поняття диверсифікації немає. Слово «диверсифікація» означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв [3]. Крім того, деякі вчені розглядають диверсифікацію виробництва на як засіб управління фінансовими ризиками, тобто як один із напрямків стратегічного розвитку підприємств [1; 2]. Саме диверсифікація, як стверджує А. Шепіцен, в аграрному виробництві застосо-

ується для зменшення ризиків, завоювання нових сегментів ринку, збільшення виручки підприємства через здійснення переробки.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб визначити різні види, напрями диверсифікацій, дослідити особливості диверсифікації виробництва у сільськогосподарських підприємствах, обґрунтувати необхідність формування стратегії диверсифікації як шлях підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною комплексною використанням конкурентних переваг підприємства багато дослідники-економістів вважають диверсифікацію. Диверсифікація має на увазі розробку і узгодження стратегій конкуренції для виробничих підрозділів і підприємства в цілому. Якщо стратегія виробничих підрозділів орієнтована на проблему конкурентних переваг в окремої області діяльності, то стратегія компанії в цілому повинна визначати напрями бізнесу і управляти їх взаємодією. Таким чином, в умовах диверсифікації стратегія конкуренції – це щось більше, ніж просто сума стратегій окремих підрозділів [1, с. 90-92].

Диверсифікація виявляється е розширенні номенклатури продукції, товарів, робіт, послуг, на рівні окремих господарюючих суб'єктів, галузей і секторів економіки. Вона пов'язана з ефективним використанням інвестиційних ресурсів господарюючих суб'єктів як для збільшення виробництва основної продукції, так і для організації нового вигляду виробництва, проникнення в інші галузі і сфери економіки [3, с. 13-18].

У сільському господарстві можуть бути використані різні форми галузевої структури підприємств для ефективнішого розвитку сільськогосподарського виробництва в ринкових умовах господарювання [4, с. 36-38]. На конкурентоспроможність підприємств істотний вплив чинять рівні виробничих і фінансових ризиків. Це диктує гостру необхідність диверсифікації виробництва, яка здатна значно знизувати ступінь ризиків в землеробстві.

Є два головні типи диверсифікації – зв'язана і незв'язана. Зв'язана є новою областю діяльності компанії, пов'язаною з існуючими областями бізнесу (наприклад, у виробництві, маркетингу, матеріальному постачанні або технології). Незв'язана диверсифікація – нова область діяльності, що не має очевидних зв'язків з існуючими сферами бізнесу.

Більшість компаній звертаються до диверсифікації тоді, коли вони створюють фінансові ресурси, перевершуючі необхідні для підтримки конкурентних переваг в первинних сферах бізнесу.

Стратегією, протилежній диверсифікації, може бути створення стратегічного альянсу між двома або більш компаніями в області вартості, ризику і прибутків, зв'язаних з використанням нових можливостей бізнесу. Проте при цьому є ризик доступу партнера до ключової технології. Сучасні тенденції демонструють економічну зацікавленість в об'єднанні фінансового і промислового капіталу. Господарська практика підтверджує доцільність створення крупних диверсифікованих суб'єктів, які функціонують як складні економічні системи. Саме у процесі їх діяльності формуються масштабні інвестиційні можливості і виробляються ефективні механізми їх здійснення.

З цієї точки зору проведення теоретичних досліджень процесу диверсифікації в економіці країни, визначення параметрів розширення капіталу, розробка заходів щодо вдосконалення диверсифікаційних напрямів надзвичайно актуальні. Визначилася гостра необхідність в методологічному інструментарії вивчення і регулювання руху диверсифікованого капіталу, промовця основним елементом функціонування крупних фінансово-промислових суб'єктів господарювання.

Нині практика випереджає теоретичні дослідження по диверсифікаційним процесам. Учені-економісти повинні поставити перед собою завдання теоретичного аналізу і створення методологічних основ диверсифікації. Це економічне явище виступає як еволюційна форма капіталу і служить базою для створення нових господарських відносин.

Вітчизняна економіка має вплив на диверсифікованість діяльності окремого господарюючого суб'єкта і диверсифікованість сукупної групи бізнес-одиниць.

Це, у свою чергу, є основою для формування внутрішніх джерел покриття інвестиційних рішень. Дійсно, прискорення обігу капіталу в економічному значенні виступає як акумулятор накопичень. Адаже при збільшенні швидкості обороту зростає прибуток, відповідно підвищується можливість накопичення, тобто нарощується обсяг фінансових ресурсів, здатних забезпечити інвестиційні вкладення. В умовах адміністративно-командної економіки підтримувався витратний механізм руху капіталу та фінансових ресурсів. Нині простежується полярна тенденція. Керівний склад підприємства ретельно стежить за часом проходження матеріальних і грошових потоків в повному циклі відтворення. Одночасне прагнення до всебічного розвитку формує ініціативу основного бізнесу для створення нових бізнес-одиниць в різних сферах господарської діяльності: виробнича, торговельно-промислова, фінансова, консалтингова та ін.

Диверсифікована компанія отримує потенціал для функціонування у різних сегментах ринку з різношвидкісним режимом обороту капіталу. Диверсифікований капітал як високоінтегрована форма капіталу здійснює великомасштабну діяльність. При цьому диверсифікована група виступає як складна організація з чітко встановленим провідним елементом – базовим бізнесом, який має домінуючий вплив в даній господарській макроструктурі.

Диверсифікація служить провідником інвестування у реальний сектор економіки. Базовий бізнес, виступаючи регулятором руху капіталу, забезпечує високу керованість рухом грошових коштів, які інвестуються в нові підприємства і галузі, зокрема направлені на повне оновлення або переозброєння основного капіталу, на поповнення оборотного капіталу. За допомогою диверсифікаційних заходів створюється мультиплікативний ефект використання грошових коштів. Диверсифікація оцінюється ученими-економістами як нова еволюційна форма розвитку капіталу, що виникає з метою отримання додаткових переваг в порівнянні з можливостями окремих підприємств, що здійснюють свою діяльність самостійно. Диверсифікований капітал є новою складною системою, що має специфічні властивості, такі, наприклад, як висока оборотність і мобільність.

Низка учених-економістів вважають, що прибуток не є досить точним показником ефективності діяльності диверсифікованої компанії. Аргументи, які приводяться в обґрунтування даної точки зору, є такими. Диверсифікація, здебільшого на технологічному рівні, і географічний розподіл бізнес-одиниць деформують загальні критерії діяльності сукупного бізнесу.

У певному випадку базовим елементом в диверсифікованій компанії виступає торговельно-посередницький і фінансовий капітал. Результати їх діяльності не пов'язані зі створенням матеріальних цінностей і прямим функціонуванням виробничих бізнес-одиниць.

Існуюче оподаткування змушує бізнес до спотворення звітності і утаєння реальних досягнень діяльності. На наш погляд, ця думка має право на існування, проте зменшення ролі прибутку в діяльності диверсифікованого бізнесу є необґрунтованим.

Саме прибуток і можливість розширення інвестиційних напрямів є стимулятором диверсифікаційних заходів. Основний аргумент за диверсифікацію – не кладіть усі яйця в одну корзину. Наприклад, аналітичний директор підрозділу «Корпоративні рейтинги» Standard & Poor's, вважає, що з точки зору кредиторів диверсифікація допомагає знизувати ризики: збитки від одного виду діяльності компенсуються доходами від іншого. Рейтинг кредитоспроможності Standard & Poor's включає навіть спеціальний бонус за диверсифікацію.

Щоправда, диверсифікація виконується по-різному. Буває, що компанія формує портфель активів, який дійсно допомагає їй знизувати ризики, а буває, що вона просто розпилює капітал між різними напрямками діяльності.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки. Диверсифікація бізнесу є одним з етапів розвитку великої корпорації, особливо якщо спостерігається циклічність попиту або виробництва товарів або надмірність виробничих ресурсів. Чималу роль відіграють також інвестиційний клімат і висота бар'єрів для входження у бізнес галузі. Відзначається тенденція до укрупнення і злиття в бізнесі з одного



боку і позбавлення від непрофільних виробництв з іншого боку. У роботі сформульовано пріоритети аграрної політики та проблеми розвитку великих сільськогосподарських підприємств. Вивчено моделі інтеграції в АПК, їх переваги і ризики. Намічені перспективи зростання агропромислових об'єднань.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баєр Т.А. Перспективи конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / Т.А. Баєр // Економіка, праця, управління в сільському господарстві. – 2014. – № 2(19). – С. 90-92.
2. Бірман В.Ф. Про молочну галузь як чинник сталого розвитку великих підприємств / В.Ф. Бірман, І.Б. Рудська // Економіка, праця, управління в сільському господарстві. – 2014. – № 3(20). – С. 78-81.
3. Курбатов А.С. Перспективи модернізації сільськогосподарського виробництва з точки зору переходу до сталого розвитку / А.С. Курбатов // Економіка, праця, управління в сільському господарстві. – 2014. – № 3(20). – С. 9-21.
4. Курінна В.В. Диверсифікація виробництва – один з напрямків ризик-менеджменту в продуктовому підкомплексі / В.В. Курінна // Економіка, праця, управління в сільському господарстві. – 2014. – № 3(20). – С. 36-38.
5. Сафронова Ю.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості молочної галузі / Ю.В. Сафронова // Економіка, праця, управління в сільському господарстві. – 2014. – № 4(21). – С. 62-64.

УДК 331.108.26

**Сидоренко Т.М.**

*кандидат економічних наук,*

*асистент кафедри менеджменту сфери послуг*

*Київського національного університету технологій та дизайну*

## ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПОБУТОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні тенденції розвитку ринку побутового обслуговування населення України. Досліджено загальні фактори, які впливають на формування попиту на всі побутові послуги, а також концептуальні напрямки розвитку підприємств побутового обслуговування населення.

**Ключові слова:** сфера послуг, підприємства, розвиток, населення, стратегія, побутові послуги, економіка.

#### **Сидоренко Т.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ УКРАИНЫ**

В статье проанализированы основные тенденции развития рынка бытового обслуживания населения Украины. Исследованы общие факторы, которые влияют на формирование спроса на все бытовые услуги, а также концептуальные направления развития предприятий бытового обслуживания населения.

**Ключевые слова:** сфера услуг, предприятия, развитие, население, стратегия, бытовые услуги, экономика.

#### **Sydorenko T.M. RESEARCH DEVELOPMENT OF ENTERPRISES CONSUMER SERVICES OF UKRAINE**

The article analyzes the major trends in the market of consumer services in Ukraine. Studied common factors that affect the formation of demand for all consumer services and conceptual direction of consumer services.

**Keywords:** services, enterprise development, population strategy, consumer services, economy.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах відбувається активний розвиток сфери послуг, у тому числі й побутового обслуговування. Побутові послуги, маючи властивості конкретності та специфічності, є благами індивідуального користування і можуть, як звичайний товар, куплятися і продаватися. Роль і значення побутових послуг активно зростає, зміцнюється їх позиція на світовому ринку, в тому числі і на вітчизняному. На ринку України присутні всі тенденції того, що в найближчі роки «сервісна революція» яскраво проявляється.

Центральною фігурою в розвинутій економіці є споживач, споживчий кошик якого зазвичай включає певний стандарт споживчих послуг, і він постійно відтворюється за рахунок доходів. За низької платоспроможності населення країни ринковий механізм і приватне підприємництво не в змозі вирішити проблему широкого доступу масових видів побутових послуг. Незважаючи на їх соціальне значення, низький життєвий рівень людей змушує відмовитись від послуг на користь споживання товарів першої необхідності і переходити до самообслуговування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми аналізу розвитку ринку послуг знайшли відомі

бращення в наукових працях багатьох провідних українських учених. Вагомий внесок у розробку загальнометодологічних і окремих аспектів проблеми розвитку ринків послуг зробили О.І. Амоша, О.С. Гальчинський, М.І. Долишній, С.І. Дорогунцов, І.В. Калачова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, І.І. Лукінов, Л.В. Лукашова, В.Д. Маркова, А.Ф. Мельник та ін.

Основним товаром у сфері побутового обслуговування є побутова послуга, що формує основу для визначення його сутності. В науковій літературі зустрічається дуже багато понять визначення «побутові послуги», запропонованих науковцями. Так, В.В. Апопій, І.І. Олексин побутову послугу називають «особливою споживчою якістю, яка задовольняє конкретну побутову потребу індивіда, групи та ін.» [2, с. 83]. О.В. Песоцька її визначає як «вид діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаний із задоволенням конкретної побутової потреби індивідуального замовлення» [3, с. 89].

**Мета статті** полягає у виявленні особливостей розвитку ринку побутових послуг в Україні, визначенні проблем його формування та розробці пропозицій щодо підвищення його ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні в Україні обсяг реалізації побутових послуг у розрахунок на одного жителя в середньому становить близько 30 грн. на рік. Мережа сфери побутового обслуговування не дає населенню можливості одержувати послуги за місцем проживання. Більша частина об'єктів побутового обслуговування знаходиться у великих містах, а в невеликих містах та в сільській місцевості, де проживає понад 50% населення, немає умов для одержання необхідних побутових послуг.

Ефективність управлінських рішень стосовно розвитку підприємств сфери послуг забезпечується наявністю своєчасної і достовірної статистичної інформації, системи показників, що характеризують різні аспекти діяльності, а також підтверджується адекватними методами аналізу і моніторингу.

Підприємства у сфері побутового обслуговування як специфічний тип підприємницької діяльності дуже чутливі до внутрішніх, а особливо до зовнішніх чинників, котрі негативно впливають на процес їх становлення та розвитку. Тому дуже велике значення має не лише ефективне використання внутрішніх резервів підприємства, а також і зовнішніх. Велике значення для розвитку підприємств побутового обслуговування має дієве державне сприяння становлення такого підприємництва.

У процесі вивчення зовнішнього середовища відкриваються можливості і небезпеки, а також розробляються вимоги до зміни стратегії з урахуванням прогнозованого стану середовища. Основне завдання, тобто загальну ціль підприємства, прийнято називати місією підприємства. В основному вибір залежить від зовнішнього середовища та чинників існування конкретного підприємства. На основі загальної місії підприємства формуються

його стратегічні цілі. Від їх характеру буде залежати реальність та ефективність вибраної стратегії підприємства.

Загальний стан економіки, зниження платоспроможності населення та інші фактори зовнішнього та внутрішнього середовища обумовили негативні тенденції у сфері побутового обслуговування. За останні роки знизився рівень споживання населення України побутових послуг, скоротилась мережа служб побутового обслуговування. Зазнала значних змін структура побутового обслуговування. Так, зменшились обсяги надання послуг з індивідуального пошиття одягу та взуття, хімічного чищення виробів, прання, пов'язаних з доглядом за тілом. Одночасно збільшились обсяги надання послуг з ремонту та технічного обслуговування транспортних засобів (табл. 1).

У структурному аспекті за розмірами підприємств переважну частину обсягу реалізованих послуг забезпечили середні та малі підприємства. Водночас протягом 2006–2013 рр. частка обсягу реалізованих послуг великих підприємств зросла з 17,5 до 32,0%.

Збільшення обсягу реалізованих послуг «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів» відбувається одночасно зі зменшенням кількості відповідних підприємств, 96,5% з яких складають малі підприємства (табл. 2).

Сфера побутового обслуговування в Україні є своєрідною за рахунок безумовного переважання серед суб'єктів господарювання суб'єктів малого підприємства. Виняток становлять лише диверсифіковані підприємства, які пропонують широкий асортимент побутових послуг, що представлені в основному будинками побутового обслуговування.

Формування механізму досягнення цілей в соціотехнічній системі, якою є підприємство, досить складний процес, оскільки він будується з урахуванням соціальних процесів, що протікають у середині підприємства. Суб'єкти соціально-трудових відносин по-різному уявляють собі цілі діяльності підприємства та їх переваги [4, с. 19].

Таким чином, загальний стан побутового обслуговування не задовольняє потреб населення, і насамперед у соціально необхідних послугах. Деякі підприємства сфери послуг перебувають у складному фінансовому становищі. Отже, основні організаційно-економічні проблеми у сфері побутового обслуговування зводяться до таких:

- недосконале правове регулювання питань діяльності суб'єктів господарської діяльності;
- професійна роз'єднаність підприємств побутового обслуговування;
- відсутність у невеликих містах та сільській місцевості достатньої мережі підприємств побутового обслуговування;
- низький технічний рівень оснащення більшості підприємств побутового обслуговування, відсутність вітчизняного обладнання, приладів та інструментів для надання цих послуг;

Таблиця 1  
Основні структурні показники підприємств «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів» за їх розмірами у період 2006–2013 рр.

| Рік  | Обсяг реалізованих послуг |   |                 |         |      |
|------|---------------------------|---|-----------------|---------|------|
|      | Усього, млн. грн.         | Темп зміни загального показника, % до попереднього року | У тому числі, % |         |      |
|      |                           |   | великі          | середні | малі |
| 2006 | 874574,0                  | -   | 17,5            | 55,2    | 27,3 |
| 2007 | 1103241,5                 | 126,1   | 21,5            | 53,5    | 25,0 |
| 2008 | 1346954,6                 | 122,1   | 27,7            | 49,6    | 22,7 |
| 2009 | 1189360,1                 | 88,3  | 30,9            | 46,1    | 23,0 |
| 2010 | 1406132,7                 | 118,2   | 29,3            | 45,6    | 25,1 |
| 2011 | 1587116,5                 | 112,9   | 30,7            | 46,7    | 22,6 |
| 2012 | 1623609,6                 | 102,3   | 29,6            | 48,3    | 22,1 |
| 2013 | 1624715,3                 | 100,1   | 32,0            | 46,8    | 21,2 |

Джерело: складено автором.

Таблиця 2  
Основні структурні показники підприємств за їх розмірами у період 2010–2013 рр.

| Рік  | Кількість підприємств |   |                 |         |      |             |
|------|-----------------------|---|-----------------|---------|------|-------------|
|      | Усього, од.           | Темп зміни загального показника, % до попереднього року | У тому числі, % |         |      |             |
|      |                       |   | великі          | середні | малі | з них мікро |
| 2010 | 110154                | -   | 0,2             | 3,7     | 96,1 | 82,7        |
| 2011 | 111638                | 101,34  | 0,2             | 3,7     | 96,1 | 82,9        |
| 2012 | 103798                | 93,0  | 0,2             | 3,8     | 96,0 | 82,4        |
| 2013 | 110517                | 106,5   | 0,1             | 3,4     | 96,5 | 84,3        |

Джерело: складено автором.

- недостатня кваліфікація певної частини фахівців для роботи в ринкових умовах;
- відсутність фінансово-кредитної підтримки підприємств.

І саме тому важливими завданнями підприємництва у сфері побутового обслуговування повинні стати: надання населенню широкого спектру високоякісних побутових послуг, наближення його до місць проживання трудової діяльності громадян шляхом оптимізації мережі об'єктів побутового обслуговування, поступове досягнення європейського рівня сервісу, підвищення якості виконання замовлень та нарощування обсягів виробництва. Для досягнення вище зазначеного необхідне:

- удосконалення правового регулювання діяльності суб'єктів господарської діяльності, які надають побутові послуги;
- створення умов для скорочення тіньового сектору у сфері побутового обслуговування;
- формування збалансованої мережі об'єктів побутового обслуговування, насамперед тих, які визначені для надання соціально необхідних видів послуг;
- створення умов для рентабельної роботи підприємств;
- задоволення потреб населення в різноманітних якісних побутових послугах за диференційованими цінами;
- забезпечення проведення технічного переоснащення підприємств;
- створення обслуговуючих кооперативів для надання більш широкого спектру послуг, організації візного обслуговування сільського населення;
- вдосконалення системи професійної підготовки, підвищення кваліфікації керівників підприємств та фахівців сфери побутового обслуговування;
- забезпечення підготовки, перепідготовки кадрів для сфери побутового обслуговування у сільській місцевості та надання цільової допомоги молодим майстрам у самостійній виробничій діяльності;
- підвищення технічного рівня підприємств побутового обслуговування шляхом впровадження сучасного обладнання, прогресивних енергозберігаючих та екологічно чистих технологій.

Концептуальні напрямки розвитку підприємств побутового обслуговування населення:

#### 1) організаційні заходи:

- вдосконалення організаційної структури сфери побутового обслуговування, впорядкування її діяльності;
- забезпечення місцевими органами виконавчої влади відповідно до їх компетенції виконання завдань щодо організації побутового обслуговування;
- сприяння пріоритетному розвитку малих приватних підприємств побутового обслуговування;
- активізація ділових зв'язків з відповідними підприємствами інших країн світу шляхом участі у міжнародних конкурсах, симпозиумах, семінарах, виставках, а також їх участі в аналітичних заходах, здійснюваних в Україні;
- відновлення і подальший розвиток мережі підприємств побутового обслуговування у сільській місцевості, збільшення чисельності господарської діяльності (юридичних і фізичних осіб), що надають побутові послуги на селі;
- збереження існуючих і створення нових робочих місць у сфері побутового обслуговування, залучення до роботи в ній соціально незахищених верств населення;

#### 2) фінансово-економічні заходи:

- фінансово-кредитна підтримка підприємництва у сфері побутового обслуговування, створення регіо-

нальних цільових фондів для подання підприємцям фінансової допомоги на зворотній основі з метою започаткування ними самостійної діяльності, оновлення технологічного обладнання, підвищення кваліфікації кадрів;

- залучення інвестицій для розвитку сфери побутового обслуговування у невеликих містах, районних центрах та сільських населених пунктах;

• забезпечення підтримки підприємств побутового обслуговування та окремих підприємців, що надають побутові послуги малозабезпеченим та соціально незахищеним верствам населення;

3) науково-технічне та інформаційне забезпечення, що включає:

- здійснення науково-технічних розробок з питань створення медичної, нормативної та інформаційної бази у сфері побутового обслуговування;
- організацію виробництва обладнання, приладів, інструменту для підприємств побутового обслуговування з метою підвищення їх технічного рівня, якості та продуктивності праці, у тому числі на підприємствах з ремонту побутової техніки та радіоелектронної апаратури, ремонту взуття, ремонту та будівництва житла, для потреб перукарень;
- розроблення проектів та організацію виробництва сучасних малих архітектурних форм для підприємств побутового обслуговування;
- організацію видання галузевого журналу, інформаційних збірників за видами побутових послуг, проведення науково-практичних конференцій, семінарів з питань удосконалення обслуговування населення на надання побутових послуг;
- формування інформаційної бази даних щодо роботи сучасних підприємств побутового обслуговування в інших країнах світу;
- створення веб-сторінки в системі Інтернет з метою широкого інформування користувачів про функціонування сфери побутового обслуговування в Україні;

• створення госпрозрахункового галузевого інформаційно-методичного центру з метою забезпечення центральних і місцевих органів виконавчої влади, суб'єктів господарської діяльності нормативними, методичними документами та інформаційними матеріалами з питань організації побутового обслуговування та надання побутових послуг;

- участь провідних фахівців сфери побутового обслуговування у наукових конференціях, симпозиумах, семінарах, виставках і ярмарках;

4) створення нормативно-правової бази для ефективного функціонування сфери побутового обслуговування, захисту прав споживачів, оновлення діючих стандартів, розроблення і перегляд технічних умов на продукцію та послуги, що надаються суб'єктами господарської діяльності;

#### 5) удосконалення кадрової політики, а саме:

- розроблення та впровадження довгострокових програм підвищення кваліфікації керівників, інженерно-технічних працівників для забезпечення їх роботи в ринкових умовах;
- підготовка робітничих кадрів для підприємств побутового обслуговування, організація навчання студентів та підвищення кваліфікації фахівців сфери побутового обслуговування у вищих навчальних закладах провідних країн світу;

• підвищення професійного рівня фахівців шляхом організації змагань з надання різних видів послуг, у тому числі конкурсів перукарів, фотовиставок, конкурсів.

Використовувати можливості навчально-мето-

дичних центрів підготовки та перепідготовки кадрів, впровадження сучасних технологій, конкурсів, професійної майстерності серед фахівців із різних регіонів. Для новостворюваного підприємства сфери побуту надавати пільгові тарифи при наданні приміщень на умовах оренди та оплаті комунальних платежів, враховуючи соціальну спрямованість галузі.

Кожне підприємство є складною соціально-економічною системою, яка поєднує у виробничому процесі різноманітні матеріальні елементи, людські ресурси та інформаційні зв'язки [5].

Відповідно до викладеного вище, стратегічним пріоритетом є реалізація регуляторної політики у сфері малого підприємництва: активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва (надання пільгових кредитів уповноваженими банками, реалізація програми мікрокредитування за участю місцевих не банківських фінансових установ, розроблення системи залучення інвестицій), створення інфраструктури малого підприємництва (навчання підприємців за різноманітними програмами, розробка та видавництво методичних посібників щодо впровадження на малих підприємствах стандартів ISO та проведення побутових послуг до стандартів СТО та ЄС через мережеву інфраструктуру підтримки підприємництва, створення системи популяризації розвитку підприємництва та соціальної відповідності бізнесу, створення системи координації між підприємствами побутового обслуговування тощо).

Специфіка сфери побутових послуг як виду діяльності суб'єктів бізнесу щодо задоволення конкретної побутової потреби індивідуального замовника полягає в її інфраструктурному характері, наявності всіх фаз єдиного процесу розширеного відтворення (виробництво, розподіл, обмін та споживання), поєднання функцій різних галузей народного господарства та здійснення особливої функції – обслуговування населення. Однією з найбільших актуальних проблем сучасного українського ринку побутових послуг є невисока рентабельність підприємств побу-

тового обслуговування, величина якої знаходиться в межах 5–10%. Підвищення рентабельності і темпів її росту в динаміці для підприємств, що надають побутові послуги населенню, в сучасних умовах може забезпечити постійна диверсифікація їх діяльності, причому доцільним є застосування стратегії спорідненої горизонтальної диверсифікації в діяльності підприємств побутового обслуговування відбувається розширення номенклатури послуг.

**Висновки.** Визначено особливості функціонування підприємств побутового обслуговування, що дозволило врахувати в процесі формування кадрового потенціалу не лише людські, а й фінансові, матеріально-технічні та інформаційні ресурси. У результаті дослідження ринку побутових послуг в Україні визначено специфічні особливості його становлення і функціонування, які пов'язані, головним чином, із гальмуванням ринкових перетворень та порушенням процесу структурних трансформацій побутової сфери. Вони зумовлені низкою проблем, таких як: недостатня кваліфікація значної частини фахівців для роботи в ринкових умовах; відсутність фінансово-кредитної підтримки підприємств побутового обслуговування; недостатня мережа підприємств побутового обслуговування в невеликих містах та у сільській місцевості.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Решетняк О. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг / О. Решетняк. – Х. : Фактор, 2008. – 544 с.
2. Апопій В.В., Олексин І.І., Шутівська Н.О., Футало Т.В. Організація і технологія надання послуг : [навч. посіб.] / [В.В. Апопій, І.І. Олексин, Н.О. Шутівська, Т.В. Футало] ; за ред. В.В. Апопій. – К. : Академія, 2006. – 312 с.
3. Песоцкая О.В. Маркетинг услуг / О.В. Песоцкая. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
4. Білоус Т.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : [монографія] / Т.В. Білоус. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2007. – 174 с.
5. Решетняк О. Сучасні методи управління підприємством сфери послуг / О. Решетняк. – Х. : Фактор, 2008. – 554 с.

УДК 658.8

**Сиренко С.О.**

*кандидат технічних наук,  
доцент кафедри товарознавства,  
експертизи та торговельного підприємництва  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Тернова А.С.**

*кандидат технічних наук,  
доцент кафедри товарознавства,  
експертизи та торговельного підприємництва  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено методичні засади оцінки стану конкурентоспроможності підприємства, систематизовано різні підходи оцінки конкурентних переваг діяльності підприємств, виділено концепції оцінки конкурентоспроможності, що ґрунтуються на несистематизованих та систематизованих показниках для кожного критерію.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, показники конкурентоспроможності, зведений показник конкурентоспроможності, конкурентні переваги.

### **Сиренко С.А., Тернова А.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследованы методические основы оценки состояния конкурентоспособности предприятия, систематизированы различные подходы оценки конкурентных преимуществ деятельности предприятий, выделены концепции оценки конкурентоспособности, основанные на несистематизированных и систематизированных показателях для каждого критерия.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, показатели конкурентоспособности, сводный показатель конкурентоспособности, конкурентные преимущества.

### **Sirenko S.O., Ternova A.S. METHODOLOGICAL PRINCIPLES EFFECTIVENESS EVALUATION OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE**

Investigated methodological principles of assessment of the competitiveness of enterprises, systematized different approaches to evaluation of competitive advantages of enterprises, highlighted the concept of competitiveness evaluation based on unstructured and structured indicators for each criterion.

**Keywords:** competition, competitiveness, competitiveness indicators, aggregates competitiveness, competitive advantage.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання виникає потреба в дослідженні проблем конкуренції на споживчому ринку. Однією з головних рис сучасного ринкового господарства є глобалізація ринкових відносин і необхідність адаптації споживчого ринку до вимог єдиної світогосподарської системи.

У різних країнах використовуються різноманітні моделі і концепції аналізу та прогнозування конкуренції на споживчому ринку, тому загальноприйнятий макроекономічний підхід, застосований в країнах із трансформацією економікою, виявився зовсім неефективним. Вирішенню проблем аналізу конкуренції на споживчому ринку і присвячена стаття.

В умовах ринкової економіки вітчизняне підприємство, що постачає свою продукцію на ринок, не може тривалий час займати стійку позицію, спираючись у своїй стратегії тільки на показники конкурентоспроможності продукції, тобто не враховувати власні сукупні витрати, пов'язані із створенням та реалізацією цієї продукції. При входженні на новий ринок і появі нових конкурентів, прийнятті рішень про розширення виробництва або його скорочення, здійсненні інвестицій у модернізацію технологічного обладнання або оновлення продукції, що випускається, необхідна оцінка всього підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження конкуренції на споживчому ринку вирішуються багатьма вітчизняними і зарубіжними вче-

ними-економістами. Досить змістовно конкуренція, як елемент ринку, розглядається у публікаціях західних економістів. До найвідоміших спеціалістів з даної проблематики можна віднести Семюелсона П.А., Долана Є., Макконелла К., Брю С., Котлера Ф., Піндайка Р., Фішера С.

Окремі питання регулювання конкуренції на споживчому ринку, особливо останнім часом, стали привертати увагу багатьох учених-економістів. Зокрема, проблемами вивчення й аналізу процесів обміну, регулювання споживчого ринку займаються Афонін А.А., Буркинський В.Б., Войчак А.В., Геєць В.М., Кредісов А.І. та ін. Однак проблема комплексного дослідження оцінки ефективності конкурентоспроможності підприємства потребує досконалого вирішення.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим етапом планування діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності підприємства. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка б врахувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів, держави.

**Мета статті** полягає у визначенні положення підприємства на ринку оперативної та об'єктивної методики оцінки ефективності конкурентоспроможності підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існують різні методи та способи оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Окремою групою в методах оцінки конкурентоспроможності підприємства є матричні методи, до яких відносяться:

- матриця «зростання/частка», що розроблена ведучою консалтинговою компанією Boston Consulting Group (БКГ). Найбільш конкурентоспроможні будуть ті, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку;

- матриця «привабливість галузі/позиція в конкуренції», що створена компанією General Electric. Найбільш конкурентоспроможні, згідно цієї моделі, є підприємства, які мають більш сильні позиції в конкуренції та працюють в більш привабливих галузях.

Наступний підхід до оцінки конкурентоспроможності використовує систему показників, що відображають ефективність використання підприємством ресурсів. Концептуальною основою даного підходу можна вважати твердження Портера М., що конкурентоспро-

можність відображає продуктивність використання ресурсів з метою підтримання конкурентоспроможності на високому рівні, тому підприємство повинно дбати про найбільш повне та ефективне використання всіх ресурсів, які в нього є у розпорядженні та капіталізуються для майбутнього використання. Виходячи з цього, конкурентоспроможність можна виміряти за допомогою визначення продуктивності використання ресурсів, яка представляє собою найбільшу віддачу, найбільший результат, що приходить на одиницю витрачених ресурсів [5, с. 287].

Використовуючи запропоновану Портером методологію, пропонується використовувати в якості оцінки продуктивності показник рентабельності виробництва. Більш повну оцінку конкурентоспроможності дозволяють отримати методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції, згідно з якою конкурентоспроможними є підприємства, де ефективно організовано виробництво, збут продукції та управління фінансами.

Реалізованою за даним принципом є методика консультативної американської фірми «Даненд Бренд стріт», що містить три групи показників: ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства, характеристику стану виробничої сфери діяльності підприємства, фінансового стану підприємства.

Позитивною стороною даного методу є використання показників, що дозволяють проводити аналіз роботи підприємства в цілому. Проте є ряд недоліків, а саме: не враховується можливість окремих груп показників для підсумкової оцінки конкурентоспроможності, показники дублюють один одного, не враховуються якість та ціна продукції. Застосування непрямих показників (наприклад, відношення чистого прибутку до обсягу продажу або до чистої вартості матеріальних активів) характеризує більшу ефективність організації та функціонування системи збуту та просування продукції, ніж її реальну конкурентоспроможність.

Існують також комплексні підходи, які базуються на окремих показниках конкурентоспроможності та розробці зведеного показника конкурентоспроможності.

Розглядаючи перший напрямок можна виділити концепції, що базуються на несистематизованому та систематизованому наборах показників. Перша концепція представлена в працях Немцова В.Д., Довгань Л.Е., де автори виділяють наступні показники [4, с. 249–254] (табл. 1):

На нашу думку, недоліком даного підходу є рекомендація обмежитись показниками виробничо-збутової діяльності підприємства, не розглядаючи його фінансовий стан.

Довгань Л.Е. [4, с. 166–168] пропонує вивчати конкурентні позиції підприємства за допомогою порівняння підприємства, конкурентоспроможність якого аналізується з підприємствами-конкурентами (табл. 2).

На нашу думку, даний підхід слід було б доповнити інформацією по абсолютним фінансовим результатам (чистий прибуток) характеристикою відносної доходності (рентабельності) продукції виробничих фондів всього майна підприємства.

Отже, позитивною якістю першої концепції є оцінка конкурентоспроможності на конкретному ринку на основі детального вивчення виробничих, збутових, фінансових можливостей підприємства, організації управління, а також привабливості продукції для споживача. Однак відсутність належної систематизації запропонованих показників для дослідження діяльності підприємство ускладнює проведення аналізу.

Таблиця 1

**Концепція аналізу конкурентоспроможності підприємства (базується на несистематизованому наборі показників: за основу взяті показники виробничо-збутової діяльності підприємства)**

| Показники |   |
|-----------|---|
| 1.        | Конкурентоспроможність продукції та ефект від її реалізації                     |
| 2.        | Відношення вартості реалізованої продукції до її кількості за поточний період   |
| 3.        | Відношення прибутку до загальної вартості продаж                                |
| 4.        | Відношення загальної вартості продаж до вартості матеріально-виробничих запасів |
| 5.        | Відношення загальної вартості продаж до вартості нереалізованої продукції       |
| 6.        | Відношення суми дебіторської заборгованості до загального обсягу продаж         |
| 7.        | Завантаження виробничих потужностей   |
| 8.        | Портфель замовлень  |
| 9.        | Обсяг капіталовкладень  |

Таблиця 2

**Концепція аналізу конкурентоспроможності підприємства (базується на несистематизованому наборі показників: за основу взятий аналіз діяльності підприємства і конкурентів)**

| Показники |  |
|-----------|--|
| 1.        | Обсяг виробництва                                      |
| 2.        | Обсяг збуту  |
| 3.        | Частка в загальному обсязі виробництва даної продукції |
| 4.        | Місце в експорті                                       |
| 5.        | Активи підприємства                                    |
| 6.        | Чистий прибуток  |
| 7.        | Амортизаційні відрахування                             |
| 8.        | Довгострокова заборгованість                           |
| 9.        | Обсяг капіталовкладень                                 |
| 10.       | Відрахування у фондів                                  |
| 11.       | Показник норми прибутку на капіталовкладення           |
| 12.       | Середні витрати виробництва                            |
| 13.       | Розміри оборотних засобів                              |
| 14.       | Чистий прибуток за кожним видом продукції              |
| 15.       | Оцінка технічного рівня кожного виду продукції         |
| 16.       | Рівень конкурентоспроможності кожного виду продукції   |

Друга концепція базується на систематизованій оцінці конкурентоспроможності (рис. 1).

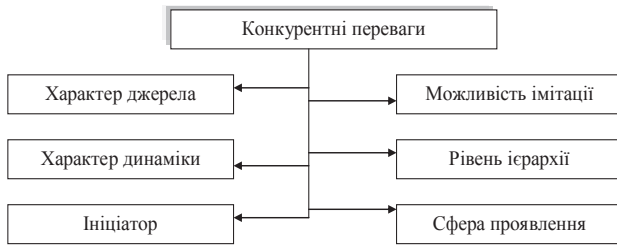


Рис. 1. Класифікація конкурентних переваг підприємства

Так, Фатхутдинов Р.А. [6, с. 512–514] пропонує вивчати сильні та слабкі сторони підприємства за допомогою багатокутника конкурентоспроможності, використовуючи вісім основних критеріїв: якість, ціна, фінанси, торгівля, післяпродажне обслуговування, зовнішня політика, підготовка перед продажем, концепція товару, на якому базується діяльність. Це допомагає при співставленні схеми «багатокутника конкурентоспроможності» для об'єктів, що досліджуються, визначити сильні та слабкі сторони підприємства по відношенню до конкурента.

Експерти Американської асоціації управління Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. [3, с. 23–24] в якості деталізованого варіанту дослідження конкурентних позицій підприємства рекомендують використовувати контрольні аркуші в формі систематизованих таблиць.

При цьому використовують наступні групи показників для контрольної оцінки:

1. Фінанси.
2. Виробничий потенціал.
3. Склад робочої сили
4. Технологія та науково-дослідний потенціал.
5. Організація та управління.
6. Маркетинг.

Таким чином, чітке розмежування всіх складових конкурентоспроможності шляхом виділення основних критеріїв підвищує ефективність аналітичної роботи та є головною перевагою методичних підходів другої концепції.

Однак, на нашу думку, виявлення конкурентних переваг підприємства в даному випадку є не досить ефективним, оскільки наведені критерії визначаються за допомогою експертних оцінок. Багато в чому така ситуація обумовлена тим, що окремі критерії включають в себе елементи, які не мають кількісної оцінки [2, с. 64].

Підводячи підсумок, слід відмітити, що порівняння підприємств за окремими показниками не може бути достатньою основою для об'єктивної оцінки конкурентних переваг.

Ще одним прикладом даної концепції є розгляд конкурентоспроможності на основі двох складових: конкурентоспроможності продукції та ефективності виробництва в порівнянні з конкурентами [2]. Показник конкурентоспроможності виробництва ( $K_v$ ) розраховується за формулою:

$$K_v = K_n \times K_e, \quad (1.1.)$$

де  $K_n$  – загальний показник конкурентоспроможності продукції,

$K_e$  – індекс відносної ефективності.

На відміну від першої в другій концепції здійснюється систематизоване дослідження конкурентних позицій підприємства.

В досліджуваних роботах оцінюють конкурентоспроможність ( $J_{ксп}$ ) за трьома критеріями: техніко-економічний стан підприємства, конкурентоспроможність продукції та фінансовий стан підприємства [2].

В розглянутому підході чітко не визначені показники техніко-економічного стану підприємства. Слід відмітити, що визначення фінансового стану підприємства за допомогою двох показників, що відображають відношення дебіторської та кредиторської заборгованості та платоспроможності, є недостатньо коректним, оскільки не враховується фінансова стійкість, доходність, ділова та ринкова активність підприємства.

У світовій практиці застосовують індикаторний підхід, що виявляє конкурентні переваги підприємства за допомогою двох критеріїв: економічної та соціальної конкурентоспроможності.

Для оцінки економічної конкурентоспроможності використовують п'ять індикаторів:

1. Індикатор ефективності бізнесу ( $KP_n$ ).
2. Індикатор ефективності використання економічного простору ( $KT_n$ ).
3. Індикатор попиту споживачів на продукцію підприємства ( $KE_n$ ).
4. Індикатор рівня доходу робітників підприємства ( $KD_n$ ).
5. Індикатор ефективності використання часу ( $KЧ_n$ ).

В результаті загальний фактичний рівень економічної конкурентоспроможності ( $PEK_n$ ) має вигляд:

$$PEK_n = \frac{KP_n + KT_n + KE_n + KD_n + KЧ_n}{KP_y + KT_y + KE_y + KD_y + KЧ_y} \rightarrow \max, \quad (1.2.)$$

де  $KP_n, KT_n, KE_n, KD_n, KЧ_n$  – бальні оцінки значень індикаторів конкурентоспроможності, що аналізуються;

$KP_y, KT_y, KE_y, KD_y, KЧ_y$  – бальні оцінки значень індикаторів базового рівня для дослідження конкурентоспроможності.

В якості базових рівнів для дослідження конкурентних позицій підприємства розглядаються:

1. Світові, національні та галузеві нормативи.
2. Показники провідних підприємств (лідерів).
3. Критичні рівні індикаторів, при яких підприємство стає конкурентоспроможним.

Такий підхід дозволяє виявити резерви покращення конкурентних позицій підприємства за допомогою визначення різниці між високим показником того чи іншого індикатора та показником підприємства.

Соціальна конкурентоспроможність складається з чотирьох індикаторів діяльності підприємства: оцінка споживачами та суспільством (споживчий рейтинг –  $CP_n$ ); оцінка конкурентами (діловий рейтинг –  $DP_n$ ); самооцінка працівниками та власниками (престижний рейтинг –  $MP_n$ ). Тоді загальний фактичний рівень соціальної конкурентоспроможності ( $PCK_n$ ) розраховується:

$$PCK_n = \frac{CP_n + DP_n + PP_n + MP_n}{CP_{nn} + DP_{nn} + PP_{nn} + MP_{nn}} \rightarrow \max, \quad (1.3.)$$

де  $CP_{nn}, DP_{nn}, PP_{nn}, MP_{nn}$  – аналогічні нормативи чи фактичні рівні у конкурентів в балах.

В результаті загальний фактичний рівень ( $ZPK_n$ ) має вигляд:

$$ZPK_n = \frac{PEK_n + PCK_n}{PEK_{nn} + PCK_{nn}}, \quad (1.4.)$$

де  $PEK_{nn}, PCK_{nn}$  – аналогічні нормативні чи фактичні загальні рівні конкурентоспроможності у конкурентів, в балах.

Якщо об'єднати показники конкурентоспроможності в групи, то отримаємо:

- показники ефективності виробничої діяльності;  
 - показники платоспроможності підприємства;  
 - показники фінансової стійкості підприємства;  
 - показники оцінки конкурентоспроможності продукції.

У першу групу входять показники, які характеризують ефективність виробничої діяльності: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організація праці на виробництві.

У другу групу об'єднані показники, що відображають оцінку рівня платоспроможності підприємства, тобто здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому. Це – коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

До третьої групи включені показники фінансової стійкості підприємства: коефіцієнт фінансової стійкості підприємства, який відображає питому вагу власних та залучених на тривалий період коштів у загальних витратах підприємства, коефіцієнт фінансової автономії, що визначає фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт оборотності балансу та коефіцієнт маневреності власних коштів, що характеризує ступінь мобільності використання власних коштів.

До четвертої групи входять показники оцінки конкурентоспроможності продукції підприємств, а саме: показники оцінки якості продукції згідно ДСТУ зерна

(клеюковина, вологість, класність) та цінові показники.

Загальна послідовність визначення та зміст критеріїв та показників оцінки і конкурентоспроможності підприємства представлено у таблиці 3.

Наступним етапом розрахунку показника конкурентоспроможності підприємств є формування системи бальної оцінки та визначення коефіцієнтів вагомості як для кожного з критеріїв, так і для кожної групи критеріїв оцінки. Для переведення цих показників у відносні величини здійснюється їх порівняння з базовими показниками, в якості яких можуть виступати: середньогалузеві показники; показники підприємств – лідерів ринку даної галузі; минулорічні показники діяльності підприємств.

**Висновки.** Підводячи підсумок аналізу методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, вважаємо, пріоритетне положення мають методики оцінки зведеного рівня конкурентоспроможності, основою якого є систематизований набір показників при умові використання надійних експертних оцінок. Достовірність оцінки конкурентоспроможності перш за все залежить від їх можливості постійного сканування ринку, в тому числі за межами країни. Відсутність чи перекручення інформації про діяльність конкурентів може створити у керівників підприємства необґрунтовану думку про переваги над конкурентами, привести до самозаспокоєння та послаблення зусиль, що пов'язані з підтримкою необхідного рівня конкурентних переваг. Тому для отримання коректних результатів необхідно підсилення стратегічного потенціалу

Таблиця 3

#### Характеристика критеріїв та показників конкурентоспроможності організації

| Конкурентоспроможність   | Роль показника в оцінці  | Правило розрахунку показника  |
|--|--|---|
| 1. Показник ефективності виробничої діяльності підприємств (Евд) |  |   |
| 1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)          | Відображає ефективність витрат у процесі випуску продукції   | $V = \text{Валові витрати} / \text{Обсяг випуску продукції}$                              |
| 1.2. Відносний показник фондівдачі (Ф)                           | Характеризує ефективність використання основних фондів   | $\Phi = \text{Обсяг випуску продукції} / \text{Середньорічна вартість виробничих фондів}$ |
| 1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)               | Характеризує ступінь прибутковості товару  | $RT = \text{Чистий прибуток від реалізації} / \text{Повна собівартість продукції}$        |
| 1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)                | Відображає ступінь організації виробництва та використання робочої сили                                  | $ПП = \text{Обсяг випуску} / \text{Середньоспискова чисельність робітників}$              |
| 2. Платоспроможність підприємства (Пп)                           |  |   |
| 2.1. Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)                      | Характеризує можливість задоволення поточних зобов'язань за рахунок усіх мобілізованих оборотних активів | $K_{зл} = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$                           |
| 2.2. Коефіцієнт ліквідності (Кл)                                 | Характеризує можливість покриття поточних зобов'язань  | $K_{л} = \text{Ліквідні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$                            |
| 2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ка)                      | Характеризує можливість покриття поточних зобов'язань за рахунок високоліквідних активів                 | $K_{а} = \text{Високоліквідні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$                      |
| 3. Показники фінансової стійкості підприємств (Фс)               |  |   |
| 3.1. Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс)                       | Показує питому вагу власних коштів у загальних витратах підприємства                                     | $K_{фс} = \text{Власні кошти} / \text{Валюта балансу}$                                    |
| 3.2. Коефіцієнт фінансової автономії (Кфа)                       | Відображає частку власних коштів у загальній сумі заборгованості підприємства                            | $K_{фа} = \text{Власні кошти} / \text{Залучені кошти}$                                    |
| 3.3. Коефіцієнт оборотності балансу (Коб)                        | Визначає частку виручки у 1 грн. витрат підприємства   | $K_{об} = \text{Виручка від реалізації за рік} / \text{Середня валюта балансу}$           |
| 3.4. Коефіцієнт маневреності власних коштів (Км)                 | Характеризує ступінь мобільності використання власних коштів   | $K_{м} = (\text{Оборотні кошти} - \text{Необоротні активи}) / \text{Власний капітал}$     |
| 4. Конкурентоспроможність товару (Кт)                            |  |   |
| 4.1. Якість товару (Кя)  | Характеризує здатність товару задовольняти потребу у відповідності з його призначенням                   | Комплексний метод оцінки, що передбачає виділення критеріїв оцінки якості продукції       |
| 4.2. Ціна товару (Кц)  | Визначає вартість товару підприємства в торгівельній мережі  | Порівняльна оцінка з цінами, які пропонують за аналогічний товар підприємства-конкуренти  |



підприємства, здатності до макроекономічного аналізу ситуації в країні та за її межами, здатності до аналізу економічної кон'юнктури ринків товарів та послуг.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – Київ : Центр учбової літератури, 2006. – 384 с.
2. Ермолов М.О. Почему необходимо оценивать конкурентоспособность фирмы / М.О. Ермолов // Как продать ваш товар на внешнем рынке ; под ред. Б.А.Савинова. – М. : Мысль, 2009. – 247 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / [Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг] ; пер. с англ. под. ред. В.Б. Копчанова. – СПб. : Питер, 2008. – 720 с.
4. Немцов В.Д. Стратегический менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Е. Довгань. – К. : Екс. 06, 2001. – С. 242.
5. Портер М. Стратегия конкуренции и методика анализа галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. – К. : Основи, 2002. – 451 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – СПб., 2007. – 352 с.

УДК 338.001.36

**Соколова Л.В.**

*доктор економічних наук,  
професор кафедри економічної кібернетики  
та управління економічною безпекою  
Харківського національного університету радіоелектроніки*

**Соколов О.Є.**

*здобувач кафедри економічної кібернетики  
та управління економічною безпекою  
Харківського національного університету радіоелектроніки*

## НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Стаття присвячена розгляду методичних аспектів визначення інтегральної оцінки економічної ефективності діяльності машинобудівних підприємств. Науково-методичне забезпечення ґрунтується на розрахунках функціональних інтегральних показників. Практична значущість отриманих результатів полягає у більш обґрунтованому застосуванні методичного інструментарію для управління ефективністю діяльності підприємств машинобудування.

**Ключові слова:** підприємство, принципи оцінки, економічна ефективність, методичне забезпечення, функціональна сфера діяльності, інтегральний показник ефективності.

### Соколова Л.В., Соколов О.Є. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена рассмотрению методических аспектов по определению интегральной оценки экономической эффективности деятельности машиностроительных предприятий. Научно-методическое обеспечение основано на расчетах функциональных интегральных показателей. Практическое значение полученных результатов заключается в более обоснованном применении методического инструментария для управления эффективностью деятельности предприятий машиностроения.

**Ключевые слова:** предприятие, принцип оценки, экономическая эффективность, методическое обеспечение, функциональная сфера деятельности, интегральный показатель эффективности.

### Sokolova L.V., Sokolov O.Y. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF INTEGRAL EFFECTIVENESS INDEX EVALUATION FOR ENGINEERING ENTERPRISES

The article considers methodological aspects of the definition of an integrated assessment of the economic efficiency of the machine-building enterprises. Scientific and methodological support based on calculations of the functional integral indicators. The practical significance of the results is a more reasonable use of methodological tools for performance management of engineering enterprises.

**Keywords:** enterprise, the principle of evaluation, cost effectiveness, methodological support, the functional scope of activities, integrated indicator of efficiency.

**Постановка проблеми.** Зацікавленість фахівців сфери управління підприємств машинобудування у забезпеченні ефективності їх діяльності не послаблюється з часом. Відсутність узгодженого погляду науковців щодо методичного забезпечення процесу оцінювання ефективності діяльності суб'єктів підприємництва за їх видами та функціональними сферами діяльності потребує проведення подальших досліджень у цьому напрямку [1, с. 23].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика підвищення ефективності діяльності підприємств приділяли увагу як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: І. Ансофф, П. Друкер, М. Кизим, Д. Нортон, В. Парето, В. Пономаренко, О. Тищенко та ін.

Питання формування системи показників оцінки економічної ефективності діяльності промислових підприємств знайшли висвітлення у працях таких науковців, як М. Афанасьєв [2], О. Мозенков [3], В. Пастухова [4], Ю. Продіус [5], А. Тирінов [6], Т. Сидора [7] та ін. На основі вивчення наукових праць за проблемою дослідження у монографії [1, с. 35–46] зазначено, що сьогодні у практичній діяльності промислових підприємств з метою оцінки їх економічної ефективності застосовуються як система сучасних, вартісно орієнтованих показників, так й система традиційних показників у складі узагальнюючих і локальних (окремих) оцінних показників.

**Мета статті** полягає у розробці науково-методичного забезпечення оцінювання інтегрального показника ефективності діяльності підприємств машинобудування на основі синтезу локальних інтегральних показників кожної основної функціональної сфери в залежності від виду конкретного суб'єкта підприємництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні в умовах кризового стану вітчизняної економіки значна кількість підприємств машинобудування є нерентабельними або працюють на межі збитковості. Своєчасно отримана якісна цілеспрямована економічна інформація сприяє оперативному прийняттю необхідних управлінських рішень щодо забезпечення результативності, ефективної та рентабельної діяльності підприємств машинобудівного комплексу країни. Недостатньо дослідженими залишаються питання оцінювання інтегрального показника ефективності роботи машинобудівних підприємств – суб'єктів господарювання на основі оцінювання ефективності діяльності їх основних функціональних сфер та в залежності від класифікації підприємств за критеріями обсягу річного доходу та середньорічної чисельності працівників. Авторська розробка науково-методичного забезпечення оцінювання економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства базується на ряді принципів та методичних підходів і ґрунтується на формуванні інтегрального показника, синтез якого відбувається на основі функціональних інтегральних показників, розрахованих за допомогою певної сукупності локальних оцінних показників у відповідності з їх зв'язками із конкретно функціональною сферою діяльності підприємства.

Основними принципами процесу оцінювання є такі, як: системність та комплексність оцінки ефективності діяльності підприємства; оцінка ефективності діяльності підприємства базується на розрахунках інтегральних показників (як узагальненого, так і функціональних); процес розрахунку локальних показників базується на використанні даних офіційної статистичної звітності підприємства; розрахунок кожного локального показника за кожною функціональною сферою діяльності підприємства провадиться за обґрунтовано обраною сукупністю математичних моделей; ступінь важливості функціональних сфер діяльності оцінює керівництво підприємства в залежності від цілей та задач конкретного суб'єкта підприємства; процедура оцінювання повинна відповідати таким вимогам, як прозорливість, доступність та зрозумілість для фахівців підприємства; результати оцінювання локальних та інтегральних показників ефективності підприємства та його основних функціональних сфер діяльності повинні бути здатними інтегруватись до внутрішньої корпоративної інформаційної системи Intranet, бути доступними та затребуваними для використання при прийнятті управлінських рішень на середньому та вищому рівнях управління; аналіз отриманої інформації повинен базуватися на порівнянні розрахункових показників ефективності досліджуваного підприємства у динаміці або на порівнянні відповідних показників із середньогалузевими або показниками підприємств-бенчмарк в залежності від виду суб'єкта підприємства та його організаційної структури управління; отримана інформація у вигляді результатів проведених розрахунків повинна бути релевантною, актуальною, достовірною, сприяти визначенню перспективних стратегічних напрямків розвитку підприємства у майбутньому з огляду на практику управління ефективністю діяльності підприємств і на світовий досвід.

Основними методичними підходами, що стосуються кожної функціональної сфери діяльності підприємства, є такі, що базуються на співвідношенні результатів та витрат, а саме: результат, отриманий на одиницю витрат (тобто співвідносяться отриманий результат та витрати); питома величина витрат, що доводиться на одиницю отриманого результату (тобто співвідносяться витрати та отриманий результат); питома величина ефекту, що доводиться на одиницю отриманого результату (тобто співвідносяться різниця між результатом і витратами та результат).

Таким чином, методичне забезпечення оцінювання інтегрального показника ефективності діяльності машинобудівного підприємства базується на використанні даних офіційної статистичної звітності підприємства за останні декілька років, виборі критеріїв оцінювання за певною сукупністю основних функціональних сфер діяльності підприємства, проведенні відповідних розрахунків за рекомендованими формулами, аналізі отриманих результатів і доведенні їх до керівництва підприємства. Процедура оцінки інтегрального показника економічної ефективності функціонування машинобудівного підприємства базується на використанні локальних показників, за допомогою яких стає можливим провести оцінку ефективності діяльності основних функціональних сфер діяльності машинобудівного підприємства.

Для розрахунку загального інтегрального показника економічної ефективності підприємства пропонується обрати такі основні функціональні сфери його діяльності, як фінанси, персонал, маркетинг, виробництво, інновації та інвестиції (науково-дослідницька та досвідно-конструкторська робота), загальне управління.

Перелік основних функціональних сфер діяльності машинобудівного підприємства залежить від організаційної структури управління та його виду як суб'єкта підприємства відповідно до ст. 55 Господарського кодексу України (ГКУ), скоригованого Законом України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI [8] щодо ч. 7 ст. 63 ГКУ, яка передбачала поділення підприємств на великі, середні та малі. Тепер відповідно до класифікації підприємств за критеріями обсягу річного доходу та середньорічної чисельності працівників виділяють такі види суб'єктів підприємства, як великі, середні, малі та мікросуб'єкти.

На нашу думку, для суб'єкта великого підприємства управлінський профіль оцінки ефективності містить такі основні функціональні сфери його діяльності, як виробництво, фінанси, маркетинг, персонал, загальне управління, логістика, інновації. Для суб'єкта середнього підприємства управлінський профіль оцінки ефективності орієнтовно стосується таких основних сфер, як виробництво, фінанси, маркетинг + логістика, персонал, загальне управління, інновації. Для суб'єкта малого підприємства управлінський профіль оцінки ефективності містить орієнтовно такі функціональні сфери діяльності: персонал, маркетинг + логістика + інновації, виробництво, фінанси + інновації, загальне управління; або: фінанси + інновації, маркетинг + інновації, персонал, виробництво, загальне управління. Для суб'єкта мікропідприємства чисельність працівників є достатньо обмеженою, кожен із них виконує декілька функцій одночасно, що впливає на особливості формування методичного забезпечення оцінки економічної ефективності діяльності машинобудівного підприємства. Тому для таких підприємств показником ефективності їх діяльності є інтегральний показник рентабельності, який формується на базі локальних показників рентабельності капіталу.

Для суб'єктів малого, середнього та великого підприємства доцільно провадити таку оцінку економічної ефективності для кожної функціональної сфери їх діяльності. Причому для функціональної сфери «загальне управління» рекомендується провадити оцінку ефективності її діяльності за показниками доходів/витрат, що є визначальними показниками ефективності. Для суб'єктів малого підприємства такими показниками є: ROA – рентабельність активів, ROI – рентабельність інвестицій, ROE – рентабельність власного капіталу. Для суб'єктів середнього та великого підприємства рекомендовано використання таких показників, як: ROA, ROI, ROE, а також ROTA – рентабельність сукупних активів, RONA – рентабельність чистих активів, RNOA – рентабельність чистих операційних активів, які у нестабільних умовах господарювання доцільно розраховувати із застосуванням методу нечітких множин. Такий набір показників, відповідно до рекомендацій [9, с. 255–272], забезпечує адекватність отриманої інформації для оцінювання економічної ефективності діяльності підприємства за умови сучасної концепції ціннісно-орієнтованого менеджменту.

Для суб'єктів мікропідприємства можливо обмежитися сферою загального управління з оцінкою узагальненого показника ефективності діяльності підприємства, розрахованого на базі рентабельності оборотних і необоротних активів та рентабельності власного капіталу, і в окремих випадках, у разі необхідності, провадити оцінку ефективності інноваційно-інвестиційних та маркетингових заходів, наприклад, за авторською методикою, що міститься у праці [10].

Вибір конкретних показників (коефіцієнтів), за якими рекомендується провадити процедуру оцінки ефективності основних функціональних сфер діяльності підприємства та оцінки інтегрального показника ефективності для подальшого планування, оцінки, аналізу, коригування та прийняття тих чи інших управлінських рішень, базується на обраних принципах оцінки та критичному вивченні фахової літератури за даним напрямом дослідження [1–8; 9–11].

На основі проведеного аналізу існуючих методів оцінки загального інтегрального показника відповідно до класифікації, наведеної в [12, с. 65–66], було обрано жорстко детерміновану змішану модель факторного аналізу. Таким чином, для чисельної оцінки загального інтегрального показника економічної ефективності функціонування на ринку машинобудівного підприємства пропонується така авторська формула:

$$I_{ПЕЕП} = \sum_{j=1}^n E_j \cdot \beta_j = \sum_{j=1}^n \beta_j \cdot \sum_{i=1}^m F_{ij} \cdot \alpha_{ij},$$

де  $I_{ПЕЕП}$  – інтегральний показник економічної ефективності функціонування машинобудівного підприємства;

$E_j$  – функціональний інтегральний показник ефективності  $j$ -ої функціональної сфери діяльності підприємства,  $j=(\overline{1, n})$ ;

$n$  – кількість оцінюваних функціональних сфер діяльності підприємства;

$\beta_j$  – питома вага інтегрального показника ефективності  $j$ -ої функціональної сфери діяльності підприємства;

$F_{ij}$  – локальний оцінюваний  $i$ -ий показник  $j$ -ої функціональної сфери діяльності підприємства,  $i=(\overline{1, m})$ ;

$m$  – кількість оцінюваних локальних показників за кожною сферою діяльності підприємства;

$\alpha_{ij}$  – питома вага  $i$ -го локального показника  $j$ -ої функціональної сфери діяльності підприємства.

На розсуд керівництва підприємства можливі два варіанти значення питомих ваг показників:

а) для кожної функціональної сфери діяльності  $\sum_{i=1}^m \alpha_{ij} = 1$ , тобто кожен локальний показник оцінки має певну питому вагу;

б) для кожної функціональної сфери діяльності  $\alpha_{ij} = 1$ , тобто усі локальні показники оцінки для усіх функціональних сфер діяльності рівнозначні, тобто дорівнюють одиниці.

Керівництво підприємства також приймає рішення щодо рівнозначності або нерівнозначності вагомості функціональних інтегральних показників ефективності. Тоді у першому випадку повинна виконуватися умова:  $\sum_{j=1}^n \beta_j = 1$ , в іншому випадку:  $\beta_j = 1$ .

Такий підхід забезпечує синтез шуканого інтегрального показника ефективності діяльності машинобудівних підприємств, котрий базується на сукупності відповідних локальних показників оцінки ефективності, інтегрованих у функціональні показники, що характеризують співвідношення досягнутих результатів та витрат.

**Висновки.** Результати проведених досліджень дозволили доповнити методичне забезпечення оцінювання економічної ефективності діяльності машинобудівних підприємств через особливості авторського бачення вирішення означеної проблеми, а саме: процес розробки науково-методичного забезпечення базується на певних принципах та методичних підходах, класифікації підприємств за критеріями обсягу річного доходу та середньорічної чисельності працівників (вид суб'єктів підприємства), розподілі управління ефективністю на основні функціональні сфери, розробці математичної моделі оцінки інтегрального оцінюваного показника для підприємства. Практична значущість отриманих результатів полягає у більш обґрунтованому застосуванні методичного інструментарію для управління ефективністю діяльності підприємств машинобудування.

Перспективами подальших досліджень є застосування нечітких методів аналізу для оцінки економічної ефективності функціонування підприємств, у тому числі при формуванні інтегрального оцінюваного показника кожного машинобудівного підприємства регіону, країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління підприємством в умовах ринку: теоретичні та практичні аспекти : [монографія] / За заг. ред. д. е. н. проф. Л.В. олової. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2011. – 312 с.
2. Афанасьев М.В. Экономика предприятия : [навч.-метод. посіб.] / М.В. Афанасьев, О.Б. Плоха. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 320 с.
3. Мозенков О.В. Управление стратегическим развитием предприятия: методология, инструментарий, организация : [монография] / О.В. Мозенков. – Х. : Одиссей, 2008. – 288 с.
4. Пастухова В.В. Стратегичне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : [монографія] / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
5. Продиус Ю.И. Экономика предприятия : [учеб. пособ.] / Ю.И. Продиус. – Харьков : Одиссей. – 2007. – 416 с.
6. Тирінов А.В. Особливості аналізу показників оцінки ефективності діяльності промислових підприємств / А.В. Тирінов // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції «Антикризові аспекти регулювання економіки» (Харків, 2–4 грудня 2010 р.). – Х. : ФОРМ Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК». – 2010. – С. 169–172.
7. Сидора Т.Ю. Критерії оцінювання ефективності діяльності підприємства / Т.Ю. Сидора // Ефективна економіка. – № 7. – 2012.
8. Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/...zakonodavstvo/zakoni...zakoni.../58981.ht...>
9. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д.Л. Волков ; 2-е изд. – СПб. : Высшая школа менеджмента ; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 320 с.

10. Sokolova L.V. To the question of effective marketing innovation and investment projects choice in the engineering industry / [L.V. Sokolova, G.M. Veriasova, O.Y. Sokolov] // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми : Університетська книга, 2014. – № 4. – С. 30–38.
11. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты : [монография] / Г.В. Савицкая ; 2-е изд., испр. – М. : Новое знание, 2004. – 160 с.
12. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 432 с.

УДК 331.109.62

**Сороківська О.А.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері*

*Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя*

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТНИМИ СИТУАЦІЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

У статті обґрунтовано значимість дослідження соціально-економічних процесів на малих підприємствах, проведено аналіз показників середньомісячної заробітної плати та чисельності працівників підприємств малого бізнесу. Здійснено класифікацію вимог, висунутих найманими працівниками підприємств малого бізнесу щодо заробітної плати, та досліджено об'єктивні причини виникнення колективних конфліктів на підприємствах малого бізнесу. Опрацювання статистичних даних виробничо-господарської діяльності підприємств малого бізнесу Тернопільської та Львівської областей дало змогу виявити певну залежність економічних показників між станом конфліктності на малому підприємстві та станом його фінансово-економічних показників. З метою підвищення ефективності вирішення конфліктів запропоновано здійснювати поетапне прогнозування можливих конфліктних ситуацій на підприємствах малого бізнесу.

**Ключові слова:** підприємства малого бізнесу, конфліктні ситуації, трудові спори, причини конфліктів, поетапне прогнозування.

### **Сороковская Е.А. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТНЫМИ СИТУАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА**

В статье обоснована значимость исследования социально-экономических процессов на малых предприятиях, проведен анализ показателей среднемесячной заработной платы и численности работников предприятий малого бизнеса. Осуществлена классификация требований, выдвинутых наемными работниками предприятий малого бизнеса по заработной плате, и исследованы объективные причины возникновения коллективных конфликтов на предприятиях малого бизнеса. Обработка статистических данных производственно-хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса Тернопольской и Львовской областей позволила выявить определенную зависимость экономических показателей между состоянием конфликтности на малом предприятии и состоянием его финансово-экономических показателей. С целью повышения эффективности решения конфликтов, предложено осуществлять поэтапное прогнозирование возможных конфликтных ситуаций на предприятиях малого бизнеса.

**Ключевые слова:** предприятия малого бизнеса, конфликтные ситуации, трудовые споры, причины конфликтов, поэтапное прогнозирование.

### **Sorokivska O.A. FEATURES CONFLICT MANAGEMENT FOR SMALL BUSINESSES**

In the article was researched the importance of the social and economic processes study in small businesses, conducted the analysis of indicators of average monthly salary and number of employees small businesses. Conducted the classification of the demands made by employees of small businesses for payroll and investigated the causes of collective conflicts in small businesses. Processing of statistical data production and economic activities of small businesses Ternopil and Lviv regions has identified a definite relationship between the quantity of the conflicts in the small business and the financial and economic indicators. In order to improve the effectiveness of conflict resolution, was proposed to carry out a phased prediction possible conflict situations in small businesses.

**Keywords:** small business, conflicts, labor disputes, causes of conflict, phased projections.

**Постановка проблеми.** Малі підприємства у різних регіонах України сьогодні працюють в умовах політичної та економічної невизначеності. Така ситуація призводить до встановлення нечітких пріоритетів розвитку вітчизняної економіки, дефіциту досвіду щодо використання потенційних можливостей ринкової системи господарювання та, певною мірою, небажання керівників вивчати стан конфліктних ситуацій на малому підприємстві. У таких умовах звужуються можливості для реалізації ефективних підходів, що на основі управлінських рішень спроможні попередити негативні наслідки конфліктів. Тому практична діяльність у сфері управління конфліктами на підприємствах малого бізнесу має опиратися як на результати теоретичних досліджень, так і на практичний вітчизняний та зарубіжний досвід.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній науці дослідженню проблем малих підприємств

присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних учених. Малий бізнес є предметом наукових пошуків Б.М. Андрушківа [1], І.М. Абрамової [2], З.С. Варналія [3], Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдак та І.А. Кінаш [4], Г.В. Козаченко [5], Д.А. Комісаренко [6], В.Н. Узунова [7] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях даних науковців розкрито суть малого підприємництва, проаналізовано його структуру й місце в економіці України в цілому та в окремих регіонах зокрема; виявлено проблемні питання розвитку малих підприємств на інноваційній основі. Проте на сьогодні невирішеними залишаються питання розв'язання конфліктів у господарській діяльності підприємств малого бізнесу, актуальними є дослідження особливостей та розвитку конфліктних ситуацій на малих підприємствах.

**Мета статті** полягає у здійсненні комплексного дослідження причин виникнення, динаміки розви-

тку та особливостей ефективного управління конфліктними ситуаціями на підприємствах малого бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Конфліктні ситуації є невід'ємним елементом соціально-економічних процесів, що відбуваються у середовищі малого бізнесу. Соціально-економічними процесами на підприємствах малого бізнесу доцільно назвати сукупність соціально-економічних відносин між працівниками, керівником та профспілками на макrorівні, обмежених адміністративними правилами і процедурами щодо формування, розвитку та реалізації людського капіталу, їх закріплення в організації шляхом кар'єрного зростання, матеріального і соціального стимулювання. Значимість дослідження соціально-економічних процесів на малих підприємствах зумовлена тим, що:

- у сфері праці на макrorівні зосереджені відносини двох головних суб'єктів (працівників і керівника), які формують економічну поведінку на малому підприємстві, що виражається через процес прийняття управлінських рішень при використанні трудового потенціалу працівників, оцінку користі й затрат, пов'язаних із реалізацією людського капіталу в межах конкретного підприємства. Недооцінка економічної поведінки суб'єктів малого бізнесу на макrorівні посилює дисбаланс соціально-економічного розвитку суспільства (частково на регіональних ринках праці) й обмежує їхній контроль над діяльністю і регулювання з боку держави;

- дослідження особливостей функціонування малих підприємств у національній економіці в умовах конфліктної взаємодії дає змогу збільшити результативність впливу на дану сферу діяльності, розробити механізм управління внутрішніми ринками праці й забезпечити зростання ефективності використання трудових ресурсів, що є основою прогресивного розвитку трудової сфери економіки і формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку малих підприємств України.

Розглядаючи конфлікт як соціально-економічне явище в господарській діяльності малих підприємств, важливо окремо проаналізувати показники середньомісячної заробітної плати та чисельності працівників підприємств малого бізнесу. Дані результати допоможуть встановити вплив конфліктів на динаміку зміни продуктивності праці персоналу, залежність заробітної плати від результатів діяльності персоналу (табл. 1).

Отже, у малому бізнесі Тернопільщини, спостерігається тенденція до зростання кількості найманих

працівників. Такі зміни є позитивними, незважаючи на настання кризового періоду та зменшення виробничих потужностей області. Проте досвід багатьох малих підприємств показує, що на сьогодні досить високим залишається рівень плинності кадрів. Таке явище негативно позначається на роботі підприємств малого бізнесу та незмінно спричиняє зниження виробничих показників та ефективності роботи. Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що однією із найбільш поширених причин конфліктних ситуацій на підприємствах малого бізнесу є незадоволення вимог працівників щодо заробітної плати. У таблиці 2 за результатами дослідження Національної служби посередництва і примирення [9] проведено класифікацію вимог, висунутих найманими працівниками підприємств малого бізнесу щодо заробітної плати.

Аналізуючи дані таблиці 2, можемо зазначити, що вимоги найманих працівників у сфері малого бізнесу стосувалися в основному погашення заборгованості із заробітної плати. Найбільше вимог було висунуто в 2008 р. (406), питома вага кожної з них становила: вимога щодо погашення заборгованості з виплати заробітної плати – 22,9%, вимога щодо своєчасної виплати поточної зарплати – 13,5%, вимога щодо підвищення рівня зарплати – 12,8%, вимога щодо умов оплати праці – 13,8%, вимога щодо охорони праці – 12,8%, інші вимоги – 24,1%. Найменша кількість вимог була зареєстрована у 2010 р.

Таблиця 1

**Середньорічна чисельність та середньомісячна заробітна плата працівників підприємств малого бізнесу Тернопільської області**

| Роки | Середньорічна кількість працівників, осіб | Середньомісячна заробітна плата, грн. |
|------|---|---------------------------------------|
| 2003 | 13678                                     | 291,26                                |
| 2004 | 17303                                     | 379,22                                |
| 2006 | 21888                                     | 475,53                                |
| 2007 | 27688                                     | 620,38                                |
| 2008 | 35026                                     | 922,43                                |
| 2009 | 44307                                     | 1292,98                               |
| 2010 | 56049                                     | 1394,34                               |
| 2011 | 70902                                     | 1825,28                               |
| 2012 | 89691                                     | 2013,67                               |
| 2013 | 113459                                    | 2150,78                               |
| 2014 | 143525                                    | 2435,87                               |

Джерело: опрацьовано автором за даними [8]

Таблиця 2

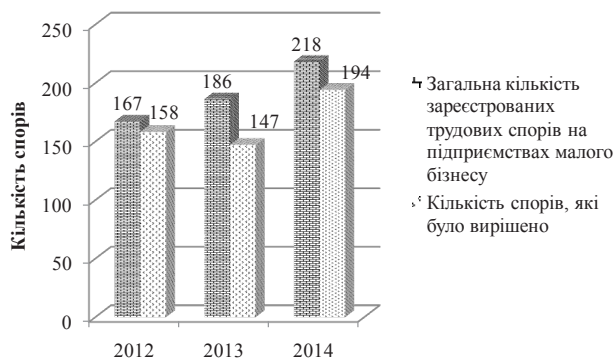
**Вимоги найманих працівників щодо заробітної плати**

| Роки  | Кількість вимог за окремими класифікаційними ознаками |                                     |                           |                    |               |             |              |
|-------|---|-------------------------------------|---------------------------|--------------------|---------------|-------------|--------------|
|       | Погашення заборгованості з виплати зарплати           | Своєчасна виплата поточної зарплати | Підвищення рівня зарплати | Умови оплати праці | Охорона праці | Інші вимоги | Всього вимог |
| 2006  | 71  | 42                                  | 30                        | 20                 | 43            | 49          | 455          |
| 2007  | 56  | 24                                  | 18                        | 10                 | 11            | 55          | 174          |
| 2008  | 93  | 55                                  | 52                        | 56                 | 52            | 98          | 406          |
| 2009  | 65  | 39                                  | 32                        | 11                 | 17            | 78          | 242          |
| 2010  | 31  | 19                                  | 28                        | 23                 | 24            | 19          | 144          |
| 2011  | 62  | 15                                  | 15                        | 37                 | 14            | 46          | 189          |
| 2012  | 76  | 26                                  | 14                        | 37                 | 13            | 64          | 230          |
| 2013  | 58  | 19                                  | 30                        | 16                 | 19            | 47          | 189          |
| 2014  | 51  | 22                                  | 36                        | 25                 | 16            | 48          | 198          |
| Разом | 563 (27,7%)   | 261 (12,9%)                         | 255 (12,3%)               | 235 (11,5%)        | 209 (10,3%)   | 504 (24,9%) | 2027         |

Джерело: опрацьовано автором за даними [9]

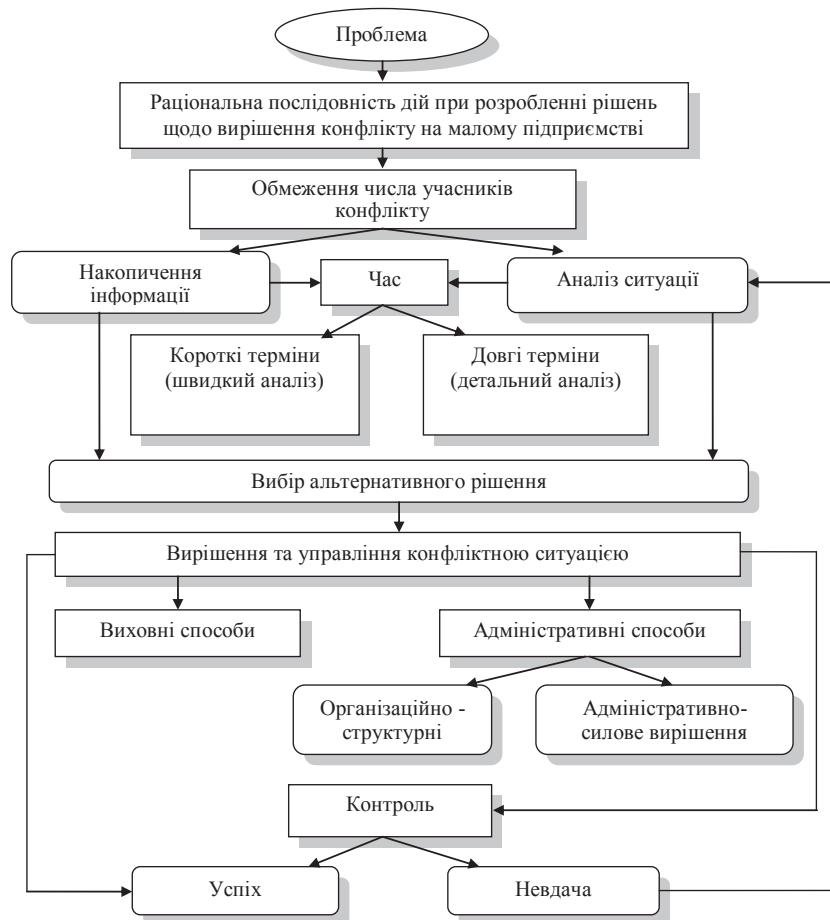
Дослідження показало, що об'єктивними причинами виникнення колективних конфліктів на підприємствах малого бізнесу залишаються:

- відсутність об'єктивних коштів;
- недостатні обсяги замовлень продукції та невисокий рівень завантаженості виробничих потужностей;
- втрата ринків збуту готової продукції та низький попит на окремі види продукції;
- недостатні обсяги інвестицій на модернізацію і перепрофілювання підприємств;
- несвоєчасність розрахунків контрагентів за отриману продукцію;
- недобросовісна конкуренція.

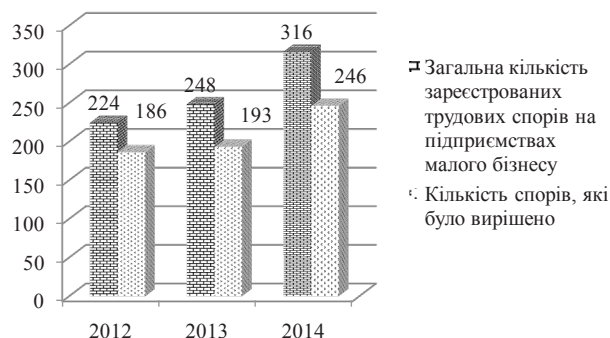


**Рис. 1. Динаміка кількості колективних трудових спорів на малих підприємствах Тернопільської області**

Джерело: складено автором за даними [10]



**Рис. 3. Послідовність етапів прогнозування та попередження конфліктних ситуацій на підприємствах малого бізнесу**



**Рис. 2. Динаміка кількості колективних трудових спорів на підприємствах Львівської області**

Джерело: складено автором за даними [11]

Опрацювання статистичних даних виробничо-господарської діяльності підприємств малого бізнесу Тернопільської та Львівської областей дало змогу виявити певну залежність економічних показників між станом конфліктності на малому підприємстві, станом фінансово-економічних показників (стабільністю його функціонування) та числом згаданих чинників, що, своєю чергою, також мають відповідні характеристики. Наприклад, кількість конфліктних ситуацій, які виражаються в загостренні соціально-психологічного клімату на малому підприємстві, спадах виробництва, дефіциті ресурсів, порушеннях норм законодавства щодо оплати та охорони праці, порушеннях норм укладання та виконання колективних договорів і угод, яким передують зростання числа заяв, скарг і пропозицій, що окремо залежать від стилю та методів управління. Проаналізувавши економічний стан малого бізнесу Тернопільщини, а також рівень середньомісячної заробітної плати найманих працівників регіону й кількість зареєстрованих конфліктних ситуацій, дійшли до висновку, що заробітна плата зростала низькими темпами, недостатніми для збереження тенденції сталого розвитку в умовах інфляції. Така ситуація призводить до збільшення кількості колективних трудових спорів на малих підприємствах Тернопільської та Львівської областей (рис. 1, 2).

Таким чином, можемо зазначити, що найбільша кількість колективних трудових спорів у Львівській та Тернопільській областях спостерігалася в 2014 р., найменша – у 2012 р. Кількість зареєстрованих колективних трудових спорів у динаміці 2012–2014 рр. постійно зростала. Значну частину із них вдалося вирішити, проте є велика кількість спорів, які залишилися невирішеними. З метою підвищення ефективності вирішення конфліктів пропонуємо здійснювати поетапне прогнозування можливих конфліктних ситуацій на підприємствах малого бізнесу (рис. 3).

Прогнозування та попередження конфліктних ситуацій передбачає загальну постановку проблеми, розроблення раціональної послідовності дій при прийнятті управлінських

рішень щодо вирішення конфлікту на малому підприємстві, обмеження числа учасників конфлікту, накопичення інформації та ретельний аналіз ситуації, а також вибір альтернативного рішення з метою вирішення та управління конфліктною ситуацією.

**Висновки.** Отже, можна стверджувати, що управління конфліктами на підприємствах малого бізнесу є цілеспрямованим впливом на процеси конфліктної взаємодії. Причини трудових спорів у більшості випадків лежать в економічній площині, а кількість зареєстрованих трудових спорів зростає досить стрімко. Це означає, що рівень невдоволення працівників сфери малого бізнесу посилюється. Об'єктивними причинами виникнення колективних конфліктів на підприємствах малого бізнесу залишаються відсутність обігових коштів, недостатні обсяги замовлень продукції та невисокий рівень завантаженості виробничих потужностей, втрата ринків збуту готової продукції та низький попит на окремі види продукції, недостатні обсяги інвестицій на модернізацію і перепрофілювання підприємств, несвоєчасність розрахунків контрагентів за отриману продукцію та недобросовісна конкуренція. Тому сьогодні метою процесу управління конфліктами є забезпечення економічного розвитку малого підприємництва та мінімізування негативних наслідків конфліктних ситуацій.

Перспективами подальших пошуків у даному науковому напрямку може бути вивчення основних етапів розвитку конфліктних ситуацій на підприємствах малого бізнесу, дослідження перспектив та проблемних моментів розвитку малого бізнесу в Україні, а також вивчення досвіду провідних європейських країн у сфері розв'язання конфліктних ситуацій підприємствами малого бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків Б.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [навч. посіб.] / Б.М. Андрушків, Л.Я. Малюта. – Тернопіль : ТНТУ, 2010. – 230 с.
2. Абрамова І.М. Проблеми розвитку підприємництва в Україні / І.М. Абрамова, І.О. Пенська // *Фінанси України*. – 2013. – № 4. – С. 20–24.
3. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії та практики* / З.С. Варналій. – К. : Знання ; КОО, 2011. – 277 с.
4. Кирич Н.Б. Диверсифікаційні засоби забезпечення стабільного розвитку переробних підприємств в умовах економічних трансформацій / [Н.Б. Кирич, І.А. Кінаш, О.Б. Погайдак]. – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2010. – 524 с.
5. Козаченко Г.В. Аналіз диверсифікації діяльності підприємств малого бізнесу / Г.В. Козаченко, Д.А. Комісаренко // *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. – 2014. – № 7(56). – С. 148–153.
6. Комісаренко Д.А. Способи розвитку підприємств малого бізнесу / Д.А. Комісаренко // *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. – 2014. – № 4(74). – С. 130–138.
7. Узунов В. Ідентифікація підприємницької моделі України / В. Узунов // *Схід*. – 2013. – № 4(41). – С. 7–13.
8. Статистичне дослідження розвитку підприємств малого бізнесу у регіонах України за період 2012–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
9. Основні вимоги, висунуті у колективних спорах найманими працівниками підприємств малого бізнесу України щодо заробітної плати у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nspp.gov.ua](http://www.nspp.gov.ua).
10. Кількість колективних трудових спорів на малих підприємствах Тернопільської області у динаміці 2012–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nsppternopol.at.ua>.
11. Кількість колективних трудових спорів на малих підприємствах Львівської області у динаміці 2012–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nspp-lviv.at.ua>.

УДК 658.5

**Теплюк М.А.**

*аспірантка кафедри економіки підприємства  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ТАКСОНОМІЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано ресурсні підходи до питання визначення таксономії ресурсів підприємства. Сформовано сучасні підходи та зазначено їх важливість для підвищення ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Проведено аналіз важливості стратегічних ресурсів в просторовій та часовій категоріях.

**Ключові слова:** ресурси, стратегічні ресурси, стратегічне управління, ресурсний підхід, класифікація ресурсів, трансцендентні ресурси.

### **Теплюк М.А. СУЩНОСТНА ХАРАКТЕРИСТИКА И ТАКСОНОМИЯ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье проанализированы ресурсные подходы к вопросу определения таксономии ресурсов предприятия. Сформированы современные подходы с указанием их значимости для повышения эффективности ресурсного обеспечения деятельности предприятия. Проведен анализ стратегических ресурсов в пространственной и часовой категориях.

**Ключевые слова:** ресурсы, стратегические ресурсы, стратегия управления, ресурсный подход, классификация ресурсов, трансцендентные ресурсы.

### **Tepluk M. A. THE ESSENTIAL CHARACTERISTICS OF RESOURCES ENTERPRISE**

In the article the modern approaches to the determination taxonomy enterprise resources, as well as evaluating their importance and efficiency. Definition of indicated resources and main components. It also presents its own definition of «strategic resources of the enterprise» and its classification. Developed a simulation model for management of strategic resources.

**Key words:** resources, resources of the enterprise, strategic resources, strategic management, resource-based approach.

**Постановка проблеми.** В останні роки в економіці набуває сили напрям, який можна вважати

альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму – ресурсно-орієнтований

підхід. Така тенденція, безперечно, зумовлена турбулентністю конкурентного середовища. Значне місце в сучасних умовах господарювання належить проблемі ефективності управління ресурсами, що значною мірою визначає особливості формування тактики та стратегії розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні теоретичні аспекти визначення сутнісної характеристик ресурсів підприємства сформульовані та опрацьовані у працях таких економістів, як: Дж. Акерлоф, Л. Абалкін, В. Авдеєнко, Р. Акбердін Дж. Барні, Б. Вернерфельт, Дж. Колліз, С. Монтомери, Р. Грант, Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстром, В. Андрійчук, Р. Білоусов, Г. Бабков, П. Борщевський, І. Бузько, Ю. Василенко, С. Волощук, Е. Горбунов, В. Гончаров, А. Задоа, А. Ігнатовський, Р. Колосова, В. Лаврененко, Є. Смірнов, Е. Фігурнов, С. Хейнман, Д. Черніков, Г. Швиданенко, Н. Шевчук, В. Шиян, С. Шкарабан та ін.

**Мета статті** полягає у дослідженні етимологічної сутності категорії «ресурси», а також їх складових, що дозволить уніфікувати підходи до визначення суті ресурсів підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні ринкові умови вимагають від підприємств швидкого прийняття управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, що передбачає ефективне використання всіх видів ресурсів підприємства та обґрунтування їх оптимальної структури, яка значною мірою впливає на фінансову результативність діяльності підприємства. Сьогодні домінуючим поглядом на стратегічне управління підприємством є ресурсна теорія, що ґрунтується на концепції економічної ренти і погляді на компанію як на портфель здібностей і компетенцій. Початок розвитку цієї теорії можемо спостерігати ще в античних працях Аристотеля, якого, на нашу думку, можна назвати «батьком» сучасних ресурсних тлумачень. Безперечно, давши поштовх для подальшого дослідження проблематики ресурсів, він зацікавив багатьох вчених, які, в свою чергу, сформували погляди на природу ресурсів, їх роль у процесах виробництва, споживання та раціонального використання.

Для підприємств будь-якої форми господарювання та незалежно від галузі функціонування, основоположним компонентом його існування є ресурси. Саме тому науковцями ресурсам підприємства надається достатньо багато уваги при стратегічному управлінні підприємством. Проте питання щодо визначення сутності та ролі ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами, на наш погляд, останнім часом потребує значного переосмислення та уточнення. В працях науковців, можемо спостерігати певні розбіжності у тлумаченні сутності категорії «ресурси». Така ситуація спричинена тим, що деякі вчені не розмежовують поняття активів з ресурсами та капіталом підприємства. За таких обставин вважаємо доцільним провести критичний аналіз еволюції трактування поняття «ресурси».

За етимологічною суттю термін «ресурси» (*фр. ressource – допоміжний засіб*) трактується як основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Але серед науковців ми прослідкували певну неузгодженість у тлумаченні поняття «ресурси підприємства». [1]

Вважаємо за доцільне «ресурси» трактувати як економічну категорію, що являє у собі сукупність матеріальних і нематеріальних факторів та засо-

бів, що безперечно забезпечують функціонування суспільного виробництва та безперервний процес суспільного виробництва і відтворення. Ефективне формування та використання ресурсів підприємства впливає на формування конкурентних переваг, що надає певної ексклюзивності підприємству. У 1980-х роках набуває популярності ресурсний підхід, який спрямований на задоволення стратегічного управління підприємством за рахунок ефективного та раціонального використання ресурсів підприємства [2].

За результатами дослідження еволюції ресурсного підходу ми вважаємо доцільним виділити основні етапи розвитку.

Таким чином, дефініція «ресурси» є економічною категорією, з якою пов'язаний ряд споріднених понять «ресурси підприємства», «стратегічні ресурси».

Ресурси підприємства є необхідною складовою будь-якої виробничої системи. Усі елементи виробничої системи функціонують з єдиною загальною метою – розроблення, проектування, виготовлення необхідної продукції. У зв'язку з різноманіттям ресурсів, по-різному використовуваних в процесі виробництва, виникає необхідність удосконалення, їх класифікації: фінансові, матеріальні, споживчі, організаційні, людські

Окремою складовою вважаємо доцільним виділити управлінські ресурси – вони також належать компанії, включають структури управління підприємством та систему управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства, а також за рахунок такої складової, як адміністративні ресурси, безперечно, мають можливість впливати на розвиток підприємства, забезпечувати підприємство рідкісними видами ресурсів, або стимулювати інноваційний розвиток ресурсного симбіозу (табл. 2.).

Серед усієї сукупності ресурсів окремо виділяють категорію «стратегічні ресурси», що є основою формування організаційних знань, досвіду і навиків, які мають найбільший вплив на формування стійких конкурентних переваг. Нині спостерігається інтенсивна пропозиція різних ресурсів, і, як наслідок, основна увага в ресурсних стратегіях приділяється вибору найпривабливіших ринків, що характеризуються широким набором варіантів «ціна – якість», поєднанням взаємодоповнюючих ресурсів, географічною різноманітністю тощо. Незалежно від середовища функціонування підприємства особливим стратегічним ресурсом для будь-якого суб'єкта господарської діяльності в розрізі реляційної концепції є час, але, узгоджуючи цю догму з філософськими законами, вважаємо доцільним проводити поділ ресурсів на категорії «простір» і «час».

Просторові ресурси носять характер активів підприємства, що включає в себе виробничі приміщення, території підприємства, системи комунікацій, можливості їх удосконалення та розширення.

Часові ресурси являють собою фонд часу, який використовує система або підсистема підприємства для реалізації поставлених цілей, заради яких вона існує. Ці ресурси тісно пов'язані з використанням технічних, технологічних та інтелектуальних ресурсів підприємства.

Деякі науковці здійснюють поділ ресурсів на зовнішні та внутрішні, якими безпосередньо володіє підприємство. Такий поділ вчені інколи використовують і при розподілі стратегічних ресурсів підприємства [2]. Але ми вважаємо, що з кожної групи стратегічних ресурсів можна виділити як внутрішні, так і зовнішні ресурси. Щоб уникнути такої плута-



Таблиця 1

Етимологія розвитку ресурсного підходу

| Етап  | Тлумачення  | Напрями подальшого розвитку  |
|---|---|--|
| 1. Визначення ролі ресурсів як фактора виробництва з урахуванням джерел капіталу та ренти (Д. Рікардо, Т. Мальтус, К. Маркс, А. Маршал, Й. Шумпетер)                                | Початком розвитку даного етапу доцільно вважали XIX ст., де К. Марксом було сформовано ресурсну тріаду, яка включала в себе такі фактори, як: праця, капітал, земля. Також в цей період в науковий обіг були введені поняття «ресурси» та «рента». Вже у XX ст. було виділено чотири фактори виробництва: земля, капітал, праця, підприємство. Д. Рікардо, розглядаючи ресурси, ввів нове поняття «рикардіанська рента». Шумпетер розширив визначення, і сформував «шумпетерську ренту»   | Р. Макадо та У. Шульц зазначили, що головним аспектом ресурсної та процесної школи є створення конкурентних переваг – альтернативні механізми створення ренти: «збір ресурсів», і «розвиток організаційної здатності»  |
| 2. Формування ресурсного підходу у розрізі ресурсно-орієнтованої теорії в межах теорії фірми (Е. Пенроуз, Д. Річардсон, В. Вернерфельт, Р. Рамельт, Н. Фосс)                        | Даний етап характеризується введенням терміна «здатність», розуміючи під цим знання, уміння та досвід що дозволяють здійснювати різні види діяльності. Науковці вважали, що фірма – це є неподільний фонд виробничих фізичних та людських ресурсів, які можуть існувати лише в безперервному поєднанні. Вчені зазначали, що єдиним варіантом існування фірми є можливість нагромадження організацією унікальних ресурсів  | В 1978 р. вченими Д. Пфеффером та Г. Салансіком було пояснено феномен виникнення міжфірмових мережових відносин у соціології, а також операціоналізації стратегії корпоративної диверсифікації, запропонованою Дж. Махоні та Д. Пандіаном, що сприяло поштовху до формування теорії ресурсної залежності |
| 3. Формування основних понять у стратегічному управлінні (Р. Грант, Г. Хемел, К. Прахалад, С. Монтгомері, В. Катькало)  | Особливістю цього періоду є виникнення нової категорії, а саме «компетенції» – те, що організація робить краще за конкурентів. Подальшого розвитку набуває поглиблення основних понять ресурсної концепції. Головна ідея полягає в тому, що конкурентні переваги організації визначаються володінням унікальними ресурсами та управлінською здатністю   | Науковцями було сформовано концепцію динамічної здатності, де головною особливістю є дослідження проблем управління знаннями як цінного ресурсу фірми  |
| 4. Застосування ресурсного підходу в соціологічно-політичних дослідженнях (П. Бурдьє, І. Смородін, Н. Тихонова, В. Радаєв)  | Сформовано нову теорію, а саме теорію «соціального обміну», де характерною особливістю є вертикальна стратифікація владних можливостей. Впливає нова тріада, де зазначено, що ресурси – джерело влади в специфічній тріаді «здібності, позиція володаря ресурсів, ліквідність ресурсів»   | Характерною особливістю є розвиток теорій ресурсної залежності: дослідження Б. Грея та О. Третьяка спектру мережових форм, а також обґрунтування стратегій зниження залежностей  |
| 4. Модернізація економічних засад ресурсного підходу під впливом інтелектуалізації (А. Урсул, Р. Абдеев, О. Скаленко, І. Юзвішін)   | Було розвинуто дослідження фундаментального та закономірного взаємозв'язку інформатизації та інтелектуалізації в процесах глобалізації. Створюється нова тріада «інтелект, інформація, інновація», що в поєднанні складає певний резерв соціально-економічного розвитку суспільства в цілому  | Цей етап слугував виникненню та розвитку інтелектуальних ресурсів з залученням інноваційних процесів. Такий тандем дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства  |
| 5. Трансформація та формування ресурсів в умовах забезпечення економічної безпеки підприємства (П. Самуельсон, Дж. Хікс, С. Фішер, М. Фрідман, О. Ареф'єва, В. Геєць)               | Бурхливий розвиток досліджень ефективного використання ресурсів підприємства, що дозволить уникнути кризових явищ та стабілізувати середовище знаходження фірми. Широко розглядають сукупність ресурсів та пов'язаних процесів на підприємстві, де визначають характерні риси і взаємозв'язки, які становлять єдину споріднену групу з відзнакою їх функціональної ролі   | Розвиток поєднання та взаємозв'язку з антикризовим управлінням та управління ризиками у процесі прийняття управлінських рішень та здійснення підприємницької діяльності  |
| 6. Екологізація формування, використання та зберігання ресурсів (Н. Андреева, Д. Вальтер, Д. Тейлор, Р. Ісаак, О. Прокопенко, А. Садеков, О. Попов, С. Харічков)                    | Період, характерний розвитком екологічних технологій, котрі не забруднюють навколишнє середовище, а також дозволяють формувати зелений бізнес. Використання прогресивних енергоефективних технологій, зниження використання підприємствами не відновлюваних природних ресурсів та раціональне використання ресурсів, а також формування внутрішніх джерел фінансування природоохоронних заходів з підвищення якості навколишнього середовища  | Взаємозв'язок з екологічним напрямком розвитку суспільства та технократизація суспільно-господарських зв'язків   |
| 7. Використання ресурсів в умовах соціальної відповідальності підприємств (Г. Алоні, П. Друкер, Д. Богиня, І. Булеєв, Н. Діденко, А. Динкін А. Колот)                               | Соціально відповідальне підприємство свідомо і цілеспрямовано обирає таку модель введення бізнесу, яка дасть змогу позитивно впливати на певні суспільні групи, сфери суспільної діяльності та територію. Формування та використання ресурсів підприємства відбувається у повній узгодженості з принципами ведення соціально відповідальної господарської діяльності  | Характерним є державне регулювання та управління, з особливим взаємозв'язком бізнесу та держави у забезпеченні високих соціальних стандартів   |
| 8. Формування ресурсів та їх комбінацій в залежності від важливості того чи іншого ресурсу для діяльності підприємства (Й. Русс, С. Пайк, В.Т. Бусел, І.М. Реліна, Г.О. Швиданенко) | Під час проведення Римського клубу вчені звернули увагу на те, як обмеженість ресурсами впливає на діяльність підприємства та створює опір. Для адаптації та ефективного використання ресурсів на підприємстві англійськими вченими було введено поняття «ресурсний портфель». Головна думка полягає у побудові дерева ресурсів підприємства та встановленні кожному ресурсу відсоткових ваг, які дозволяють чітко побачити, які ресурси для підприємства є стратегічними, а які другорядними. За рахунок цього розуміння можливим є адаптація ресурсної системи підприємства до обмеженості ресурсів | Формування та використання ресурсного портфелю дало поштовх до подальшого розвитку та формування системи забезпечення ресурсів підприємства з урахуванням ранжування їх вагомості  |
| 9. Адаптація системи забезпечення ресурсами інноваційної діяльності підприємства за рахунок ресурсозбереження (Й. Русс, С.В. Войтко, Н.В. Шевчук, Г.О. Швиданенко)                  | Вчені визначають завдання побудови ефективної системи ресурсного забезпечення, вважаючи першочерговим ідентифікацію ресурсів та визначення синергійної взаємодії інноваційних процесів. Характерною особливістю є напрям до ресурсозбереження, за рахунок використання зберігаючи технологій  | Даний етап дав поштовх дослідження ресурсозабезпечення з огляду на глибину, рівень деталізації інноваційних процесів.  |

Джерело: систематизовано та доповнено автором

нини, пропонуємо зробити поділ стратегічних ресурсів на три складові, а саме:

- Макро (*Зовнішні ресурси*);
- Мікро (*Внутрішні ресурси*);
- Мезо (*Трансцендентні ресурси*).

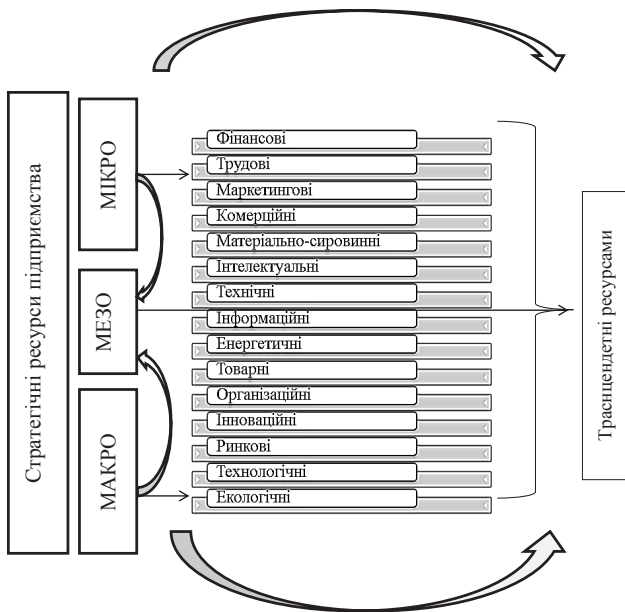


Рис. 1. Класифікація стратегічних ресурсів підприємства.

Джерело: розробка автора

В мезорівень пропонуємо включати трансцендентні ресурси, маючи на увазі взаємозв'язок ресурсів при їх переході з внутрішньо середовища до зовнішнього та навпаки (рис. 1). Згідно з проведеним

дослідженням, нами було виявлено ряд характерних властивостей, що притаманні стратегічним ресурсам:

- *Унікальність*. У ринкових умовах наявний на підприємстві вид ресурсів може вважатись стратегічним, якщо він захищений від імітації конкурентами;
- *Обмеженість ресурсів*. Наявність ресурсів при прийнятті планових рішень є основним показником потенціалу підприємства;
- *Незамінність ресурсів*. Не залежить від підприємства, але має велике значення для цінності ресурсу;
- *Ефективність ресурсів*. Стратегічною релевантністю володіють лише ті ресурси, які сприяють створенню вартості на ринку пропозиції. Після визначення ефективності ресурсів необхідно конкретизувати передумови, що забезпечують довгостроковий успіх від їх використання;
- *Гнучкість використання*. Необхідно враховувати, що при зростанні кількості специфічних для підприємства ресурсів виникає загроза втрати гнучкості їх використання.

**Висновки.** В умовах підвищеного ризику та мінливості умов здійснення господарської діяльності підприємства вимушені приділяти особливу увагу стратегічному аспекту їх функціонування, де ресурси підприємства виступають основою, завдяки якій підприємство здійснює свою діяльність. Ресурси підприємства являють собою джерело забезпечення протікання всіх процесів на підприємстві під час здійснення діяльності. Особливу увагу підприємству слід зосередити на стратегічних ресурсах, оскільки саме від їх кількісних та якісних характеристик залежить стратегічна позиція підприємства. З метою забезпечення ресурсами підприємства необхідно створювати управлінський апарат, котрий буде слідкувати за ефективністю використання ресурсів та забезпечити умови для соціально відповідального формування та використання всіх рівнів ресурсів.

Таблиця 2

### Класифікація ресурсів

|             |               | Форма ресурсу  |  |   |   |  |  |
|-------------|---------------|--|--|---|---|--|--|
|             |               | Традиційні ресурси   |  | Ресурси інтелектуального капіталу   |   |  |  |
|             |               | Фінансовий   | Матеріальний   | Споживчі  | Організаційні   | Управлінські   | Людські  |
| Тип ресурсу | Об'єктивовані | - грошові надходження;<br>- інвестиції;<br>- дебіторська заборгованість;<br>- кредиторська заборгованість  | - земля;<br>- нерухомість;<br>- обладнання;<br>- складські запаси  | - клієнтська база;<br>- формальні коаліції, спільні підприємства, контракт на поставку  | - організаційна система;<br>- формалізовані процеси;<br>- патенти;<br>- бренди;<br>- титульні дані  | - система забезпечення ресурсами;<br>- трансформаційні процеси;<br>- управлінські рішення;<br>- адміністративні ресурси  | - контракти на управління;<br>- документовані ресурси навичок та вмінь   |
|             | Нематеріальні | - кредитні рейтинги;<br>- фінансові інструменти;<br>- здатність виплачувати кредит (у порівнянні з аналогічними компаніями<br>- на основі репутації);<br>- гнучкість умов кредитування;<br>- впевненість у надходженнях;<br>- конвертованість нагромаджень | - виробнича гнучкість;<br>- сучасність підприємства;<br>- інфраструктура підприємства;<br>- можливість реалізації активів;<br>- право доступу;<br>- якість складських запасів (ті, що можна використовувати, застарілі, залишкові) | - лояльність клієнтів;<br>- якість договорів про поставки;<br>- підрядні торги, конкуренція, розробки;<br>- сила підтримки акціонерів (враховуючи авторитетних осіб);<br>- мережа;<br>- тиск регулюючих органів на бізнес | - адекватність структури;<br>- неформальні процеси;<br>- репутація організації;<br>- значення бренду (сила, престиж);<br>- продуктивність процесу дослідження і розробки;<br>- якість корпоративного управління;<br>- технологічні секрети, матеріали наочного вивчення;<br>- неявні знання;<br>- зрілість системи розвитку персоналу | - неформальні управлінські процеси;<br>- продуктивність ресурсозабезпечення діяльності підприємства;<br>- інноваційний ресурсоорієнтований шлях розвитку підприємства;<br>- стратегічні наміри | - якість вищого керівництва;<br>- досвід роботи вищого керівництва;<br>- здатність до реалізації стратегії;<br>- лідерські здібності;<br>- здатність вирішувати проблеми;<br>- лояльність працівників;<br>- репутація працівників;<br>- здатність працівників пристосовуватися |

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал. Практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – М. : Высшая школа менеджмента, 2010. – 236 с.
2. Предеїн А.М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами / А.М. Предеїн // Бізнесінформ. – 2012. – № 9. – 318–325 с.
3. Смирнов Є.В. Гуманізація сутності ресурсів підприємства в економічній теорії / Є.В. Смирнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/userfiles/file/2013/11-12%202013%20EX/Smirnov.pdf>.
4. Barney, J.B. Firm resources and substained competitiv advantage // Journalofmanagement/ 1991/ Vol. 17. – № 1. – P. 99–120.

УДК 631.15:338.33

**Трегуб О.М.**  
*асистент кафедри управління  
земельними ресурсами та кадастру  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва*

### **ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті уточнено визначення поняття диверсифікації господарської діяльності сільськогосподарського підприємства. Визначено критерії відбору сільськогосподарських підприємств до чітких та нечітких множин диверсифікованих підприємств. Вдосконалено підхід обчислення рівня спеціалізації та диверсифікації діяльності підприємства на основі ентропії (розсіяння) показників.

**Ключові слова:** сільськогосподарське підприємство, диверсифікація, спеціалізація, теорія нечітких множин, ентропійний показник.

#### **Трегуб Е.Н. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье уточнено определение понятия диверсификации хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия. Определены критерии отбора сельскохозяйственных предприятий в четкое и нечеткое множества диверсифицированных предприятий. Усовершенствован подход к расчету уровня специализации и диверсификации деятельности предприятий на основе энтропии (рассеяния) показателей.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное предприятие, диверсификация, специализация, теория нечетких множеств, энтропийный показатель.

#### **Trehub O.M. THE THEORY OF FUZZY SETS USING FOR DETERMINE THE LEVEL OF ECONOMIC ACTIVITY DIVERSIFICATION IN AGRARIAN ENTERPRISES**

The concepts of economic activities diversification were clarified in this article. It is also defined the criteria of the agricultural enterprises screening to exact or fuzzy sets of diversified enterprises. The methodical of enterprises specialization and diversification calculating on the base of entropy (scattering) parameters were proposed in this paper.

**Keywords:** agrarian enterprises, diversification, specialization, fuzzy sets theory, entropy (scattering) parameters.

**Постановка проблеми.** Агропромисловий комплекс є одним із найкрупніших міжгалузевих комплексів України, основна діяльність якого спрямована на вирощування та переробку сільськогосподарської продукції. При цьому найбільша частка у структурі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції припадає на виробництво продукції рослинництва і тваринництва, а дохід підприємств від інших галузей виробництва та від послуг у сільському господарстві залишається мінімальним. Це призводить до виникнення ряду економічних та соціальних проблем: неефективного та нераціонального використання існуючих ресурсів; звуження асортименту сільськогосподарської продукції; посилення внутрішньої конкуренції між виробниками продукції сільського господарства; зниження рівня рентабельності та конкурентоспроможності продукції; зниження розвитку сільських територій та збільшення рівня безробіття на селі.

Крім того, відсутність стабільності як у мікро-, так і макросередовищах не дозволяє сільськогосподарським підприємствам будувати плани на довгострокову перспективу, гальмує зростання економічних показників їх господарської діяльності, змушує шукати альтернативні шляхи розвитку.

Одним з таких шляхів є диверсифікація господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні, методичні та практичні основи диверсифікації різних секторів економіки в науковій та навчальній літературі розглядають В.Г. Андрійчук [1], О.С. Матвієнко [2], Л.П. Яновский [3], І.О. Олійник [4], Т.М. Лозинська, О.В. Зоренко [5], В.І. Ткачук [6], О.С. Томілін [7], Т.А. Євглевська [14], А.Л. Тупіцин та інші вітчизняні й зарубіжні вчені. Ними розроблені наукові засади здійснення диверсифікації виробничо-господарської діяльності, сформульовані особливості впровадження стратегії диверсифікації сільськогосподарського виробництва, визначені загальні методи диверсифікації підприємств.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте наразі відсутні методичні та практичні підходи до визначення рівня диверсифікації господарської діяльності, не визначені критерії оцінки впливу рівня диверсифікації на ефективність господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. Неузгодженими залишаються показники визначення рівня спеціалізації та диверсифікації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Мета статті** полягає в уточненні поняття диверсифікації господарської діяльності сільськогосподарського підприємства, визначенні критеріїв вибору сільськогосподарських підприємств до множини диверсифікованих підприємств; вдосконаленні методичних та практичних підходів до визначення рівня диверсифікації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств на основі альтернативних математичних методів; розробці системи показників для порівняння ефективності господарської діяльності спеціалізованих та диверсифікованих сільськогосподарських підприємств та їх класифікації на основі ентропійного показника.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі зустрічається багато визначень диверсифікації, при цьому різні вчені вкладають у це поняття різні концепції, принципи та шляхи реалізації. Тим не менш, можна дати узагальнююче визначення диверсифікації, яке створить основу для подальшого аналізу. Загальновідомо, що з економічної точки зору диверсифікація (від лат. *diversus* – різний та *facere* – робити) – це одночасний розвиток декількох або багатьох, не пов'язаних між собою технологічних видів виробництва та (або) обслуговування, розширення видів вирощуваної продукції та (або) послуг [1–7].

На нашу думку, диверсифікація господарської діяльності сільськогосподарського підприємства являє собою цілісну соціально-економічну систему, яка поєднує у складі одного сільськогосподарського підприємства сформовані на основі існуючих природних ресурсів декілька самостійних або взаємопов'язаних напрямків господарської діяльності, які можуть взаємодіяти з іншими організаційними структурами й зовнішнім середовищем та бути й не бути безпосередньо пов'язаними з сільськогосподарським виробництвом.

Диверсифікованим пропонуємо вважати таке сільськогосподарське підприємство, у якому загальний дохід (виручка) формується на основі доходу від реалізації продукції не менш як трьох видів господарської діяльності, включаючи послуги у сільському господарстві. При цьому максимальна частка у загальній структурі доходу для кожного виду продукції або послуг має розраховуватися за формулою:

$$l_i = 100/n, \quad (1)$$

де  $l_i$  – максимальна частка доходу від  $i$ -го виду господарської діяльності у загальній сумі чистого доходу (виручки) сільськогосподарського підприємства, %;

$n$  – кількість напрямків господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

Наприклад, якщо сільськогосподарське підприємство отримує дохід (виручку) від реалізації продукції трьох галузей (рослинництво, тваринництво, рибництво) та послуг у сільському господарстві, тоді  $n=4$ . Щоб вважати підприємство диверсифікованим, частка доходу (виручки) від кожного виду діяльності не має перевищувати 25% від загальної суми чистого доходу (виручки).

У ході дослідження було визначено, що наразі не існує єдиної системи показників, за якими можна ідентифікувати диверсифіковані сільськогосподарські підприємства та визначити рівень диверсифікації їх господарської діяльності, тому для прийняття рішення, в тому числі й управлінських, стосовно однозначно невизначених параметрів, пропонуємо застосовувати не традиційні, а альтернативні математичні методи. Наприклад, теорією нечітких множин.

На думку вчених, використання нечіткої логіки найбільш математично адекватне для рішення проблеми оцінки ризиків в процесі управління ними [2, с. 123]. Також методи нечіткої логіки дозволяють будувати логічно-лінгвістичні моделі, що відображають загальну змістовну постановку задачі, використовуючи при цьому якісні уявлення, що відповідають «людським» способам судження та прийняття рішення [3, с. 53].

У порівнянні з класичною теорією множин, яка керується двозначною логікою, за якої множина ( $A$ ) та індивідуальні об'єкти ( $a$ ), які їй належать ( $a \in A$ ), можуть приймати тільки два значення: «правда» або «неправда» (1 або 0), за теорією нечітких множин, до множини можуть належати не тільки об'єкти, які знаходяться в чіткому інтервалі від 1 до 0, але не тільки 1 та 0 [8–14]. З точки зору класичної математики, множина диверсифікованих підприємств (множина  $A$ ) визначається або шляхом побудови переліку (списку) диверсифікованих підприємств, або шляхом введення певної функції ( $f$ ), яка характеризуватиме будь-який об'єкт ( $X$ ).

Припустимо, що окремий об'єкт (сільськогосподарське підприємство) є більш-менш типовим для множини диверсифікованих підприємств. За допомогою функції охарактеризуємо ступінь належності об'єктів ( $X$ ) до даної множини. При цьому функція ( $f(X)$ ) визначається в інтервалі від 0 до 1. Якщо сільськогосподарське підприємство ( $X$ ) є членом множини диверсифікованих підприємств, тоді функція  $f(X) = 1$  (умова виконується), якщо підприємство не є членом множини, то  $f(X) = 0$  (умова не виконується). За усіма іншими значеннями (в діапазоні від 0 до 1) визначається ступінь приналежності об'єкта  $X$  до цієї множини.

Сформулюємо умови належності об'єкту  $X$  (в нашому випадку сільськогосподарського підприємства) до множини (функції)  $f$  (диверсифікованих підприємств):  $f(X) = 1$  тоді і тільки тоді, коли  $X$  належить  $A$ , а для інших сільськогосподарських підприємств  $f(X) = 0$  ( $X$  не належить  $A$ ). Наприклад, до множини диверсифікованих підприємств будемо відбирати тільки ті підприємства, які розвивають три і більше напрямків господарської діяльності, а частка доходу (виручки) від реалізації продукції цих напрямків складає не більше 25% від загальної суми.

В якості прикладу розрахунку нами були обрані сільськогосподарські підприємства Харківської області, які у розрізі адміністративних районів були об'єднані у групи за критерієм кількості напрямків господарської діяльності. Так, до першої групи увійшли підприємства, які спеціалізуються на виробництві продукції однієї галузі, наприклад, рослинництва, тваринництва, рибництва, або ж на наданні послуг у сільському господарстві. До другої групи увійшли сільськогосподарські підприємства, які спеціалізуються на виробництві продукції двох будь-яких галузей або на виробництві продукції однієї з галузей та послуг у сільському господарстві. До третьої групи увійшли сільськогосподарські підприємства, чистий дохід (виручку) у яких було отримано за рахунок реалізації продукції (або послуг) будь-яких трьох напрямків господарської діяльності, а до четвертої – підприємства, чистий дохід (виручка) в яких формується за рахунок реалізації продукції трьох галузей (рослинництва, тваринництва, рибництва) та послуг у сільському господарстві.

У результаті дослідження було встановлено, що станом на 01.01.2015 р. у Харківській області з усієї сукупності сільськогосподарських підприємств

(533 шт.) найбільшу частку у загальній структурі (43,9%) мають сільськогосподарські підприємства, які спрямовують свою діяльність на розвиток двох напрямів діяльності, при цьому 99% з них спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва і тваринництва. На вирощування продукції однієї галузі (переважно рослинництва) спрямовують свою діяльність 38,5%, або 205 підприємств Харківської області. Частина підприємств, які розвивають три і більше напрямків господарської діяльності, становить 19,3% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств. Серед них немає жодного підприємства, яке б було диверсифікованим за заданою нами умовою: частка доходу (виручки) від реалізації продукції хоча б по одному напрямку перевищує 25%.

Таким чином, задана нами задача визначення чіткої множини за умовою належності сільськогосподарського підприємства до множини диверсифікованих підприємств (в діапазоні від 0 до 1 («так» або «ні»)) була вирішена з таким результатом: усі сільськогосподарські підприємства, які функціонують в межах Харківської області, не є диверсифікованими  $f(X) = 0$ . При цьому до нечіткої множини (підприємства, які розвивають понад три напрямки, але частка доходу (виручки) по кожному виду діяльності перевищує 25%) потрапило 105 сільськогосподарських підприємств Харківської області. Тому на наступному етапі необхідно визначити рівень диверсифікації господарської діяльності кожного підприємства та ступінь їх належності до нечіткої множини – складної соціально-економічної системи умовно диверсифікованих підприємств.

Для дослідження складних економічних, технічних та біологічних систем науковці широко застосовують показник ентропії. З погляду інформатики ентропія – це ступінь неповноти, невизначеності знань [10, с. 46], міра неупорядкованості (невизначеності) складної соціально-економічної системи [11, с. 192]. Ентропійний показник застосовується для характеристики джерел формування національного доходу в масштабах країни (в макроекономічному аналізі) та валового доходу підприємства (в мікроекономічному аналізі) [3, с. 53], він тісно пов'язаний з сучасною теорією інформації, квантовою фізикою, загальною теорією систем, кібернети-

кою, управлінням, економікою, психологією та ін. На разі у сучасній світовій економіці сформовано новий науковий напрям: ентропійний підхід дослідження соціально-економічних процесів та явищ, їх класифікації, типології, аналізу структури, властивостей та виявлення особливостей їх функціонування та розвитку [12, с. 119]. Крім того, ентропійний показник застосовується для визначення рівня спеціалізації виробничих систем:

$$\dot{A} = -\sum_{i=1}^n P_i \log P_i, \quad (2)$$

де  $E$  – ентропія виробничої системи;  
 $P_i$  – вірогідність окремого стану виробничої системи;  
 $n$  – кількість окремих станів системи.

З формули (2) видно, що ентропія являє собою безперервну від'ємну функцію ймовірностей  $P_1, P_2, \dots, P_n$ . Дана функція дорівнюватиме нулю, коли один з варіантів ( $P_n$ ) дорівнює одиниці, а інші дорівнюють нулю, тобто коли величина  $E$  не є випадковою, а система, що розглядається, є невизначеною [13, с. 54]. Даний вираз буде справедливим, коли система, в нашому випадку сільськогосподарське підприємство, випускає один вид продукції.

Для спрощення розрахунків рівня спеціалізації дані формули (2) можна представити у такому вигляді:

$$\dot{A} = \log_k N - \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n D_i \log \frac{D_i}{n}, \quad (3)$$

де  $E$  – ентропія виробничої системи;  
 $P_i$  – вірогідність окремого стану виробничої системи;  
 $N$  – потужність виробничої системи;  
 $n$  – кількість видів продукції [13, с. 55].

Отже, використовуючи дану формулу ентропії, можна оцінити рівень спеціалізації та диверсифікації різних виробничих систем, в тому числі й тих, що мають багатонаменклатурну структуру (багатогадузеві сільськогосподарські підприємства).

Ентропійний показник рівня спеціалізації та диверсифікації розподілення часток у результативному показнику буде розраховуватися за формулою:

$$\dot{A}(t) = 1 + \frac{\sum_{i=1}^n X_i(t) \ln X_i(t)}{\ln N}, \quad (4)$$

Таблиця 1

**Визначення середньо-спеціалізованих та диверсифікованих сільськогосподарських підприємств Харківської області за ентропійним показником (за результатами діяльності 2014 р.)**

| № п/п | Назва підприємства                         | Відносний показник чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та послуг у загальній структурі чистого доходу (виручки), коеф. |                                |                |                             | Ентропійний показник $E(t)$ | Рівень спеціалізації/ диверсифікації |
|-------|--|--|--------------------------------|----------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
|       |  | Продукції рослинництва $X1(t)$   | Продукції тваринництва $X2(t)$ | Послуг $X3(t)$ | Продукції рибництва $X4(t)$ |                             |                                      |
| 1     | ПП «Агро Альянс-2007» Близнюківський район | 0,45   | 0,25                           | 0,31           | 0,00                        | 0,03                        | диверсифіковане                      |
| 2     | ФГ «Віктор» Вовчанський район              | 0,24   | 0,21                           | 0,55           | 0,00                        | 0,09                        | диверсифіковане                      |
| 3     | ПП «Джерело» Великобурлуцький район        | 0,45   | 0,41                           | 0,14           | 0,00                        | 0,10                        | диверсифіковане                      |
| 4     | СТОВ ім. Ватутіна Бо-годухівський район    | 0,49   | 0,38                           | 0,13           | 0,00                        | 0,12                        | диверсифіковане                      |
| 5     | ТОВ СП «Колос» Дергачівський район         | 0,53   | 0,38                           | 0,10           | 0,00                        | 0,17                        | середньо-спеціалізоване              |
| 6     | ТОВ «Новий сад» Ке-гичівський район        | 0,61   | 0,28                           | 0,11           | 0,00                        | 0,20                        | середньо-спеціалізоване              |
| 7     | СВК АФ «Солоненське» Борівський район      | 0,66   | 0,00                           | 0,21           | 0,13                        | 0,21                        | середньо-спеціалізоване              |
| 8     | ФГ «Альянс» Зміївський район               | 0,61   | 0,36                           | 0,03           | 0,00                        | 0,33                        | середньо-спеціалізоване              |

де  $E(t)$  – рівень диверсифікації або спеціалізації господарської діяльності сільськогосподарського підприємства;

$X(t)$  – відносна частка результативного показника у період  $t$ ;

$N$  – кількість результативних показників [10, с. 168].

За ентропійним показником ( $E(t)$ ) вчені пропонують наступну класифікацію сільськогосподарських підприємств: якщо показник  $E(t)$  знаходиться в інтервалі від 0,25 до 1, то підприємство вважається вузькоспеціалізованим. Якщо  $E(t)$  належить до інтервалу від 0,15 до 0,25, таке підприємство вважається середньо-спеціалізованим. Диверсифікованим підприємство вважається тоді, коли ентропійний показник знаходиться в інтервалі від 0 до 0,15 [9; 10].

У якості прикладу розрахунку рівня диверсифікації господарської діяльності за ентропійним показником  $E(t)$  нами були обрані ті сільськогосподарські підприємства Харківської області, які протягом 2014 р. отримали дохід (виручку) ( $X(t)$ ) від трьох або чотирьох видів господарської діяльності ( $N_{\max}=4$ ). В результаті було встановлено, що у нечіткій множині, до складу якої увійшло 105 сільськогосподарських підприємств Харківської області, чотири підприємства можна вважати диверсифікованими (значення  $E(t)$  знаходиться в діапазоні від 0 до 0,15), чотири сільськогосподарських підприємства – середньо-спеціалізованими (значення  $E(t)$  знаходиться в діапазоні від 0,15 до 0,25) (табл. 1). Інші ж підприємства є вузькоспеціалізованими (значення  $E(t)$  знаходиться в діапазоні від 0,25 до 1).

Оскільки до визначення рівня спеціалізації та диверсифікації слід підходити комплексно, пропонуємо, окрім показника чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, використовувати ще й структуру витрат на виробництво продукції та послуг, а також структуру посівних площ. Аналіз результатів розрахунків за цими трьома основними критеріями є основою для розробки класифікації сільськогосподарських підприємств за рівнем диверсифікації господарської діяльності та гармонізації галузевої структури сільськогосподарських підприємств. Окрім цього, використання результатів визначення рівня диверсифікації та спеціалізації на основі формування нечітких множин та ентропійного показника, дозволяє здійснити розрахунки щодо визначення найбільш диверсифікованого та спеціалізованого підприємства у загальній структурі сільськогосподарських підприємств окремих адміністративних районів, областей та природно-кліматичних зон, а також визначити відносну (евклідову) відстань будь-якого підприємства до найближчого об'єкта з максимальним рівнем спеціалізації або диверсифікації господарської діяльності.

**Висновки.** Диверсифікацію господарської діяльності сільськогосподарського підприємства, як цілісну соціально-економічну систему, яка поєднує у складі одного сільськогосподарського підприємства сформовані на основі існуючих природних ресурсів декілька самостійних або взаємопов'язаних напрямків господарської діяльності, так само як і спеціалізацію сільськогосподарських підприємств, слід розглядати комплексно. Відповідно до цього, для визначення рівня спеціалізації та диверсифікації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств слід використовувати однакові показники (структуру чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та послуг, структуру виробничих витрат, структуру посівних площ), а аналіз цих показників проводити, використовуючи ентропійний показник з теорії нечітких множин.

Результати дослідження дозволяють в подальшому визначити рівень спеціалізації або диверсифікації певного сільськогосподарського підприємства в порівнянні з найбільш диверсифікованим або спеціалізованим підприємством, що стане основою для визначення мети, задачі та місця сільськогосподарського підприємства у зовнішньому економічному середовищі на основі оптимального поєднання існуючих на підприємстві ресурсів та максимального використання своїх переваг; дозволить проаналізувати стан та ефективність використання тих ресурсів підприємства, які можна використати для розвитку споріднених галузей та перспективних напрямків диверсифікації; визначити потенціал сільської території, наявність трудових, земельних та фінансових ресурсів для диверсифікації в неспоріднених галузях; визначення можливостей одночасної диверсифікації в споріднені та неспоріднені галузі, що в кінцевому випадку призведе до гармонізації галузевої структури підприємств, підвищить їх конкурентоспроможність, знизить вплив ризиків різного походження на результати діяльності сільськогосподарських підприємств, підвищить їх адаптивність до змін у макро- та мікросередовищі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : [підручник] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Матвієнко О.С. Перспективи диверсифікації виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / О.С. Матвієнко // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2008. – № 4. – С. 121–125.
3. Яновский Л.П. Показник інвестиційної привабливості галузі у диверсифікованих компаніях / Л.П. Яновский // Наука: Теорія і практика-2006 : мат. міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – С. 51–54.
4. Олійник І.О. Особливості диверсифікації сільськогосподарського виробництва / І.О. Олійник // Вісник ХНТУСГ. – 2006. – № 35. – С. 219–223.
5. Зоренко О.В. Диверсифікація аграрного підприємства: сутність, напрями, види / О.В. Зоренко // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2005. – № 1. – С. 144–147.
6. Ткачук В.І. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект / В.І. Ткачук // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 129–132.
7. Томілін О.О. Диверсифікація аграрного виробництва як напрям оптимізації міжгалузевих відносин / О.О. Томілін // Формування конкурентоспроможної економіки: теоретичні, методичні та практичні засади : мат. між-нар. наук.-практ. Інтернет-конф. – Тернопіль, 2012. – С. 226–228.
8. Семенова К.Д. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризи-ків : [навч. посіб.] / К.Д. Семенова. – Одеса : ОНЕУ, 2013. – 194 с.
9. Коньшева Л.К., Назаров Д.М. Основы теории нечетких множеств : [учеб. пособ.] / Л.К. Коньшева, Д.М. Назаров. – СПб. : Питер, 2011. – 192 с.
10. Волькенштейн М.В. Энтропия и информация : [научн. изд.] / М.В. Волькенштейн. – М. : Наука, 1986. – 192 с.
11. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории : [научн. изд.] / В.Б. Занг. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
12. Дятлов С.А. Энтропийная экономика: методологический подход к исследованию. Философия хозяйства / С.А. Дятлов // Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2013. – № 5. – С. 113–137.
13. Прангишвили И.В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами : [научн. изд.] / И.В. Прангишвили // Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова. – М. : Наука, 2003. – 428 с.
14. Евлевская Т.А. Методологические подходы к определению показателей диверсификации и концентрации производства / Т.А. Евлевская // Современная аграрная экономика: проблемы и решения : сб. науч. тр. – Воронеж : ФГОУ ВПО ВГАУ, 2006. – Ч. 1. – С. 165–170.

УДК 334.7

**Хаджинова Е.В.***кандидат экономических наук,**доцент кафедры «Финансы и банковское дело»**Приазовского государственного технического университета*

## ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ С КОНТРАГЕНТАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТИ

В статье рассмотрены особенности функционирования предпринимательских сетей в промышленности Украины. Предложена концепция управления взаимоотношениями промышленного предприятия с контрагентами в предпринимательской сети, которая основана на использовании механизмов предпринимательских сетей для налаживания равновыгодного сотрудничества в сферах информационного обмена, согласования производственных программ и ценовой политики. Предложенная концепция позволяет повысить устойчивость работы предприятий, не налагая чрезмерных ограничений, свойственных более жестким формам интеграции.

**Ключевые слова:** предпринимательская сеть, промышленные предприятия, концепция управления, принципы управления, взаимоотношения с контрагентами.

### **Хаджинова О.В. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ З КОНТРАГЕНТАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ МЕРЕЖІ**

У статті розглянуто особливості функціонування підприємницьких мереж у промисловості України. Запропоновано концепцію управління взаємовідносинами промислового підприємства з контрагентами у підприємницькій мережі, яка заснована на використанні механізмів підприємницьких мереж для налагодження рівно вигідного співробітництва у сферах інформаційного обміну, узгодження виробничих програм та цінової політики. Запропонована концепція дозволяє підвищити стійкість роботи підприємств, не накладаючи надмірних обмежень, властивих більш жорстким формам інтеграції.

**Ключові слова:** підприємницька мережа, промислові підприємства, концепція управління, принципи управління, взаємини з контрагентами.

### **Khadzhynova O.V. FORMATION OF THE CONCEPT RELATIONSHIP MANAGEMENT CONTRACTOR IN BUSINESS NETWORKS**

The article deals with the peculiarities of business networks in the industry of Ukraine. The concept of relationship management of an industrial enterprise with partners in the business network, which is based on the mechanisms of enterprise networks to establish mutually beneficial cooperation in the areas of information exchange, coordination of production programs and pricing policies. The proposed concept allows to increase the stability of the business without imposing undue constraints inherent in the more severe form of integration.

**Keywords:** enterprise network, industrial enterprises, the concept of management, principles of management, relationships with contractors.

**Постановка проблемы.** Предпринимательская сеть представляет собой сетевую организацию взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности, а также субъектов государственного и некоммерческого секторов для поиска и реализации новых бизнес-идей, формирования возможностей для создания и развития бизнеса, регулирования и защиты сделок и предпринимательских проектов, эффективного использования ресурсов и конкурентных преимуществ.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Концептуальные аспекты и особенности управления сетевыми организациями в экономике и бизнесе, а также методы формирования сетевой межфирменной кооперации рассматривались в работах С.П. Куца и его соавторов [1; 2], О.А. Третьяк и М.Н. Румянцевой [3], Е.Н. Вахромова [4] и др. Многообразие организационных форм взаимодействия предприятий обуславливает пробелы в теоретическом и базисе и практических наработках осуществления управленческих процессов в предпринимательской сети.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** В большинстве научных работ, посвященных исследованию предпринимательских сетей, не учитываются особенности нынешнего состояния экономики Украины и, в частности, потребности промышленных предприятий. Следовательно, необходима разработка адекватных современности научных и практических положений в рамках формирования механизма управления взаимодействием промышленных предприятий с контрагентами в предпринимательской сети.

Цель статьи состоит в разработке концепции управления взаимоотношениями промышленного предприятия с контрагентами в предпринимательской сети, которая основана на использовании

механизмов предпринимательских сетей для налаживания равновыгодного сотрудничества в сферах информационного обмена, согласования производственных программ и ценовой политики.

**Изложение основного материала исследования.** К числу наиболее существенных недостатков представленных в научной и практической литературе подходов к предпринимательским сетям можно отнести следующие:

1. Ориентация исключительно на реализацию инновационных проектов, подкрепленных существенными финансовыми ресурсами. Ограничение сферы взаимодействия предприятий в рамках предпринимательских сетей исключительно инновационными и инвестиционными проектами выглядит нецелесообразным в условиях Украины, поскольку инновационная активность предприятий достаточно низка, а тяжелая экономическая ситуация не позволяет говорить о ее повышении в ближайшее время.

2. Недостаточный учет структуры экономики Украины. Так, авторы активно обсуждают привлечение банков развития, венчурных фондов, выход на мировые рынки, прорывные технологии, развитие кластеров, технопарков и т. п. Однако в украинских реалиях таких структур очень мало, и доступ к ним у предприятий крайне ограничен, вследствие чего первостепенную важность приобретает повышение эффективности в текущих условиях функционирования, а не использование передового мирового инструментария для выхода на мировые рынки с передовой продукцией на основе прорывных технологий.

3. Недостаточный уровень практической применимости и формализации. Значительная часть существующих подходов имеет ярко выраженный

декларативный характер, зачастую сформулированы в виде пожеланий или руководящих принципов либо преподносятся в формате историй успеха, «лучшей практики» (англ. *bestpractice*) без необходимого уровня научной формализации. Некоторые подходы не учитывают практику функционирования украинских предприятий и имеют в значительной мере абстрактный характер. Указанные недостатки препятствуют их использованию в качестве инструментов поддержки принятия решений в практике управления предприятиями в условиях Украины, не позволяя получать на их основе конкретные результаты и рекомендации.

На основе проведенного анализа особенностей функционирования предприятий в современных условиях экономики Украины можно выделить следующие особенности участия промышленных предприятий в предпринимательских сетях:

- основой участия предприятий в предпринимательской сети является взаимный учет интересов при планировании деятельности отдельных предприятий сети, в частности, планировании объемов производства, ценовой политики и т. п.;
- участие в предпринимательских сетях подразумевает более полный обмен информацией между предприятиями, сведение к минимуму различного рода информационного манипулирования, отсутствие деструктивных действий против предприятий сети;
- как правило, предприятия предпринимательской сети представляют разные звенья одной цепочки создания стоимости (или же разные, но пересекающиеся технологические цепочки);
- предприятия заведомо не должны быть конкурентами, поскольку, во-первых, тесное сотрудничество между конкурентами может быть расценено как нарушение законов о защите конкуренции, а, во-вторых, является заведомо проблематичным ввиду наличия противоположных интересов, что неизбежно будет порождать конфликты и препятствовать согласованному планированию производственной деятельности;
- поскольку предпринимательские сети не являются жестко формализованными организациями, то взаимоотношения между ними строятся на формальных договорных обязательствах и неформальных отношениях;
- поскольку речь идет именно о промышленных предприятиях, то основой участия предприятия в пред-

принимательской сети является обмен продукцией и услугами (продукция одного предприятия может быть сырьем для другого предприятия сети, также предприятия могут оказывать друг другу различные услуги – складские, инжиниринговые, транспортные, связанные с выполнением определенных объемов работ, например, строительных или технологических).

Исходя из вышеизложенного, можно предложить следующее определение: управление взаимодействием промышленных предприятий с контрагентами по предпринимательской сети – это согласованное управление отдельными аспектами взаимодействия промышленных предприятий, входящих в предпринимательскую сеть, в целях реализации целей и стратегий отдельных предприятий, основанное на взаимном принятии формальных и неформальных обязательств, сбалансированном учете интересов отдельных предприятий, интенсификации экономического взаимодействия предприятий и максимального использования их потенциала.

Несмотря на динамичность структуры предпринимательской сети на основе социальных контактов и взаимовыгодной деятельности, а также несмотря на то что юридический статус предпринимательской сети как таковой не фиксируется, основой деятельности предпринимательских сетей являются договорные отношения, которые представляют собой способ защиты от неприемлемого или деструктивного поведения в течение определенного периода времени, в течение которого можно говорить о функционировании предпринимательской сети. Таким образом, предпринимательские сети формально скрепляются сделками и пакетами договоров. Неформально – доверием, мотивацией к воплощению идеи, стремлением приобрести/сохранить хорошую репутацию и достичь высокого уровня лояльности заинтересованных сторон, в том числе и контрагентов.

На рис. 1 показано взаимодействие предприятий в предпринимательской сети.

Как можно видеть на рисунке, представленном с позиций некоторого исследуемого предприятия, предприятия работают в некоторой экономической среде, в которой представлены предприятия, принадлежащие к предпринимательской сети, так и предприятия, не принадлежащие к предпринимательской сети. Предприятия могут выходить и входить в предпринимательскую сеть по своему усмотрению. С позиций руководства исследуемого предприятия

разница между предприятиями, которые принадлежат и не принадлежат к предпринимательской сети, заключается в том, что с предприятиями предпринимательской сети осуществляется более тесное взаимодействие как на уровне информационного обмена, так и на уровне согласования отдельных аспектов деятельности, в частности, цен и объемов поставляемых товаров и услуг. При этом контрагенты вне сети являются независимыми факторами рыночного окружения, в то время как предприятия, принадлежащие к сети, становятся относительно исследуемого предприятия одновременно и объектами и субъектами



Рис. 1. Представление взаимодействия предприятий в предпринимательской сети



управління. Однак таке управління не являється директивним, а здійснюється шляхом узгодження виробничої діяльності і взаємного урахування інтересів, що дозволяє отримати додатковий економічний ефект для системи «предпринимательская сеть» в цілому.

Принципальне відміння підприємницької мережі від корпоративних структур і інших організаційних форм співробітництва, ґрунтованих на загальному праві власності або інших формах безумовної залежності, в тому, що підприємства підприємницької мережі не зобов'язані виконувати вказівки або предписання якого-небудь органу або материнської компанії (наприклад, холдинга або корпоративного центру) поза меж договірних відносин між підприємствами, в які вони вступають на своє усмотрение і на взаємовигідній основі в межах реалізації певного проекту або програми співробітництва. Таким чином, підприємницька мережа є мережею структурою, що складається з незалежних підприємств, відносин між якими формуються на взаємовигідній договірній основі.

Участь підприємства в підприємницькій мережі дозволяє отримати наступні переваги: гарантовані обсяги реалізації і поставок сировини і матеріалів, оскільки в межах підприємницької мережі можливо первоочередне задоволення потребностей підприємств – партнерів по мережі, а також закупки орієнтовані переважно на поставки з боку підприємств мережі, а не на відкритому ринку; можливість більш глибокої координації роботи, що сприяє більшій передбачуваності діяльності, підвищенню якості інвестиційних і інноваційних проектів, зниженню неопределенности, більш повному використанню можливостей; можливість виробки взаємовигідних і справедливих умов співробітництва, в частині, на принципах рівновигідності.

Одною з ключових особливостей концепції управління взаємодіями в підприємницькій мережі є ідея рівновигідного співробітництва між підприємствами підприємницької мережі. При цьому вигідність виробництва продукції і послуг, реалізуємих одними підприємствами мережі другим, повинна бути приблизно рівною для всіх підприємств. Такий підхід виключає отримання сверхприбыли одними підприємствами за рахунок інших підприємств і сприяє стійкому розвитку мережі як об'єднання, а не як сукупності учасників, що прагнуть виключити себе до отримання прибутку за рахунок інших учасників. В якості критерію оцінки вигідності виробництва продукції і надання послуг цілеспрямовано вибрати різницю між чистою виручкою від реалізації продукції і її собівартістю застосовувати до продукції, яка реалізується всередині мережі. Такий вибір об'яснюється тим, що різниця між виручкою і собівартістю представляє собою найбільш об'єктивну оцінку рентабельності виробничої діяльності підприємства без урахування інвестицій, заборгованих, погашення боргів і інших потоків, які пов'язані з діяльністю підприємства, однак впливають на такі фінансові показники, як прибуток, деякі види рентабельності і т.п. В якості відносного критерію цілеспрямовано вибрати показник «рентабельності наценки» (Profitability of the Margin) [5], який повинен бути приблизно рівним для всіх об'єктів товарів і послуг, реалізуємих всередині мережі.

При цьому слід врахувати, що принцип рівновигідності повинен включати обмеження наступного характеру: вигідність виробництва продукції і послуг, реалізуємих всередині мережі, не повинна бути вище, ніж вигідність реалізації аналогічної продукції за межі мережі; ціни на продукцію і послуги всередині мережі, при інших рівних умовах, не повинні бути вище, ніж при реалізації аналогічної продукції за межі мережі.

Коли мова йде про спільних інвестиційних проектах, принцип рівновигідності також може знайти своє застосування в контексті того, що фінансовий ефект від спільного інвестиційного проекту повинен бути пропорційним вкладу учасників. Якщо підприємства мережі реалізують інвестиційні проекти самостійно, то результатами проекту будуть також користуватися інші підприємства, то принцип рівновигідності може заключатися в фіксації однакового рівня таких проектів для різних підприємств. В якості критерію можна використовувати стандартні підходи, такі як обчислення доходності, оцінка по періоду окупності [6; 7] і інші підходи, властиві традиційним інвестиційним проектам, в основі більшості з яких лежить оцінка вартості грошей в часі і вартості капіталу, в частині, визначення чистого дисконтованого доходу (англ. NPV – net present value), рентабельності (англ. PI – profitability index), внутрішньої доходності (англ. IRR – internal rate of return). Також в певних випадках для цих цілей можуть застосовуватися методи оцінки нематеріальних активів [8].

На основі вищеописаного представляється можливим запропонувати наступну концептуальну схему управління взаємодіями промислового підприємства з контрагентами в підприємницькій мережі (рис. 2).

**1. Блок підготовки даних.** В даній частині дані про виробничі можливості підприємства, ринкове оточення, а також потенціальних і фактичних учасників підприємницької мережі концентруються в єдиній базі з метою створення можливостей для їх структуризації і аналізу. Співробітництво в межах підприємницької мережі повинно ґрунтуватися на чисельно вимірних параметрах діяльності і складання ринку, які стають основою для прийняття всього комплексу управлінських рішень в даній сфері.

**2. Блок чисельної оцінки функціонування підприємницької мережі.** Даній частині присвячено оцінку фактичного стану і потенціалу розвитку підприємницької мережі на основі чисельно вимірних показників її діяльності. Для контролю функціонування мережі і планування її діяльності необхідно використовувати адекватний набір показників, що дозволяють стати основою для методів і моделей прийняття управлінських рішень, а також для оцінки цілеспрямованості участі підприємства в підприємницькій мережі (існуючій або новій).

**3. Блок узгодження виробничої діяльності підприємств підприємницької мережі.** Даній частині присвячено цілям організації взаємодіями між підприємствами мережі на основі використання методів і моделей узгодження бізнес-процесів. В якості входять даних в блок поступають пропозиції і побажання підприємств мережі, враховуються фінансові і інші обмеження, а рішення приймаються на основі критеріїв оптимальності і принципів справедливості (рахунок критерію рівновигідності діяльності учасників підприємницької мережі).

**4. Блок информационного и организационного обеспечения.** Главное назначение информации, используемой в процессе управления взаимодействием в рамках предпринимательской сети, состоит в правильном и наиболее полном отражении функционирования сети и изменениях, которые в ней происходят. Информационное обеспечение должно связать многочисленные элементы деятельности в эффективную единую систему, для чего следует отработать систему ее поиска, хранения, обработки, систематизации, классификации информации и ее последующего анализа.

Функционирование предпринимательской сети нуждается в научно обоснованном построении и правильной организации. Организационные аспекты направлены на достижение максимальной эффективности с точки зрения целей, сформулированных на других этапах.

**5. Блок принятия решений.** Данный блок направлен на практическое применение результатов использования методов, моделей, информационных и организационных элементов системы поддержки принятия решений в сфере управления взаимодействием промышленных предприятий в рамках предпринимательских сетей в следующих сферах: ценовая политика и номенклатура товаров и услуг, баланс отношений внутри и вне сети, организационные и информационные аспекты.

На практическом уровне взаимодействия промышленных предприятий в предпринимательской сети включает следующие сферы:

**1. Согласование производственных планов.** Целесообразность согласования производственных планов в рамках предпринимательской сети по сравнению с альтернативой в виде закупки и реализации продукции исключительно на открытом рынке объясняется возможностью более полно удовлетворять взаимные потребности в товарах и услугах, повысить точность объемного и календарного планирования, снизить складские и транспортные издержки за счет согласования графиков поставки продукции и получить прочие преимущества.

**2. Согласование ценовой политики.** Целесообразность согласования ценовой политики объясняется созданием возможностей для долгосрочного планирования, в частности, целесообразность производства определенных видов продукции может зависеть от ценовой политики предприятий – контрагентов по предпринимательской сети.

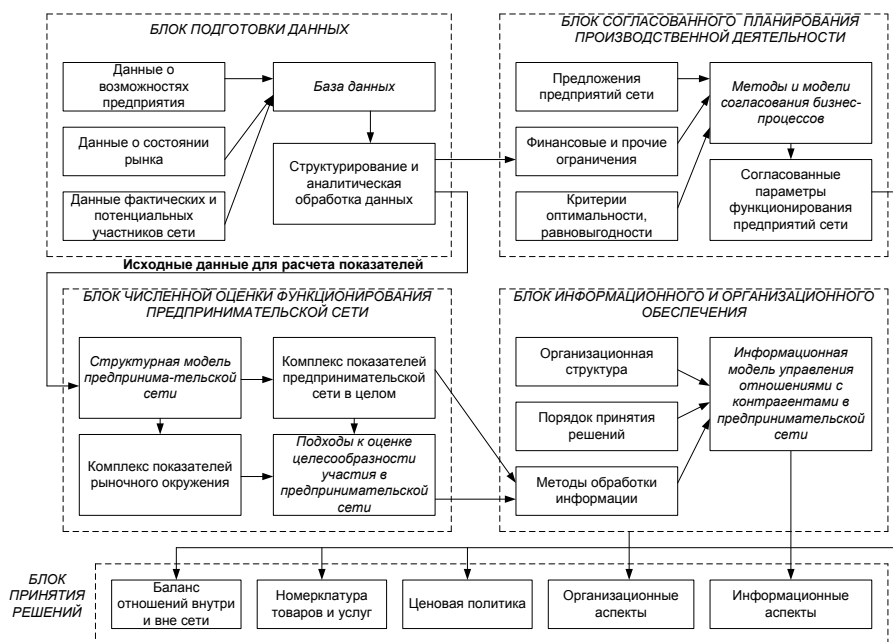
**3. Совместные инновационные и инвестиционные проекты.** Реализация инновационных и инвестиционных проектов является одной из основных целей создания предпринимательских сетей в их классической трактовке, и именно для этих целей обычно и создаются предпринимательские сети в странах Запада. Несмотря на то что в рамках предлагаемой концепции внедрение инструментария предпринимательских сетей ориентировано преимущественно на обычную деятельность предприятий, не следует также пренебрегать потенциалом предпринимательских сетей при реализации инвестиционных и инновационных проектов.

**4. Обмен информацией.** Тесное взаимодействие предприятий в рамках предпринимательской сети и отсутствие внутренней конференции делает их более заинтересованными в успешности работы предприятий сети, т. е. по сравнению с взаимодействием с предприятиями вне сети для отдельных предприятий сети более целесообразным является интенсивный обмен информацией, в частности, об угрозах снижения спроса, появлении новых конкурентов, изменении рыночной конъюнктуры, действиях конкурентов, государственной политике, тенденциях в сфере поведения потребителей и т. д. В данном случае такой обмен информацией будет не проявлением альтруизма, а своего рода симбиотическим поведением, приводящим к взаимной выгоде для всех участников информационного обмена.

**5. Согласованное развитие.** Между отдельными участниками предпринимательской сети возможно более долгосрочное планирование взаимоотношений, чем в случае независимого функционирования предприятий на открытом рынке. Основными направлениями такого сотрудничества являются разработка новых

видов продукции, синхронное расширение или снижение производственной мощности (ввиду изменения производственных программ других участников сети) и т. д.

**6. Организация сотрудничества на принципах справедливости.** Согласование производственных планов, согласованное развитие, интенсивный обмен информацией при минимизации намеренных искажений информации, а также реализация совместных инновационных и инвестиционных проектов создают условия для организации сотрудничества в рамках предпринимательской сети на принципах справедливости. Реализация таких принципов позволяет переориентировать сотрудничество с целью максимального получения краткосрочной прибыли в направлении долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества



**Рис. 2. Концептуальная схема управления взаимодействием промышленного предприятия с контрагентами в предпринимательской сети**

на принципах прозрачности и инклюзивности (участия всех заинтересованных сторон в принятии решений). Систематическая реализация принципов справедливости будет способствовать укреплению предпринимательской сети как структуры, как с точки зрения улучшения финансовых результатов предприятий, так и с точки зрения укрепления неформальных связей между предприятиями.

**Выводы.** Таким образом, концептуальная схема управления взаимодействием промышленного предприятия с контрагентами в предпринимательской сети, основанная на использовании механизмов предпринимательских сетей для налаживания равновыгодного сотрудничества между промышленными предприятиями в сферах информационного обмена, согласования производственных программ и ценовой политики, позволяет повысить устойчивость работы предприятий, не налагая при этом чрезмерных ограничений, свойственных более жестким формам интеграции.

Ключевыми отличиями предложенной концепции от существующих подходов к управлению взаимоотношениями промышленного предприятия с контрагентами в предпринимательской сети являются: ориентация на промышленные предприятия; отход от классической интерпретации предпринимательской сети как инструмента реализации инвестиционных программ и внедрения инноваций в пользу использования инструментария предпринимательских сетей для налаживания тесного сотрудничества промышленных предприятий в рамках цепочек создания стоимости; выделение конкретных элементов взаимодействия предприятия в рамках предпринимательской сети: информационный обмен, согласование производственных программ и ценовой политики;

использование понятия равновыгодного сотрудничества для обоснования измеримого ориентира таких принципов, как справедливость, взаимовыгодность и учет взаимных интересов, на основе которых должно быть основано сотрудничество в рамках предпринимательских сетей.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Куц С.П. Взаимоотношения компании с потребителями на промышленных рынках: основные направления исследований / С.П. Куц, М.М. Смирнова // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия «Менеджмент». – 2004. – №4. – С. 31–56.
2. Куц С.П. Сетевой подход в маркетинге: российский опыт / [С.П. Куц, Д. Рафинеджад, А.А. Афанасьев] // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Серия «Экономика». – 2002. – № 1. – С. 81–107.
3. Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцев // Российский журнал менеджмента. – 2003. – Вып. 1. – С. 77–102.
4. Вахромов Е.Н. Предпринимательская сеть как объективный результат эволюции форм предпринимательской деятельности / Е.Н. Вахромов, А.П. Ковбас // Вестник АГТУ. – 2006. – № 4. – С. 141–147.
5. Бригхэм Ю. Анализ финансовой отчетности / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт // Финансовый менеджмент = Financialmanagement. Theory and Practice ; 10-е изд. ; пер. с англ. под ред. к. э. н. Е.А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2007. – С. 131.
6. Ченг Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ф. Ченг, Д. Финнерти – М. : Инфра-М, 2000. – 686 с.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 1344 с.
8. Шпилевская Е. Основы оценки стоимости нематериальных активов / Е. Шпилевская, О. Медведева. – М. : Феникс, 2011. – 224 с.

## СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332

**Дмитерко М.О.***аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки  
Української академії банківської справи*

### НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ УТВОРЕНЬ

Стаття присвячена дослідженню основ ідентифікації кластерних утворень. Автором запропоновано п'ять основних етапів реалізації методологічного підходу до впровадження кластера, від проведення аналізу соціально-економічного стану регіону до фіксації ідентифікованого кластерного утворення в якості конкретної структурної схеми. Розглянуто основні моделі аналізу галузей для визначення ключових, а також показники, визначення яких необхідно для формування успішного ядра кластера.

**Ключові слова:** кластерні утворення, алгоритм ідентифікації кластера, коефіцієнти локалізації, модель Альтмана, індекс Альтмана.

#### Дмитерко М.А. НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Статья посвящена исследованию основ идентификации кластерных образований. Автором предложено пять основных этапов реализации методологического подхода к внедрению кластера, от проведения анализа социально-экономического состояния региона к фиксации идентифицированного кластерного образования в качестве конкретной структурной схемы. Рассмотрены основные модели анализа отраслей для определения ключевых, а также показатели, определение которых необходимо для формирования успешного ядра кластера.

**Ключевые слова:** кластерные образования, алгоритм идентификации кластера, коэффициенты локализации, модель Альтмана, индекс Альтмана.

#### Dmiterko M.O. SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF IDENTIFICATION CLUSTER FORMATIONS

The article is about the basis of identification of cluster formations. The author suggested the five main phases of the methodological approach to the implementation of cluster: from analysis of the socio-economic condition of the region at the beginning to fix the identified cluster in the end. The author describes the main models of analysis sectors to identify key sector, and also indicators, which is necessary for the successful formation of the cluster core.

**Keywords:** cluster formation, algorithm of identification of cluster, coefficients of localization, Altman's model, Altman's index.

**Постановка проблеми.** На сьогодні для України важливим стає питання підвищення її конкурентоспроможності за рахунок формування кластерів. При цьому ефективність реалізації кластерної стратегії розвитку країни напряму залежить від коректності та вірності отриманих результатів у ході ідентифікації кластерних утворень. Але у сучасній економічній літературі відсутній єдиний методологічний підхід до вирішення цього завдання, що робить це питання актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато науковців приділяють увагу дослідженню основ формування та розвитку кластерів. Увагу методології ідентифікації кластерних утворень приділили такі вчені: О. Алексеева, А. Васильев, Т. Гареев, А. Карнаух, А. Кисельов, М. Козлова, Є. Куценко, А. Лагодюк, В. Маркова, Є. Турганбаев, І. Ферова та інші. Але аналіз їхніх робіт дозволяє зробити висновок про відсутність універсального методологічного підходу до ідентифікації кластерів.

**Постановка завдання.** Завдання дослідження полягає в тому, щоб сформулювати основні етапи ідентифікації кластера.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи сучасну літературу, присвячену методології ідентифікації кластерів, можна виокремити два основних напрями, до яких зводяться усі існуючі підходи ідентифікації:

– макропідхід (також підхід «зверху-донизу») – передбачає процес ідентифікації кластерів від рівня національної економіки до окремих підприємств –

учасників кластера. Основним завданням, за даним підходом, є виявлення галузей, що в цілому складають господарські агломерації та кластери зокрема;

– мікропідхід («знизу-догори») – дослідження щодо виявлення кластера здійснюється від підприємств. У ході цього дослідження виявляються горизонтальні та вертикальні зв'язки, далі виявлені групи компаній аналізуються на наявність кластерних ознак.

Серед методів макропідходу можна виокремити методи, що мають за основу виявлення на макrorівні зразкових кластерів та оцінку наявності виокремлених об'єднань в окремому регіоні за різними критеріями. Також макропідхід включає метод виявлення господарюючих агломерацій, розроблений та застосований М. Портером у 90-х роках ХХ століття до економіки США, основа якого полягає у розрахунку зайнятості в кластерних групах (сукупність видів діяльності, що торгується та володіє тематичною та географічною близькістю) для всіх регіонів. Через наявність широкого кола кластерних угруповань у будь-якому регіоні, виявлення перспективних кластерів відбувається за рахунок задавання критеріїв значущості.

Метод, що ґрунтується на виявленні спеціалізації та експортної орієнтації при пошуку господарських об'єднань, також належить до методів макропідходу. Його основою виступає постулат, що передбачає формування кластерних утворень лише за рахунок експортно-орієнтованих галузей, для виявлення яких здійснюють розрахунки коефіцієнта локалізації та структури зовнішньої торгівлі.

Вищезазначені методи належать до макропідходу ідентифікації кластерних утворень, застосування яких дозволяє виявити кластерне об'єднання на рівні галузей. Але використання даного підходу зустрічає багато труднощів, що обумовлюється обмеженістю інформації статистичних даних.

Мікропідхід полягає у виявленні найбільш пов'язаних між собою галузей, далі – у їх сукупності з метою визначення наявності цільових характеристик. Даний підхід здійснюється від рівня підприємств, що виступають кластерними ядрами, та забезпечує перехід на рівень окремих компаній чи організації та взаємодій між ними, без чого розвиток та формування кластерів є неможливим.

Вагомим недоліком реалізації мікропідходу є закритість чи відсутність інформації щодо наявності та характеристики коопераційних зв'язків, стану підприємств та компаній. Тому найбільш розповсюдженим підходом ідентифікації кластерних утворень є макропідхід, що спирається на існуючу статистику. Але, згідно з Є. Кущенко, «...проект з виявлення кластера повинен виходити з конкретних цілей, наявної статистики та можливостей зі збору інформації. ...що відповідає великій різноманітності існуючих алгоритмів ідентифікації кластерних утворень».

Таким чином, важливим є формування комплексного методологічного підходу ідентифікації кластерних утворень, що буде враховувати позитивні сторони як макро-, так і мікропідходу, відповідати меті ідентифікації, а також мати можливість реалізуватися практично.

Отже, метою ідентифікації кластерного утворення є виявлення господарської агломерації, що має усі перспективи та передумови стати кластером у майбутньому, а також забезпечити можливість формування кластера. Результати ідентифікації кластерних утворень мають бути наступними: визначення його основних меж та ключових елементів об'єднання.

Етапи реалізації методологічного підходу до ідентифікації кластерних утворень зображені на рисунку 1.

Перший етап здійснюється задля загальної оцінки доцільності впровадження кластерної структури організації промисловості регіону. Даний етап передбачає проведення аналізу соціально-економічного стану регіону та його промислового потенціалу. Результатом даного етапу є виокремлення потенційно придатного виду економічної діяльності для формування кластера.

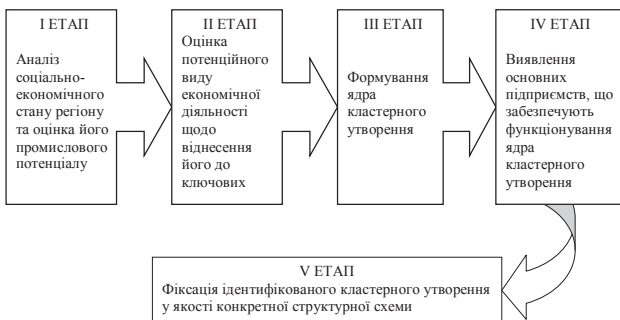


Рис. 1. Етапи реалізації методологічного підходу до ідентифікації кластерних утворень

Другий етап передбачає оцінку потенційного придатного виду економічної діяльності, згідно з результатами першого етапу, на предмет віднесення його до ключових чи експортно-орієнтованих видів діяльності на основі обрахування коефіцієнтів локалізації: коефіцієнта локалізації зайнятості (LQ), коефіцієнта локалі-

зації виробництва ( $Q_{ig}$ ), коефіцієнти галузевої локалізації. Також разом із коефіцієнтами локалізації можливо використовувати коефіцієнт міжрайонної товарності ( $K_{MT}$ ), що розраховується за такою формулою (1):

$$K_{MT} = \frac{B_r}{PB_p}, \quad (1)$$

де  $B_r$  – вивіз продукції галузі з регіону;  $PB_p$  – промислове виробництво регіону.

Коефіцієнт галузевої локалізації зайнятості – відношення питомої ваги даної галузі у структурі виробництва до питомої ваги тієї ж галузі в країні. Даний коефіцієнт обраховують за такою формулою (2):

$$LQ = \frac{L_{ig}}{L_g} / \frac{L_i}{L}, \quad (2)$$

де  $L_{ig}$  – кількість зайнятих в і-й галузі g-го регіону;  $L_g$  – загальна кількість зайнятих у g-му регіоні;  $L_i$  – кількість зайнятих в і-й галузі;  $L$  – загальна кількість зайнятих у національній економіці.

Коефіцієнт локалізації виробництва обраховують за такою ж формулою як і коефіцієнт галузевої локалізації зайнятості, але за основу береться обсяг виробництва. Якщо коефіцієнт локалізації вище одиниці, то дана галузь є ключовою та експортно-орієнтованою і тоді відбувається перехід до третього етапу, а якщо галузь не є ключовою, то дослідження обраного виду діяльності закінчується.

Третій етап полягає у формуванні ядра кластерного утворення із низки підприємств обраного ключового виду діяльності, згідно з проведеними розрахунками на другому етапі. До складу ядра необхідно включити об'єкти, навколо яких групується кластерне утворення, що виконує ключовий вид діяльності, які виробляють кінцеву продукцію, тобто ті підприємства, що здатні стати рушійною силою кластерного розвитку економіки регіону.

Таким чином, підприємства для ядра кластера мають відповідати наступним положенням:

- належати до ключового виду економічної діяльності;
- мати стійке фінансове положення – найважливішого фактора застрахованості від можливого банкрутства.

Економічна література нараховує широке коло моделей, які використовують для оцінки вірогідності банкрутства підприємства. Найбільш відомими моделями вважаються моделі Альтмана, Ліса, Бівера та інших.

Двофакторна модель Альтмана виражається такою формулою (3):

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{ПЛ} + 0,0579K_{КАП}, \quad (3)$$

де  $K_{ПЛ}$  – коефіцієнт поточної ліквідності;  $K_{КАП}$  – коефіцієнт капіталізації – відношення займаних засобів до загальної величини пасивів.

Основні правила, на які спирається двофакторна модель Альтмана при оцінці ризику неспроможності підприємства:

- $Z < 0$  – вірогідність банкрутства менше 50% і знижується по мірі зменшення рейтингового числа Z;
- $Z = 0$  – вірогідність банкрутства дорівнює 50%;
- $Z > 0$  – вірогідність банкрутства більше 50% і збільшується по мірі росту Z.

Також особливої уваги заслуговує п'ятифакторна модель Альтмана, або індекс Альтмана «Z», що розраховується за формулою (4):

$$Z = 3,3K_1 + 0,99K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5 \quad (4)$$

де значення 3,3; 0,99; 0,6; 1,4; 1,2 – це коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс Альтмана;  $K_1$  – характеризує прибутковість

основного та оборотного капіталу;  $K_2$  – виражає дохідність суб'єкта господарювання;  $K_3$  – відображає структуру капіталу фірми;  $K_4$  – характеризує рівень чистої прибутковості діяльності;  $K_5$  – визначає структуру капіталу.

Визначити рівень загрози банкрутства згідно із значенням індексу Альтмана «Z» допомагають такі значення:

–  $Z \leq 1,8$  – лінгвістична змінна банкрутства дуже висока;

–  $1,8 < Z \leq 2,7$  – висока;

–  $2,7 < Z \leq 2,9$  – можлива;

–  $Z > 2,9$  – дуже низька.

Також ефективно для підприємств української економіки використовувати моделі розрахунку вірогідності настання банкрутства російських вчених, таких як Р. Сайфуллін та Г. Кадиков, О. Зайцева та інші, чотирьохфакторну модель прогнозу ризику банкрутства, розроблену вченими Іркутської державної економічної академії.

Модель Р. Сайфулліна та Г. Кадикова може бути застосована для оцінки настання вірогідності банкрутства в різних галузях та підприємствах. Формула цієї моделі має такий вигляд (5):

$$R = 2K_1 + 0,2K_2 + 0,08K_3 + 0,45K_4 + K_5, \quad (5)$$

де  $K_1$  – коефіцієнт забезпеченості власними коштами;  $K_2$  – коефіцієнт поточної ліквідності;  $K_3$  – коефіцієнт оборотності активів;  $K_4$  – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції;  $K_5$  – коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Визначити вірогідність настання банкрутства можна за такими значеннями показника R:

–  $R > 1$  – вірогідність настання банкрутства низька;

–  $R < 1$  – вірогідність висока.

Чотирьохфакторна модель прогнозу ризику банкрутства, розроблена вченими Іркутської державної економічної академії, передбачає таке визначення показника R (6):

$$R = 8,38K_1 + 0,054K_2 + 0,63K_3 + K_4, \quad (6)$$

де  $K_1$  – визначає структуру капіталу;  $K_2$  – визначає дохідність підприємства;  $K_3$  – відношення чистого прибутку до витрат на виробництво та реалізацію;  $K_4$  – визначається діленням чистого прибутку на власний капітал підприємства.

Згідно з отриманим результатом показника R можна зробити такі висновки:

–  $R < 0$  – вірогідність банкрутства максимальна – 90-100%;

–  $0 \leq R < 0,18$  – висока вірогідність – 60-80%;

–  $0,18 \leq R < 0,32$  – середня вірогідність – 35-50%;

–  $0,32 \leq R < 0,42$  – низька вірогідність – 15-20%;

–  $R > 0,42$  – мінімальна – до 10%.

Окрім зазначених моделей визначення настання вірогідності банкрутства підприємства можуть бути використані й інші методики, зокрема моделі, розроблені для окремих галузей.

Четвертий етап ідентифікації кластерних утворень передбачає виявлення основних підприємств, що забезпечують функціонування ядра кластерного утворення. Такими підприємствами є постачальники засобів виробництва, послуг, робочої сили, капіталу та інновацій. У ході пошуку і відбору даних підприємств важливо враховувати як наявні коопераційні

зв'язки, так і потенційні, що є доцільними для формування кластерного об'єднання.

Доцільність включення підприємства до складу кластерного утворення визначається такими показниками:

– інтегральний показник доцільності включення підприємства до складу кластерного утворення, що характеризується двома складовими («Важливість» – важливість включення підприємства до складу кластера з точки зору самого підприємства та «Внесок» – важливість включення цього підприємства – з точки зору підприємств ядра кластера);

– важливість включення підприємства до складу кластера з позиції унікальності окремого підприємства для ядра кластерного утворення («Унікальність»).

Останній – п'ятий – етап ідентифікації кластера полягає у фіксації ідентифікованого кластерного утворення в якості конкретної структурної схеми, що зображує виявлені структурні елементи кластерного утворення та їх фактичні й потенційні зв'язки у складі кластерного утворення.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, для успішного формування та розвитку кластерних утворень у першу чергу необхідно здійснити п'ять важливих кроків ідентифікації кластера, які передбачають: проведення аналізу соціально-економічного стану регіону та оцінку його промислового потенціалу; оцінку потенційного виду економічної діяльності щодо віднесення його до ключових; формування ядра кластерного утворення; виявлення основних підприємств, що забезпечують функціонування ядра кластерного утворення; фіксацію ідентифікованого кластерного утворення у якості конкретної структурної схеми. Реалізація саме зазначеного алгоритму ідентифікації кластерних утворень дозволить підвищити ефективність та результативність реалізації кластерної стратегії розвитку економіки країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева О.В. Организация региональных инновационных систем в условиях формирования экономики знаний // Журнал правовых и экономических исследований. – 2005. – № 3. – С. 118-120.
2. Васильев А.Н. О показателях специализации регионов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2(30) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2559>. – Загл. с экрана.
3. Гареев Т.Р. Кластеры в институциональной проекции: к теории и методологии локального социально-экономического развития // Балтийский регион. – 2012. – Выпуск № 3(13). – С. 7-33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://journals.kantiana.ru/baltic\\_region/643/](http://journals.kantiana.ru/baltic_region/643/). – Загл. с экрана.
4. Данько Т.П., Куценко Е.С. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1(41) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3960>. – Загл. с экрана.
5. Методичні основи визначення ймовірності банкрутства підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/1/115.html>. – Загол. з екрану.
6. Трофимова О.М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике // Научный вестник Уральской академии государственной службы. – 2010. – № 2(11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2010/02/10/>. – Загл. с экрана.



## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 634.0.62(477)

**Антоненко І.Я.**  
доктор економічних наук,  
професор кафедри готельно-ресторанного бізнесу  
Київського національного торговельно-економічного університету

### МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ОБ'ЄКТІВ ІНФРАСТРУКТУРИ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Стаття присвячена удосконаленню методичних підходів до оцінки техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури лісового господарства. Це дасть змогу аналізувати хід виконання програмних заходів з інфраструктурного забезпечення галузі, виявляти недоліки, допущені при формуванні й розміщенні основних виробничих засобів, підвищити рівень відповідальності за виконання цих заходів, корегувати окремі позиції з цієї проблематики, поліпшити якість об'єктів інфраструктурного забезпечення галузі. Тільки на такій основі забезпечуватимуться основні напрями модернізації виробничих засобів у галузі лісового господарства, оновлення та ефективність їх використання.

**Ключові слова:** техніко-економічна оцінка, ефективність, лісове господарство, виробничі і невиробничі засоби.

#### Антоненко И.Я. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена совершенствованию методических подходов к оценке технико-экономического состояния объектов инфраструктуры лесного хозяйства. Это позволит анализировать ход выполнения программных мероприятий по инфраструктурному обеспечению отрасли, выявлять недостатки, допущенные при формировании и размещении основных средств, повысить уровень ответственности за выполнение этих мероприятий, корректировать отдельные позиции по данной проблематике, улучшить качество объектов инфраструктурного обеспечения отрасли. Только на такой основе могут обеспечиваться основные направления модернизации производственных средств в области лесного хозяйства, обновление и эффективность их использования.

**Ключевые слова:** технико-экономическая оценка, эффективность, лесное хозяйство, производственные и непроизводственные средства.

#### Antonenko I.Y. METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF TECHNICAL AND ECONOMIC CONDITION INFRASTRUCTURE OF FORESTRY

The article is devoted to the improvement of methodological approaches to the assessment of the technical and economic condition of infrastructure Forestry. This allows to analyze the progress of the program activities to ensure that the infrastructure sector, to identify shortcomings in the formation and placement of fixed assets, increase the level of responsibility for the implementation of these measures to adjust individual positions on this issue, improve the quality of infrastructure facilities to ensure the industry. Only on this basis can be provided with the basic directions of modernization of production means in the field of forestry, updating and effectiveness of their use.

**Keywords:** technical and economic evaluation, efficiency, forestry, manufacturing and non-manufacturing facilities.

**Постановка проблеми.** Радикальні ринкові перетворення, що започатковані у сфері лісового господарства, унеможлижуються без поліпшення інфраструктурного забезпечення галузі. Заходи, що проводяться у цьому плані в нинішніх умовах, не сприяють суттєвому нарощуванню лісоресурсного потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем екологічно-збалансованого розвитку економіки, модернізації природно-ресурсної сфери і раціонального природокористування, визначення ефективності функціонування і розвитку галузі лісового господарства знайшли своє відображення у наукових працях відомих вітчизняних і зарубіжних вчених. Варто зазначити роботи І.В. Вороніна, О.В. Врублевської, С.А. Генсірука, А.М. Дейнеки, Я.Я. Дяченко, Т.М. Завори, Я.В. Ковалю, В.С. Кравціва, В.П. Краснова, П.І. Лакиди, Є.В. Мішеніна, В.А. Мостепанюк, В.І. Парпана, А.П. Петрова, М.В. Римаря, І.М. Сinyaкевича, І.П. Соловія, О.І. Фурдичка, В.П. Ткача, Ю. Яковця та ін. Однак пропозиції з пріоритетних питань техніко-економічної оцінки стану об'єктів інфраструктури досі залишаються невирішеними. Немає впевненості щодо їх реалізації і в найближчі

роки. Таке становище, що склалося із інфраструктурним забезпеченням в галузі лісового господарства, є наслідком як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До перших належать загальновідомі чинники – фінансово-економічна нестабільність, криза неплатежів, незбалансованість ресурсної бази з обсягами виробництва; до других – ігнорування організаціями і установами галузі на місцях завдань лісового господарства, блокування основних принципів модернізації інфраструктурних об'єктів та технологічних процесів, невиконання заходів щодо поліпшення якості основних виробничих засобів та їх приведення до сучасних вимог розвитку.

**Постановка завдання.** На основі викладеного виникає необхідність удосконалення методичних підходів до оцінки техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури лісового господарства. Це дасть змогу аналізувати хід виконання програмних заходів з інфраструктурного забезпечення галузі, виявляти недоліки, допущені при формуванні та розміщенні основних виробничих засобів, підвищити рівень відповідальності за виконання цих заходів, корегувати окремі позиції з цієї проблематики, поліпшити якість об'єктів з інфраструктурного забезпечення галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Передумовою оцінки техніко-економічного стану об'єктів інфраструктури, в залежності від ролі, місця та функціонального призначення, є їх класифікація на засоби виробничого призначення, основними з яких є: машини, обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, робоча продуктивна худоба, а також на невиробничого призначення – будинки, споруди (дороги, мости, естакади), передавальні пристрої (електромережа, телефонна мережа тощо), інші основні засоби і необоротні матеріальні активи. Класифікація основних виробничих і невиробничих засобів дає змогу оцінити їхній якісний склад, зміни у структурі, виробити стратегію і тактику їх оновлення, заміни та раціонального використання [1-2].

Інформаційною основою аналізу і оцінки техніко-економічних засобів лісового господарства є звітні дані установ Держкомлігоспу та інших лісовласників і лісокористувачів, що наводяться в «Примітках до річної фінансової звітності», форма № 5 за відповідні роки, Код за ДКЦД, що затверджені наказом Міністерства фінансів України [3-4].

Структура інформаційної бази, по суті, має відповідати об'єктивним закономірностям економічного розвитку галузі. Вона розробляється на основі оцінки досягнутих результатів господарської діяльності, передового виробничого досвіду, рекомендацій науково-дослідних та проектних організацій, чинних інструктивних вказівок. Залежно від рангу вирішення завдання, інформаційна база розробляється на рівні природно-економічної зони та виробничих структур галузі. При підготовці інформації формуються вимоги до її кількісних і якісних характеристик.

Аналіз основних показників діяльності підприємств лісового господарства виявив значний моральний і фізичний знос основних засобів, недоліки амортизаційної політики, що негативно впливає на економіку країни в цілому, на екологічну ситуацію й добробут населення. Саме тому важливим заходом на сьогодні є оцінка, аналіз і встановлення оптимальної структури основних засобів підприємств та розроблення ефективних способів їх модернізації [5].

Середньорічна вартість основних засобів ( $OZ_{cp}$ ) визначається за формулою [6, с. 61]:

$$OZ_{cp} = OZ_n + \sum_{i=1}^{12} \frac{OZ_i^* N_i}{12} - \sum_{i=1}^{12} \frac{OZ_i^{*B} N_i}{12} \quad (1)$$

де  $OZ_n$  – вартість основних засобів на початку року;  $i$  – кількість місяців у році ( $i=12$ );  $OZ_i^{*B}$  – вартість основних засобів, що введені в дію в  $i$ -му місяці;  $N_i$  – кількість місяців експлуатації основних засобів, введених в дію в  $i$ -му місяці;  $OZ_i^{*}$  – вартість основних засобів, що вибули з виробництва в  $i$ -му місяці;  $N_i$  – кількість місяців з моменту вибуття основних засобів в  $i$ -му місяці до кінця.

Техніко-економічний аналіз та оцінка виробничих засобів здійснюється на основі їх розподілу на активну (машини і обладнання, транспортні засоби та ін.) і пасивну частини (будинки, споруди, передавальні пристрої, малоцінні необоротні активи, земельні ділянки, інвентарна тара тощо).

Критеріями оцінки ефективності використання основних виробничих засобів (ОВЗ) лісгосподарського призначення є показники, на підставі яких визначається їхній стан, забезпечення та ефективність використання (рис. 1).

Аналіз та оцінка зазначених показників здійснюються за видами основних виробничих засобів, структурними елементами та їх технічним призначенням. Тільки на такій основі забезпечуватимуться основні

напрями їх модернізації в галузі лісового господарства, оновлення та ефективність використання.

Оцінка стану основних виробничих засобів визначається за показниками – коефіцієнтами зносу, показниками придатності до використання, оновлення вибуття і приросту [7, с. 96].

При цьому в їхній структурі особливе місце припадає на коефіцієнт (частку) зносу основних виробничих засобів, що характеризує їхню частку вартості, яка списується на витрати виробництва у попередні роки.



Рис. 1. Показники оцінки стану, забезпечення та використання ОВЗ лісгосподарського призначення

Даний коефіцієнт (частка) визначається за формулою [7, с. 15]:

$$K_z = (Z_{Oz} / OVB) \cdot 100\% \quad (2)$$

де  $K_z$  – коефіцієнт (частка) зносу основних засобів;  $Z_{Oz}$  – сума зносу основних засобів, тис. грн;  $OVB$  – балансова вартість основних засобів (вартість засобів на кінець року), тис. грн.

При визначенні зносу основних виробничих засобів використовується термін «амортизація», під яким розуміється придбання, виготовлення, поліпшення чи зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань. Сучасний порядок нарахування та використання амортизаційних коштів підприємств в Україні не створює можливостей для оновлення основних засобів та інноваційного розвитку.

Для оцінювання стану основних засобів розраховуються коефіцієнти зносу та придатності, оновлення та вибуття.

Коефіцієнт придатності (частка) показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності і визначається за формулою [6, с. 60; 7, с. 96]:

$$K_{II} = 100\% - K_z \quad (3)$$

де  $K_{II}$  – коефіцієнт придатності (частка) основних засобів;  $K_z$  – коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт оновлення (частка) визначається за формулою [59, с. 60; 63, с. 96]:

$$K_o = (OBZ_H / OBZ_{KP}) \cdot 100\% \quad (4)$$

де  $OBZ_H$  – вартість основних виробничих засобів, що надійшли за звітний період, тис. грн;  $OBZ_{KP}$  – вартість основних виробничих засобів на кінець року, тис. грн.

Коефіцієнт вибуття (частка) – відношення вартості основних виробничих засобів, що вибули за звітний період, до вартості на початок року. Визначається за формулою [6, с. 60; 7, с. 96]:

$$K_B = (OBZ_B / OBZ_{PP}) \cdot 100\% \quad (5)$$

де  $OBZ_B$  – вартість основних виробничих засобів, що вибули, тис. грн;  $OBZ_{PP}$  – вартість основних виробничих засобів на початок року, тис. грн.



Забезпечення підприємства основними виробничими засобами визначаються фондомісткістю, фондоозброєністю, технічною озброєністю і наявністю основних засобів на 1000 га площі лісгосподарського призначення. При цьому фондомісткість – це вартість основних виробничих засобів на одну гривню виробленої продукції, яка характеризує забезпеченість підприємства основними засобами і визначається за формулою [6, с. 61]:

$$\Phi_m = OBZ_{cp} / ВП, \quad (6)$$

де  $\Phi_m$  – фондомісткість;  $OBZ_{cp}$  – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн;  $ВП$  – вироблена продукція, тис. грн.

Фондоозброєність характеризує забезпеченість будь-якого підприємства лісоресурсної сфери основними виробничими засобами і визначається відношенням вартості основних виробничих засобів підприємств до чисельності працівників підприємства. Фондоозброєність вираховується за формулою [7, с. 21]:

$$\Phi_o = OBZ / Ч, \quad (7)$$

де  $\Phi_o$  – фондоозброєність,  $OBZ$  – вартість основних засобів, тис. грн.

Технічна озброєність характеризує забезпеченість працівників підприємства основними засобами активної частини, тобто технічними знаряддями праці. Даний показник визначається за формулою [7, с. 22]:

$$TOZ = OBZ_{Tq} / Ч, \quad (8)$$

де  $TOZ$  – технічна озброєність працівників підприємства, тис. грн на одного працюючого;  $OBZ_{Tq}$  – вартість основних виробничих засобів активної частини засобів, тис. грн;  $Ч$  – чисельність працівників підприємства, тис. чол.

Основні засоби на 1000 га земель лісгосподарського призначення визначається за формулою:

$$OBZ_{zl} = OBZ_{cp} / П_{zl}, \quad (9)$$

де  $OBZ_{zl}$  – основні засоби на 1000 га земель лісгосподарського призначення, тис. грн;  $П_{zl}$  – площа земель лісгосподарського призначення, тис. га.

Оцінка ефективності основних виробничих засобів визначається показником фондовіддачі, абсолютної суми прибутку на одну гривню  $OBZ$  та рентабельністю (ефективністю) використання основних засобів. Фондовіддача є основним показником оцінки ефективності використання даних засобів. Остання показує, скільки товарної продукції у грошовому виразі випускається на одну гривню основних виробничих засобів, і розраховується за формулою:

$$\Phi_B = ВП / OBZ_{kp}, \quad (10)$$

де  $ВП$  – випуск валової продукції у грошовому виразі, тис. грн;  $OBZ_{kp}$  – балансова вартість основних виробничих засобів на кінець звітного періоду, тис. грн.

Абсолютна сума прибутку на одну гривню основних виробничих засобів займає важливе значення при їх оцінці і визначається за формулою:

$$\Pi_{AB} = \Pi / OBZ_{BAL}, \quad (11)$$

де  $\Pi_{AB}$  – абсолютна сума прибутку на одну гривню, грн;  $\Pi$  – прибуток, тис. грн від операційної діяльності;  $OBZ_{BAL}$  – балансова вартість основних виробничих засобів на кінець звітного періоду, тис. грн.

Особливо важливим показником, що характеризує використання виробничих засобів, є критерій загальної економічної ефективності використання діючих виробничих засобів ( $E_{oz}$ ). Згідно типової методики він визначається на основі відношення маси прибутку ( $\Pi_p$ ) до суми середньорічних виробничих засобів:

$$P_{of} = \Pi_p / O\Phi_{cp} \cdot 100\%, \quad (12)$$

де  $\Pi_p$  – прибуток від реалізації товарної продукції, тис. грн;

$O\Phi_{cp}$  – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.

Показники фондовіддачі і критерія економічної ефективності використання основних виробничих засобів для потреб галузі лісового господарства використовуються для розробки напрямів їх поліпшення, заміни непотрібних основних засобів, застарілого обладнання, впровадження нової техніки і передових технологій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Серед першочергових завдань з оцінки техніко-економічного стану основних виробничих засобів лісового господарства є розробка заходів щодо їх модернізації. Ефективне вирішення цього завдання передбачає реалізацію наступних заходів, основними з яких є:

- стимулювання оновлення основних засобів виробництва, знос яких на 50% і вище;
- налагодження прямих зв'язків між державними і самоврядними інституціями та окремими господарюючими суб'єктами щодо впровадження на підприємствах лісового господарства новітньої техніки, механізмів і технологій лісгосподарського і лісозаготівельного спрямування;
- визначення шляхів залучення державних та корпоративних інвестицій вкрай необхідних для модернізації і оновлення техніки і технологічних процесів для лісового господарства;
- забезпечення необхідних умов для надання місцевих переваг недержавним інвесторам, які здійснюють капіталовкладення у найбільш пріоритетні проекти з питань розробки і впровадження нової техніки і технологій лісгосподарського виробництва;
- впровадження на підприємствах, організаціях та установах галузі інноваційної моделі розвитку лісгосподарського виробництва;
- здійснення прогресивної структурної перебудови основних засобів з впровадженням ефективних енерго- та ресурсозберігаючих технологій, передусім на лісокультурних, лісгосподарських і лісозаготівельних роботах [8-9];
- впровадження сучасних інформаційних технологій в лісгосподарське, лісозаготівельне і деревообробне виробництва.

До ризиків, які можуть завадити реалізації реформування інфраструктурних систем лісового господарства, слід віднести:

- непослідовність у здійсненні економічних реформ у галузі;
- обмеженість коштів на створення і впровадження інновацій;
- несвоєчасність підготовки і прийняття законодавчих і нормативно-правових актів, спрямованих на створення правових та інституційних передумов інноваційної моделі розвитку;
- невиконання завдань щодо фінансування програмних напрямків розвитку галузі з державного і місцевого бюджетів.

Лісгосподарська політика у сфері інноваційно-техніко-економічного розвитку має ґрунтуватися на принципах законності, пріоритетності, ефективності та стимулювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісова політика: теорія і практика : [монографія] / За ред. Синякевича І.М. / І.М. Синякевич, І.П. Соловій, О.В. Врублевська, А.М. Дейнека, А.М. Польовський та ін. – Львів : Піраміда, 2008. – 612 с.

2. Дейнека А.М. Лісове господарство: еколого-економічні засади розвитку : [монографія] / А.М. Дейнека. – К. : Знання, 2009. – 350 с.
3. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 26 лютого 2014 р. № 341/25118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 року № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/5364-11.html>.
5. Завора Т.М. Перспективні напрями оновлення основних засобів підприємства у системі підвищення його конкурентоспроможності / Т.М. Завора, О.І. Григоришина // Наука й економіка. – 2013. – № 4. – С. 68-74.
6. Синякевич І.М. Економіка галузей лісового комплексу / Синякевич І.М. // Львів: Світ, 1996. – 184 с.
7. Воронин І.В. Экономика лесного хозяйства СССР / И.В. Воронин, П.В. Васильев, Е.Я. Судачков. – М. : Лесная промышленность, 1978. – 264 с.
8. Воспроизводство лесных ресурсов: эколого-экономические проблемы / Л.В. Коваль, Е.В. Мишенин, А.М. Царенко и др. – К. : СОПС Украины НАН Украины, 2002. – 237 с.
9. Гайдучок Т.С. Эффективное управление основными средствами лесовых хозяйств как рушійна сила інноваційних процесів / Т.С. Гайдучок, В.А. Мостепанюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 4. – С. 149-154.

УДК 622.013:330.15

**Тимошенко О.О.**  
аспірант

Національного гірничого університету

## ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЖИМУ ВІДПРАЦЮВАННЯ ЗАЛІЗОРУДНОГО РОДОВИЩА НА ЗАСАДАХ РАЦІОНАЛЬНОГО НАДРОКОРИСТУВАННЯ

У статті визначені основні варіанти порядку відпрацювання рудних запасів родовища. На підставі критерію максимізації накопиченого прибутку від реалізації концентрату обрано режим відпрацювання родовища. Встановлено, що формування фінансових ресурсів на засадах раціонального надрокористування дозволить забезпечити підприємству оновлення та модернізацію основних засобів виробництва.

**Ключові слова:** гірничорудне підприємство, режим гірничих робіт, рудні запаси, оновлення основних засобів виробництва, фінансове забезпечення.

### Тимошенко А.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЖИМА ОТРАБОТКИ ЖЕЛЕЗОРУДНОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ НА ОСНОВЕ РАЦИОНАЛЬНОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

В статье определены основные варианты порядка отработки рудных запасов месторождения. На основании критерия максимизации накопленной прибыли от реализации концентрата выбран режим отработки месторождения. Установлено, что формирование финансовых ресурсов на основе рационального недропользования позволит обеспечить предприятию обновление и модернизацию основных средств производства.

**Ключевые слова:** горнорудное предприятие, режим горных работ, рудные запасы, обновление основных средств производства, финансовое обеспечение.

### Tymoshenko O. THE ECONOMIC JUSTIFICATION FOR REGIME OF IRON ORE DEPOSITS MINING ON THE BASIS OF RATIONAL SUBSURFACE RESOURCES MANAGEMENT

This article identifies the main variants of ore reserves mining order. On the basis of criterion of maximizing the accumulated profit from realization of concentrate, an order of the deposit development is chosen. It is established that the formation of financial resources on the basis of rational subsoil use will allow to enterprise the renewal and modernization of durable means of production.

**Keywords:** mining enterprise, regime of mining, ore reserves, the renewal of durable means of production, financial support.

**Постановка проблеми.** Перспективні можливості та практична реалізація оновлення та модернізації основних засобів виробництва при поглибленні робочої зони кар'єра потребує відповідного фінансового забезпечення. Застосування підприємствами сучасних технологій та технічних засобів дозволяє створити необхідне підґрунтя для більш ощадливого поводження з запасами рудної сировини, тобто розробляти поклади бідних руд, збільшувати повноту вилучення корисних компонентів. Тому особливої актуальності набуває дослідження можливості формування фінансових ресурсів при експлуатації залізорудного родовища за рахунок здійснення виробничої діяльності та визначення її перспектив на засадах раціонального надрокористування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Плануванню розвитку гірничорудних підприємств та підвищенню ефективності їх діяльності присвячено чимало наукових праць. Обґрунтування концептуальних положень модернізаційного розвитку

висвітлено в статті Л.М. Варави, А.Р. Арутюнян, А.А. Варави [1], економічні аспекти взаємодії підприємств гірничо-збагачувального комплексу – в монографії М.І. Іщенко [2], організаційно-економічний механізм підвищення ефективності діяльності – в роботі О.О. Клименко [3], вплив режимів рудоподачі на ефективність використання економічного потенціалу – в дослідженнях І.А. Белкіної, Р.М. Лепа, Є.В. Кочури [4], а управління втратами залізорудної сировини у взаємозв'язку з економічною ефективністю виробництва – в монографії В.І. Прокопенка та А.О. Кривошеєвої [5].

Є.В. Афанасьєвим та В.Я. Нусіновим [6] проведено дослідження подальшого розвитку гірничорудних підприємств Криворізького басейну з урахуванням «гірничих можливостей родовищ, які стають основою для визначення раціонального рівня технічного переозброєння підприємств». В статті [7] акцентовано увагу на тому, що «у міру розвитку техніки й технології видобутку й переробки руд стає можливим

залучення в експлуатацію бідних за вмістом металу ділянок родовищ». Автори роботи [8] наголошують на важливості технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів для нарощування масштабів виробничо-господарської діяльності та підвищення її результативності насамперед за рахунок прибутковості підприємства, тобто утворення джерел власних інвестиційних ресурсів.

Вивчення й узагальнення практичного досвіду та літературних джерел дає змогу стверджувати, що в умовах сьогодення при експлуатації родовища подальший розвиток техніко-технологічної бази виробництва повинен ґрунтуватися як на можливості раціонального відпрацювання запасів родовища, так і накопичення необхідних коштів для підтримання високопродуктивної та екологічнобезпечної роботи гірничорудного підприємства.

**Мета статті** полягає у розробці науково-методичних засад обґрунтування формування режиму гірничих робіт у кар'єрі на підставі раціонального вилучення запасів залізної руди в родовищі, що сприятиме акумулюванню коштів для оновлення та модернізації основних засобів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Обґрунтування вибору режиму гірничих робіт у кар'єрі буде базуватися на теоретичних дослідженнях і практичному досвіді планування обсягів видобутку та якості рудної сировини, на закономірностях формування режиму гірничих робіт та вилучення запасів руди, врахуванні витрат на виготовлення продукції і доходів від її реалізації. Прибуток гірничорудного підприємства від реалізації концентрату обрано основним критерієм управління раціональним режимом відпрацювання рудних запасів родовища. При цьому слід зазначити: якщо гірничо-збагачувальне підприємство хоче досягти найбільшого прибутку, то воно буде прагнути вилучити насамперед найбільш багату (за вмістом заліза) руду, виробити і продати найбільш якісний концентрат. Також підприємство буде використовувати руду середньої якості, залучення у виробництво якої буде рентабельним. Від використання бідних руд воно може відмовитися, що призведе до втрати їхніх запасів. Необхідно економічно обґрунтувати такий режим гірничих робіт у кар'єрі, щоб він забезпечив підприємству як максимальний прибуток від реалізації концентрату, так і можливості до залучення у відпрацювання запасів бідних руд.

Режими гірничих робіт встановлюються залежно від варіанту формування якості рудопотоку та, відповідно, якості концентрату. Прийнято, що всі запаси руди одного етапу будуть відпрацьовані за 12 років (за досвідом експлуатації криворізьких залізрудних родовищ), причому для детальнішого обліку обсягів руху рудної сировини ця тривалість розділена на три періоди по чотири роки у кожному. Загалом сформовано п'ять варіантів рішень щодо експлуатації родовища за порядком відпрацювання запасів рудної сировини: перший – зниження якості рудної сировини; другий – усереднення якості рудної сировини для всіх періодів; третій – підвищення якості рудної сировини; четвертий – зниження якості рудної сировини у першому та другому періодах та підвищення у третьому періоді; п'ятий – підвищення якості рудної сировини у першому та другому періодах та зниження у третьому періоді.

У кар'єрі якість руди за вмістом заліза змінюється у широкому діапазоні: від 26% до 30%. Цей вміст, відповідно до періодів, визначений порядком відпрацювання запасів (табл. 1). Виходячи з прийнятих підходів до формування якості рудної сировини виробляється залізрудний концентрат певного вмісту заліза (від 63% до 67%), причому з багатішої сировини виробляють багатий концентрат, а з бідної – концентрат низької якості. Загальний обсяг концентрату визначається залежно від його якості за періодами відпрацювання запасів рудної сировини в родовищі. Найбільший у сумі прибуток від реалізації концентрату досягається при відпрацюванні етапних запасів рудної сировини за режимом 1, тобто поступового зниження її якості (рис. 1). Комбінат видобуває спочатку багату руду, вихід концентрату з руди є найбільшим, а витрати на його виробництво – найменшими. Коли витрати на виробництво концентрату зростуть унаслідок зниження якості руди, значно підвищиться вплив фактору часу.

виробляється залізрудний концентрат певного вмісту заліза (від 63% до 67%), причому з багатішої сировини виробляють багатий концентрат, а з бідної – концентрат низької якості. Загальний обсяг концентрату визначається залежно від його якості за періодами відпрацювання запасів рудної сировини в родовищі. Найбільший у сумі прибуток від реалізації концентрату досягається при відпрацюванні етапних запасів рудної сировини за режимом 1, тобто поступового зниження її якості (рис. 1). Комбінат видобуває спочатку багату руду, вихід концентрату з руди є найбільшим, а витрати на його виробництво – найменшими. Коли витрати на виробництво концентрату зростуть унаслідок зниження якості руди, значно підвищиться вплив фактору часу.

Таблиця 1  
Формування варіантів використання запасів рудної сировини

| Показник  | Варіанти |        |        |        |        |
|---|----------|--------|--------|--------|--------|
|   | 1        | 2      | 3      | 4      | 5      |
| Якість руди Fe(м), %  |          |        |        |        |        |
| I етап  | 30       | 28     | 26     | 27     | 29     |
| II етап   | 28       | 28     | 28     | 27     | 29     |
| III етап  | 26       | 28     | 30     | 30     | 26     |
| Якість концентрату Fe(к), %                                   |          |        |        |        |        |
| I етап  | 67       | 65     | 63     | 63     | 65     |
| II етап   | 65       | 65     | 65     | 63     | 65     |
| III етап  | 63       | 65     | 67     | 67     | 63     |
| Обсяг залізрудного концентрату, млн. т/рік                    | 103,33   | 105,16 | 103,33 | 104,82 | 104,94 |
| Накопичена сума прибутку від реалізації концентрату, млн. грн | 8058,0   | 6644,6 | 5324,6 | 4205,3 | 6197,7 |

Джерело: розрахунки автора

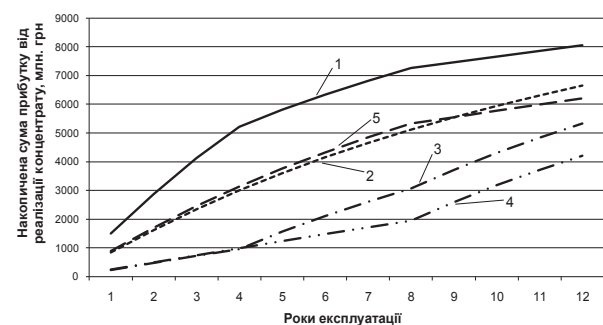


Рис. 1. Динаміка накопиченої суми прибутку від реалізації концентрату за визначеними варіантами

Джерело: розрахунки автора

Варіанти 2 і 5 відпрацювання запасів рудної сировини за величиною накопиченого прибутку від реалізації концентрату протягом етапу практично рівноцінні між собою. У варіанті 5 протягом двох періодів етапу прибуток у сумі нарощується у цілому швидко, зі значним рівнем прибутковості. Сума прибутку від реалізації концентрату протягом усіх періодів відпрацювання етапу нарощується рівномірно і достатньо швидко. У варіанті 2 постійно підтримується якість сировини на середньому рівні, а значить, забезпечуються середні витрати сировини на виробництво концентрату та його собівартість, що

обумовлює ціну концентрату, а потім у 3-му періоді при зниженій якості руди темп нарощування прибутку знижується. Загалом за цими режимами прибуток накопичується меншим темпом, ніж при режимі за варіантом 1, проте він накопичується стабільно на протязі всього етапу (рис. 1). Такі режими є і стійкими до зміни вимог щодо якості рудної сировини, а також металургійної продукції, відпускних цін на енергію, матеріали і т. д., що дозволяє краще пристосовуватися до коливань ринку. Якщо з якихось причин підприємство не змогло накопичити певну суму коштів на модернізацію виробництва в першому періоді етапу, то воно зможе вирішити цю задачу в другому чи навіть у третьому періоді.

З низькою швидкістю накопичується сума прибутку при відпрацюванні родовища за варіантами 3 та 4 (рис. 1). Низька якість руди у початковому періоді призводить до підвищення витрат руди, собівартості концентрату, що не дозволяє встановити ціну на концентрат зі значним рівнем прибутковості. Коли якість руди підвищиться (у кінцевому періоді), низька собівартість концентрату та його висока ціна забезпечуватимуть високий прибуток підприємства, проте його рівень через дисконтування на початок відпрацювання етапу кар'єру сильно знижується. Сума прибутку, який може отримати комбінат протягом періоду відпрацювання етапних запасів родовища за варіантами 3 та 4, майже удвічі менше, ніж у варіантах 2 та 5.

Для покриття витрат на виробництво концентрату (у часі експлуатації родовища з поглибленням робочої зони кар'єру) його відпускна ціна повинна зростати. Якщо в першому періоді етапу експлуатації ціни при різних режимах відпрацювання рудних запасів істотно відрізняються між собою, то в третьому періоді ці ціни відрізняються несуттєво: підвищена якість руди компенсується збільшенням витрат на її видобуток і переробку, що пов'язано із зростанням глибини кар'єра і фактором часу, а низька якість рудної сировини обумовлює низьку якість концентрату і його низьку ціну.

Відповідно характеру зміни якості рудної сировини змінюється обсяг концентрату, який може бути вироблений з одного і того ж обсягу руди: при усередненій якості протягом усього етапу експлуатації виробляється щорічно один і той же обсяг концентрату. При зниженні якості руди обсяг концентрату знижується від максимально до мінімально можливого для цього режиму; при підвищенні якості рудної сировини в порівнянні із зниженням якості концентрату спостерігається протилежне: обсяг концентрату зростає з мінімально до максимально можливого.

Отже, варіанти формування режиму гірничих робіт здійснюють сильний вплив на рівень прибутку, що може бути накопичений протягом етапу відпрацювання родовища (рис. 1). У перебігу етапу експлуатації кар'єру прибуток накопичується найбільш швидко і в більшому обсязі, якщо підприємство відпрацьовує запаси рудної сировини в режимі поступового зниження його якості. При цьому режимі прибуток спочатку накопичується швидко, потім (у другому періоді) темп накопичення знижується, і, нарешті, у третьому періоді етапу прибуток буде наростати в сумі повільно.

На рис. 2. показано зміну ціни концентрату за її складовими протягом етапу експлуатації родовища при зниженні якості рудної сировини (варіант 1). Прибуток, який формує ціну концентрату, в перший період етапу при високій якості сировини та концентрату, становить значну частину його ціни, а при зниженні якості руди і концентрату в третьому періоді експлу-

атації, прибуток, як складова частина ціни, істотно зменшується. В цілому ціна концентрату на кінець етапу експлуатації сильно зростає, що пов'язано із збільшенням витрат на виробництво через зростання глибини робочої зони кар'єру і впливу сумарного за роки експлуатації фактору часу.

В динаміці визначено прибуток гірничо-збагачувального комбінату від реалізації концентрату при видобуванні руди за режимом зниженні її якості. Відзначається зростання собівартості концентрату з 247,2 грн./т до 1184,45 грн./т та зменшення обсягів його виробництва з 9,33 до 7,74 млн. т.

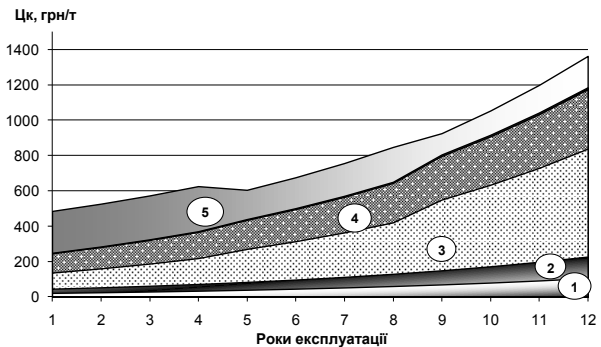


Рис. 2. Динаміка складових ціни концентрату за 1-м варіантом: 1 — витрати на видобуток руди, грн./т; 2 — витрати на дроблення руди, грн./т; 3 — витрати на розроблення 1мі породи розкриття, грн./мі; 4 — витрати на збагачення руди, грн./т; 5 — прибуток від реалізації концентрату, грн./т

Джерело: розрахунки автора

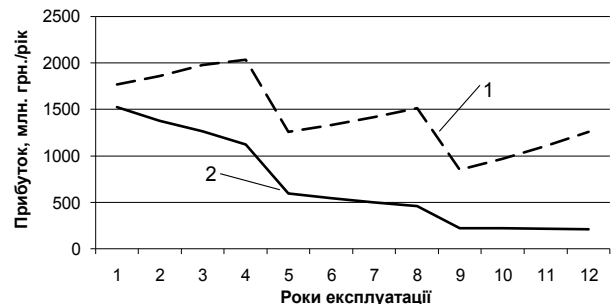


Рис. 3. Динаміка прибутку від реалізації концентрату за 1-м варіантом: 1 — без дисконтування; 2 — після дисконтування

Джерело: розрахунки автора.

Протягом окремих періодів етапу експлуатації родовища (рис. 3) прибуток зростає, оскільки ціна на концентрат збільшується більше, ніж витрати на його виробництво, а приведена до початку етапу величина прибутку буде знижуватися, оскільки ставка дисконту буде в часі мати більший вплив, ніж підвищення виробничих витрат. Слід зазначити, що навіть значні суми прибутку, отримані в кінці етапу відпрацювання рудних запасів, на початок цього етапу не матимуть значної вартості.

**Висновки.** Важливим критерієм вибору режиму відпрацювання запасів рудної сировини є не тільки обсяг, а і темпи накопичення прибутку з початку відпрацювання етапу кар'єру. Особливість цього критерію полягає в тому, що він визначає можливість підприємства інвестувати у розвиток основних засо-

бів виробництва, що слід робити по мірі поглиблення робочої зони кар'єру, протягом того чи іншого періоду відпрацювання етапних запасів руди. Якщо комбінат буде в змозі підтримувати свою потужність завдяки оновленню основних засобів при збільшенні глибини кар'єру по закінченні першого періоду або в перші роки другого періоду, то наступна експлуатація запасів в більш складних гірничотехнічних умовах не призведе до зниження заданих обсягів виробництва концентрату. Підхід автора до вибору варіанту порядку відпрацювання рудних запасів родовища полягає в тому, що обраний варіант має забезпечувати підприємству накопичення коштів протягом перших років відпрацювання виділеного етапу кар'єру з метою оновлення основних засобів виробництва для доопрацювання цього етапу без зниження економічної результативності гірничо-збагачувального виробництва, урахувавши несприятливі умови експлуатації залишкових запасів та якість рудної сировини.

З метою більш повного вилучення наявних запасів залізної руди підприємство повинно обирати такі рішення, які забезпечуватимуть рентабельне виробництво і збут його продукції протягом всього етапу відпрацювання родовища. Із цією метою воно повинне при виготовленні продукції з багаті руди накопичити кошти для придбання та впровадження більш потужного та вдосконаленого кар'єрного устаткування і технології, які дозволять видобувати й переробляти бідну руду на рівні допустимої рентабельності кінцевої продукції.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук та обґрунтування шляхів забезпечення еколого-економічної безпеки розробки родовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варава Л.М. Концептуальні положення модернізаційної політики у гірничорудній підгалузі України / [Л.М. Варава, А.Р. Арутюнян, А.А. Варава] // Ефективна економіка. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2695>.
2. Іщенко М.І. Економічна взаємодія підприємств гірничо-збагачувального комплексу : [монографія] / М.І. Іщенко ; за наук. ред. проф. В.І. Прокопенка. – Д. : Видавничий дім «Андрій», 2007. – 288 с.
3. Клименко О.О. Управління діяльністю гірничо-збагачувальних комбінатів в умовах організаційно-структурної перебудови : [монографія] / О.О. Клименко. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2010. – 124 с.
4. Белкіна І.А., Лепа Р.М., Кочура Є.В. Економіко-математичне моделювання впливу режимів рудоподачі на ефективність використання економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства : [монографія] / [І.А. Белкіна, Р.М. Лепа, Є.В. Кочура]. – Д. : Національний гірничий університет, 2013. – 123 с.
5. Прокопенко В.И. Экономическая оценка потерь рудного сырья : [монография] / В.И. Прокопенко, А.А. Кривошеева. – Днепропетровск : Наука и образование, 2004. – 210 с.
6. Афанасьев Є.В. Стратегічні напрями гірничо-металургійного комплексу щодо вирішення завдань загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України / Є.В. Афанасьев, В.Я. Нусінов // Ефективна економіка/ – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2061>.
7. Кравець В.Г. Пріоритетні напрями забезпечення конкурентоспроможності гірничорудних підприємств при застосуванні відкритої гірничої технології / В.Г. Кравець, О.А. Темченко // Вісник НТУУ «КПІ». – 2014. – Вип. 24– С. 56–65.
8. Рябікіна О.Г. Варіативність підходів до реалізації стратегії технологічного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів та її фінансове забезпечення / О.Г. Рябікіна, К.Г. Рябікіна // Бізнесінформ – 2014. – Вип. 5 – С. 155–160.

УДК 620.97:338.1

**Чудовська В.А.**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник лабораторії  
збалансованого природокористування  
Інституту агроекології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України

**Савенко Б.М.**

здобувач  
Інституту агроекології і природокористування  
Національної академії аграрних наук України

## **«ЗЕЛЕНИЙ» ТАРИФ В СИСТЕМІ СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ З АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ**

Обґрунтовано доцільність застосування «зеленого» тарифу як важливого інструменту механізму стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел на основі систематизації та аналізу окремих складових інституційного середовища регулювання альтернативної енергетики, що сприяє досягненню суттєвих еколого-економічних результатів шляхом залучення приватних інвестицій у галузь відновлюваної енергетики з метою підвищення екологічної та енергетичної безпеки країни, диверсифікації джерел енергії та забезпечення економічного зростання енергетичного сектора України.

**Ключові слова:** альтернативні джерела енергії, «зелений» тариф, електроенергія, коефіцієнти, стимулювання.

### **Чудовская В.А., Савенко Б.М. «ЗЕЛЕНЫЙ» ТАРИФ В СИСТЕМЕ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРО-ЭНЕРГИИ ИЗ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ**

Обоснована целесообразность применения «зеленого» тарифа как важного инструмента механизма стимулирования производства электроэнергии из альтернативных источников на основе систематизации и анализа отдельных составляющих институциональной среды регулирования альтернативной энергетики, что способствует достижению существенных эколого-экономических результатов путем привлечения частных инвестиций в отрасль возобновляемой энергетики с целью повышения экологической и энергетической безопасности страны, диверсификации источников энергии и обеспечения экономического роста энергетического сектора Украины.

**Ключевые слова:** альтернативные источники энергии, «зеленый» тариф, электроэнергия, коэффициенты, стимулирование.

### **Chudovska V.A., Savenko B.M. «GREEN» TARIFF IN THE SYSTEM OF STIMULATING PRODUCTION OF ELECTRICITY FROM ALTERNATIVE SOURCES**

This paper deals with feasibility to apply «green» tariff, as an important mechanism tool to stimulate production of electricity from alternative sources on the basis of organizing and analyzing individual components of the institutional environment of the alternative energy regulation, which contributes to significant environmental and economic outcomes by attracting private investment in renewable energy to improve the environmental and energy security, diversification of energy sources and economic growth of the energy sector of Ukraine.

**Keywords:** alternative energy resources, «green» tariff, electric power, coefficients, stimulation.

**Постановка проблеми.** Нині серед основних тенденцій розвитку як світової, так і вітчизняної енергетики виділяють істотне збільшення частки електроенергії, яка виробляється з використанням альтернативних джерел енергії, що є однією з найбільш значущих складових нової енергетичної парадигми. Поряд з тим генеруючі об'єкти на основі використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) більш капіталомісткі, ніж їхні аналоги на основі використання викопних видів палива, що потребує великих капіталовкладень. При цьому істотний обсяг видатків компенсується значно нижчими експлуатаційними витратами завдяки відсутності затрат на паливо протягом життєвого циклу станції. У цій ситуації важлива роль відводиться механізмам стимулювання виробництва енергії з альтернативних джерел, зокрема, застосуванню «зеленого» тарифу, з метою залучення приватних інвестицій у галузь відновлюваної енергетики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням енергозбереження присвячені праці багатьох вчених, зокрема, О. Амоші, О. Башти, В. Геєця, А. Долінського, В. Жовтянського, Д. Зеркалова, Ю. Качана, М. Ковалка, М. Кулика, В. Микитенка, О. Овсієнко, А. Праховника, О. Суходолі, Б. Стогнія, І. Сотнік, В. Тонкаля, Д. Турченка, А. Шидловського та ін. Проблеми розвитку відновлюваної енергетики

досліджували Є. Борщук, А. Долінський, В. Ільясов, Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається безліч невирішених питань щодо розвитку відновлюваної енергетики, які потребують подальших наукових досліджень та обґрунтувань, зокрема, стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел, інституційне середовище регулювання відновлюваної енергетики тощо.

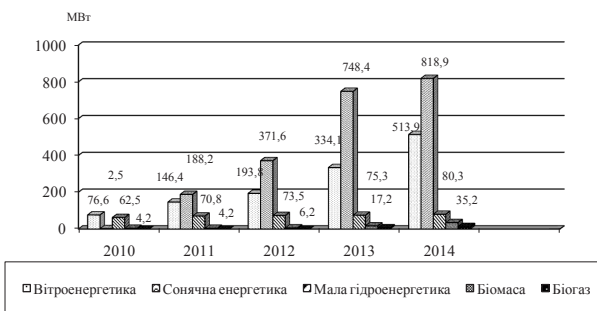
**Мета статті** полягає в обґрунтуванні необхідності застосування «зеленого» тарифу в системі стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Використання ВДЕ є одним із найбільш важливих напрямів енергетичної політики України, спрямованої на заощадження традиційних паливно-енергетичних ресурсів та поліпшення стану навколишнього природного середовища. Збільшення обсягів використання альтернативних джерел енергії в енергетичному балансі країни дасть змогу підвищити рівень диверсифікації джерел енергоносіїв, що сприятиме зміцненню енергетичної незалежності держави [6]. При цьому частка відновлюваних джерел енергії в нашій державі в чотири рази нижча, ніж у світі, та у три рази – ніж у Європейському Союзі, де (згідно з дирек-

тивною ЄС до 2020 р.) 20% у структурі виробництва енергії Європейського Союзу має складати енергія, вироблена з відновлюваних джерел [1]. Поряд з тим, що альтернативна енергетика в загальному енергетичному балансі Німеччини та Данії складає понад 12%, Австрії та Швеції – 24, Фінляндії – 19, Португалії – 17,5, Італії та Іспанії – більше 10, Великобританії, Франції, Нідерландах і Бельгії – понад 7%, в Україні цей показник становить лише 0,8%.

Враховуючи, що Україна є енергозалежною державою, забезпечуючи при цьому потреби в енергетичних ресурсах лише на 60,9%, а енергоемність ВВП країни майже втричі перевищує показники розвинених держав, обсяг виробництва електроенергії з відновлюваних джерел енергії у 2030 р. планується довести лише до показника 4,61% від усієї генерації електроенергії в країні.

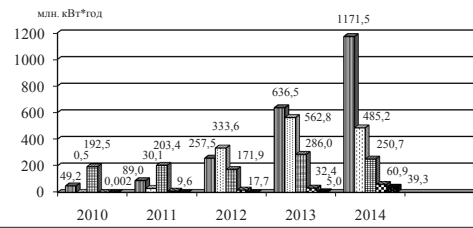
На початок 2013 р. загальна встановлена електрична потужність об'єктів електрогенерації, підключених до об'єднаних енергетичних систем, становила 53,78 ГВт, у тому числі з ВДЕ – 645,1 МВт (рис. 1) обсягом 780,7 млн кВт\*год (рис. 2), а також було 145 підключених до електромереж об'єктів електрогенерації з ВДЕ, що одержали «зелений» тариф. Станом на 1 квітня 2015 р. таких об'єктів налічувалося 242, а встановлена потужність об'єктів відновлюваної енергетики, яким встановлено «зелений» тариф, становить 1469,21 МВт, з яких у 2015 р. було введено 7,062 МВт (табл. 1).



**Рис. 1. Динаміка зміни встановленої потужності виробленої електроенергії з використанням ВДЕ об'єктами, яким встановлено «зелений» тариф, за 2010–2014 рр.**

Джерело: побудовано на основі [5]

Крім того, на кінець 2014 р. без «зеленого» тарифу працювало 25 об'єктів енергетики, що виробляють електроенергію з ВДЕ встановленою потужністю 28,4 МВт та 15 об'єктів – з вторинних енергетичних ресурсів загальною потужністю 585,9 МВт. Зазначеними об'єктами у 2014 р. було вироблено 1486,5 млн. кВт\*год. [1; 5].



**Рис. 2. Динаміка зміни обсягу виробленої електроенергії з використанням ВДЕ об'єктами, яким встановлено «зелений» тариф, за 2010–2014 рр.**

Джерело: побудовано на основі [5]

Згідно Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» [2], «зелений» тариф – спеціальний тариф, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, у тому числі на введених в експлуатацію чергах будівництва електричних станцій (пускових комплексів), з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблена лише мікро-, міні- та малими гідроелектростанціями). Встановлені відповідно до цього закону коефіцієнти «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії, наведено в таблиці 2 (які різняться залежно від періоду введення об'єкта в експлуатацію).

Згідно Закону України «Про електроенергетику» [3] «зелений» тариф не може бути менший за фіксований мінімальний розмір «зеленого» тарифу, який на кожен дату встановлення роздрібних тарифів для споживачів перераховується у національну валюту за офіційним валютним курсом Національного банку України на таку дату. При цьому роздрібна ціна на електричну енергію, що використовується суб'єктами господарювання на основі реалізації інноваційних проектів щодо генерування енергії з використанням альтернативних джерел, встановлюється на строк виконання відповідного інноваційного проекту на рівні роздрібного тарифу для споживачів відповідного класу напруги, встановленого станом на 1 січня року, в якому здійснено реєстрацію такого проекту.

Зазначимо, що Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії», який набрав чинності 01.04.2013 р., розширює перелік об'єктів електроенергетики, для яких застосовується «зелений» тариф залежно від їхньої потужності. Зокрема, серед позитивних змін варто виділити наступне:

Таблиця 1

**Встановлена потужність та обсяг виробленої електроенергії з використанням альтернативних джерел енергії об'єктами, яким встановлено «зелений» тариф, 2015 р.**

| Напрямок відновлюваної енергетики | Загальна кількість об'єктів відновлюваної енергетики | Встановлена потужність, введена у 2015 р., МВт | Вироблено електроенергії у 2015 р., млн. кВт*год. |
|-----------------------------------|--|--|---|
| Вітроенергетика                   | 21   | 0  | 314,672   |
| Сонячна енергетика                | 102  | 5,774  | 75,067  |
| Мала гідроенергетика              | 105  | 1,288  | 66,999  |
| Біомаса                           | 5  | 0  | 20,121  |
| Біогаз                            | 9  | 0  | 11,364  |
| Всього                            | 242  | 7,062  | 488,223   |

Джерело: [5]

– «зелений» тариф вводиться для біогазу;  
 – згідно міжнародних стандартів, упорядковуються класифікація малих ГЕС на мікро-, міні- та малі з встановленням для них відповідних тарифів;  
 – вводиться «зелений» тариф для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах приватних домогосподарств (будинків, будівель та споруд), величина встановленої потужності яких не перевищує 10 кВт без вимог до місцевої складової, що дасть можливість розвиватися сонячній енергетиці в побуті.

Проте Національна комісія, яка здійснює регулювання у сфері енергетики і комунальних послуг (НКРЕКП), знизила тарифи на електроенергію, вироблену з відновлюваних джерел, зокрема, для

сонячних електростанцій – на 55%, для інших видів «зеленої» генерації – на 50%.

На сьогоднішній технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні, за підрахунками Інституту відновлюваної енергетики Національної академії наук, досягає 68,6 млн. т нафтового еквіваленту, що становить близько 50% від загального енергоспоживання в країні. Серед основних напрямів використання відновлюваних джерел енергії виділяють: вітрову енергію, сонячну енергію, енергію річок, енергію біомаси, геотермальну енергію, енергію доквілля з використанням теплових насосів [6]. Так, структура виробництва електроенергії з використанням альтернативних джерел об'єктами, які працюють за «зеленим» тарифом (за 2014 р.), представлена на рис. 3.

Таблиця 2

Коефіцієнти «зеленого» тарифу для електроенергії з ВДЕ в Україні

| Категорії об'єктів електроенергетики, для яких застосовується «зелений» тариф   | Коефіцієнт «зеленого» тарифу |                                  |                                  |                                  |
|---|------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|   | до 01.04.2013 р.             | з 01.01.2015 р. до 31.12.2019 р. | з 01.01.2020 р. до 31.12.2024 р. | з 01.01.2025 р. до 31.12.2029 р. |
| для електроенергії, виробленої з енергії вітру об'єктами електроенергетики, величина встановленої потужності яких не перевищує 600 кВт  | 1,20                         |                                  |                                  |                                  |
| для електроенергії, виробленої з енергії вітру об'єктами електроенергетики, величина встановленої потужності яких більша за 600 кВт, але не перевищує 2000 кВт  | 1,40                         |                                  |                                  |                                  |
| для електроенергії, виробленої з енергії вітру об'єктами електроенергетики, величина встановленої потужності яких перевищує 2000 кВт  | 2,10                         |                                  |                                  |                                  |
| для електроенергії, виробленої з енергії вітру вітроелектростанціями, які складаються з вітроустановок однією встановленою потужністю не більше 600 кВт   | –                            | 1,08                             | 0,96                             | 0,84                             |
| для електроенергії, виробленої з енергії вітру вітроелектростанціями, які складаються з вітроустановок однією встановленою потужністю від 600 кВт, але не більше 2000 кВт   | –                            | 1,26                             | 1,12                             | 0,98                             |
| для електроенергії, виробленої з енергії вітру вітроелектростанціями, які складаються з вітроустановок однією встановленою потужністю від 2000 кВт та більше  | –                            | 1,89                             | 1,68                             | 1,47                             |
| для електроенергії, виробленої з біомаси  | 2,30                         | 2,07                             | 1,84                             | 1,61                             |
| для електроенергії, виробленої з біогазу  | –                            | 2,07                             | 1,84                             | 1,61                             |
| для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання наземними об'єктами електроенергетики   | 4,80                         | 3,15                             | 2,80                             | 2,45                             |
| для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд, величина встановленої потужності яких перевищує 100 кВт                               | 4,60                         | 3,24                             | 2,88                             | 2,52                             |
| для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах будинків, будівель та споруд, величина встановленої потужності яких не перевищує 100 кВт                            | 4,40                         | 3,33                             | 2,96                             | 2,59                             |
| для електроенергії, виробленої з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики, які вмонтовані (встановлені) на дахах та/або фасадах приватних домогосподарств (будинків, будівель та споруд), величина встановленої потужності яких не перевищує 10 кВт | –                            | 3,33                             | 2,96                             | 2,59                             |
| для електроенергії, виробленої мікрогідроелектростанціями   | 1,20                         | 1,80                             | 1,60                             | 1,40                             |
| для електроенергії, виробленої мінігідроелектростанціями  | 1,20                         | 1,44                             | 1,28                             | 1,12                             |
| для електроенергії, виробленої малими гідроелектростанціями   | 1,20                         | 1,08                             | 0,96                             | 0,84                             |

Джерело: [2]



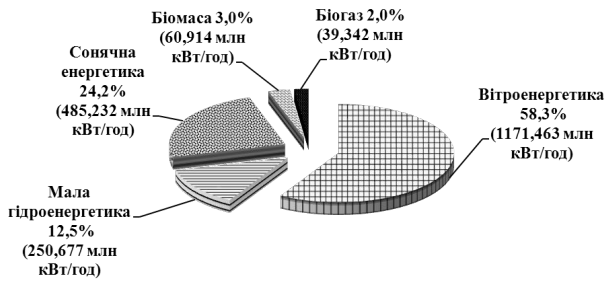


Рис. 3. Структура виробництва електроенергії з використанням альтернативних джерел об'єктами, які працюють за «зеленим» тарифом, за 2014 р.

Джерело: [5]

Варто також зазначити, що Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, ратифікована Законом України від 16 вересня 2014 р. № 1678-VII [6], передбачає всебічне співробітництво у сфері енергетики з метою створення конкурентоспроможного, прозорого та недискримінаційного ринку електричної енергії в Україні. Посилення енергетичної безпеки, підвищення конкурентоспроможності та стабільності енергетичного сектору шляхом диверсифікації джерел енергії та її постачальників, поширення принципів енергоефективності та енергозбереження, розвиток відновлюваної енергетики з урахуванням принципів економічної доцільності та охорони довкілля визнані першочерговими завданнями для просування економічного зростання та прогресу.

**Висновки.** Таким чином, у структурі інституційного середовища регулювання альтернативної енергетики «зелений» тариф є чи не найбільш поширеним і перспективним стимулом її розвитку, що сприяє залученню приватних інвесторів в галузь. Застосування «зеленого» тарифу не тільки сприяє

вирішенню глобальних проблем зміни клімату та енергетичної безпеки країни, а й призводить до істотних еколого-економічних результатів: створення нових робочих місць, стимулювання економічного зростання, науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, зниження викидів парникових газів, зниження витрат на заходи з охорони довкілля і, зрештою, до позитивного еколого-економічного ефекту на конкретному часовому проміжку задля просування економічного зростання енергетичного сектору країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Громова О.М. Пропозиції щодо стимулювання використання теплових насосів в паливно-енергетичному комплексі / О.М. Громова, О.Л. Гетьман, Т.Д. Маркова // Економічні інновації : зб. наук. праць. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2013. – Вип. 54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nbu.gov.ua/handle/>.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» № 5485-VI від 20 листопада 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
3. Закон України «Про електроенергетику» № 575/97-ВР від 16 жовтня 1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
4. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» № 1678-VII від 16 вересня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
5. Інформація щодо виробництва альтернативних видів палива та енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії. Сучасний стан / Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/activity/>.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» № 902-р від 1 жовтня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

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

УДК 331.108:316.7

**Штока Є.Т.**  
здобувач

Одеського національного економічного університету

### ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ САМОРОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Висвітлено питання формування культури саморозвитку персоналу в умовах економіки знань. На основі виділення структурних компонентів культури саморозвитку працівників зроблено висновок про необхідність моделювання індивідуальної траєкторії культури саморозвитку працівника. Визначено основні напрями формування індивідуальної траєкторії освіти та культури саморозвитку працівників.

**Ключові слова:** організація, що самонавчається, безперервна освіта, саморозвиток, самоосвітня діяльність, культура саморозвитку працівника, індивідуальна траєкторія формування культури саморозвитку.

#### Штока Е.Т. ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ САМОРАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Освещены вопросы формирования саморазвития персонала в условиях экономики знаний. На основе выделения структурных компонент культуры саморазвития работников сделан вывод о необходимости моделирования индивидуальной траектории культуры саморазвития работника. Определены основные направления формирования индивидуальной траектории образования и культуры саморазвития работников.

**Ключевые слова:** самообучающаяся организация, непрерывное образование, саморазвитие, самообразовательная деятельность, культура саморазвития работника, индивидуальная траектория формирования культуры саморазвития.

#### Shtoka E.T. FORMATION THE CULTURE OF SELF-DEVELOPMENT PERSONNEL OF ORGANIZATION

The article deals a questionsforming of self-development personnel in the conditions of knowledge economy. On the basis of allocation of the structural component the culture of self-development employees are concluded the necessity of modeling individual trajectories of cultural self-development employee. The basic directions of the formation of education individual trajectory and culture of the self-development of employees are defined.

**Keywords:** learning organization, continuous education, self-development, self-educational activity, the culture of the self-development of employees, an individual trajectory of the formation of culture the self-development.

**Постановка проблеми.** Якісна зміна ролі людини в економіці, що пов'язана з розвитком продуктивних сил, зумовила підвищений інтерес до розвитку персоналу, проблем збільшення людського капіталу та реалізації трудового потенціалу. Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішної діяльності організації. Це пов'язано з тим, що робота в умовах жорсткої конкуренції висуває високі вимоги до рівня кваліфікації, знань і навичок працівників. Таким чином, у сформованій ситуації дослідження існуючих можливостей і готовність персоналу організації до розвитку і самонавчання стає одним з вельми актуальних завдань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методичні основи дослідження розвитку та навчання персоналу відображені в працях В.А. Антропова, Т.Ю. Базарова, Г.Я. Белякової, В.И. Беляева, В.А. Дятлова, Л.В. Ивановської, А.Я. Кібанова, А.Л. Мазіна, С.А. Маруєва, Е.А. Мітрофанової, В.С. Паршиної, В.В. Травіната та ін. Питаннями організаційного навчання займалися такі дослідники, як Б.З. Мільнер, У. Вількесманн, В.А. Дресвянников, Дж. Стоунхауста та ін. Особливості формування організації, що самонавчається, її ознаки та специфіка викладені в роботах К. Аргіріса, Б.Д. Брейма, Д.А. Войнова, І.А. Кокорева, Е.М. Короткова, В. Маліновського, Б.З. Мільнера, І. Нонака, С.Р. Семушкиної, П. Сенге, Х. Такеучі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз робіт вітчизняних та закордонних

авторів дозволив створити значну базу для осмислення закономірностей та процесів розвитку персоналу в організації, що самонавчається. Між тим аналіз професійної літератури виявив, що на сьогодні відсутнє визначення наданих можливостей та готовності персоналу до розвитку та самонавчання в змістовній структурі організації, що самонавчається (що являє собою «потенціал організації, що самонавчається») та методичного інструментарію для дослідження рівня реалізації потенціалу самонавчання.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні засад формування культури саморозвитку персоналу сучасної організації. Відокремлено такі завдання: розкрити сутність та зміст професійного саморозвитку в умовах економіки знань, визначити шляхи його оптимізації, оцінити вплив професійного саморозвитку на ефективність діяльності персоналу та організації у цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Персонал виступає головною стратегічною рушійною силою в розвитку та підвищенні ефективності організації за допомогою перетворення знань у головний стратегічний ресурс. Саме знання та вміння персоналу лежать в основі розвитку організації та є джерелом високої продуктивності, інновацій та конкурентних переваг компанії в умовах економіки знань. Отже, персонал організації розглядається в якості ключового фактора, що визначає ефективність використання всіх інших ресурсів, наявних у розпорядженні організації.

Людина одержує професійні знання, уміння, навички, компетенції в системі неперервної освіти, що обумовлює її важливе місце у створенні майбутнього інтелектуального капіталу суспільства, організацій, підприємств, установ, колективів.

Як зазначає Р. Дафт, «щоб досягти успіху, а іноді й просто вижити в сучасному швидкоплинному бізнесі, люди та організації повинні безперервно вчитися» [1, с. 157].

Безперервна освіта – це поповнення знань, формування умінь, навичок, компетенцій в освітніх установах й закладах у межах організованої дидактичної системи та самостійним шляхом (відвідування лекцій, тренінгів, участь у семінарах, конференціях, спілкування з іншими людьми, навчання на уроках минулого та на досвіді). Стосовно організації, безперервна освіта – це процеси та системи, що забезпечують людині можливість навчання, обміну знаннями, застосування цих знань у професійній діяльності [1, с. 157].

Безперервний розвиток працівників передбачає не тільки підвищення їх кваліфікації, перепідготовку, а й стимулювання постійного саморозвитку для успішної життєдіяльності в умовах, що постійно змінюються. Найбільш актуальною проблемою є організація та управління самоосвітою як провідною формою безперервної освіти в умовах сучасності, пошуків індивідуальних шляхів її реалізації. В даний час в умовах професійної діяльності склалася ситуація, яка свідчить про те, що тільки компетентні, самоорганізовані та ініціативні фахівці здатні самовдосконаливатися як у професійному, так і в особистісному плані, є конкурентоспроможними та найбільш затребуваними [2].

Самоосвіта, як складова частина системи безперервної освіти, виступає як сполучна ланка між базовою освітою (загальною та професійною) і періодичним підвищенням кваліфікації, перепідготовкою фахівців. Самоосвіта завжди має на меті одержання кваліфікації або підвищення освітнього рівня.

З нашої точки зору, самоосвіта – це спосіб підтримки професійної компетентності через творче освоєння працівником своєї професійної ролі з метою її належного виконання.

Результатом самоосвіти (продуктом) самоосвіти в умовах корпоративного розвитку має стати вдосконалення ключових компетенцій персоналу. При цьому під сучасними ключовими компетенціями ми розуміємо знання, вміння та навички (знання в дії), а також здібності, необхідні для успішної діяльності в конкретних ситуаціях, тобто деякі задані вимоги до діяльності.

Таким чином, професійна самоосвіта – це цілеспрямована, систематична діяльність, що керується самою особистістю та служить для вдосконалення її професійної діяльності.

Основними характеристиками професійної самоосвіти є:

- по-перше, професійна самоосвіта є складовою частиною щодо самостійного виду діяльності – професійного самовдосконалення, сутність якого полягає у свідомому формуванні, розвитку та вдосконаленні професійно важливих якостей і в цілому професійної компетенції (знань, навичок, умінь, професійних позицій);

- по-друге, самоосвіта виступає сервісною діяльністю по відношенню до провідної діяльності працівника будь-якого посадового рівня, отже, її сутність можна зрозуміти, якщо дослідити систему діяльності, в яку включений працівник;

- по-третє, самоосвіта як діяльність має свою структуру: мотиви, цілі, засоби, техніки, технології,

які, в свою чергу, є похідними від мотивів, цілей, засобів, технік, технологій основної професійної діяльності;

- по-четверте, мотиви самоосвіти включають в себе такі види спонукань, як інтереси, ідеали, прихильності, тобто цілу гаму спонукань, що викликають активність працівника в роботі над собою;

- по-п'яте, професійна самоосвіта як складна система має певний зміст, внутрішню організацію та процесуальну динаміку, які залежать від етапу професіоналізації особистості, що знаходить своє вираження в спрямованості, цілях, засобах, методах і завданнях професійної самоосвіти.

Самоосвітня діяльність працівника орієнтує його на проектування особистісних досягнень, підвищення професійної компетентності. Зміст самоосвітньої діяльності розкривається через її функції.

Компенсаторна функція реалізується в придбанні працівником професійних компетенцій, якими інші працівники вже володіють; в розширенні загального кругозору, засвоєнні нової інформації тощо. В цьому випадку самоосвітня діяльність виступає в традиційно прийнятому змісті.

Функція адаптації дозволяє працівникові постійно пристосовуватися до мінливих вимог, тобто відбувається пристосування працівника до умов, що змінилися у професійної діяльності, до відновлення здатності ефективно самореалізуватися у нових умовах.

Розвиваюча функція передбачає формування здатності активно та компетентно брати участь у перетворенні себе, своєї діяльності; ця функція означає безперервне збагачення творчого потенціалу особистості.

Підкреслимо, що зазначені функції самоосвітньої діяльності утворюють своєрідну ієрархію, де розвиваюча функція найбільшою мірою відповідає сучасному етапу розвитку суспільства.

Стосовно окремої людини, культура безперервної освіти виступає як інтегративна характеристика її здатності до особистісного розвитку через спадкоємність освітніх практик, відображаючи обсяг і якість накопичених у цій галузі компетенцій. Треба зазначити, що особливості формування та реалізації культури саморозвитку персоналу обумовлені особистісними характеристиками та власним досвідом кожного працівника. Підтримка культури саморозвитку відбу-

Таблиця 1  
Структурні компоненти культури саморозвитку працівника

| Структурний компонент | Зміст   |
|-----------------------|---|
| Мотиваційний          | Передбачає усвідомлення сенсу і ролі самоосвітньої діяльності для професійної діяльності у майбутньому, для самореалізації і саморозвитку як одного з провідних мотивів культури саморозвитку |
| Когнітивний           | Включає сукупність знань про особливості організації самостійної пізнавальної діяльності, способах і прийомах підвищення її ефективності  |
| Креативний            | Характеризується пізнавальною активністю, оригінальністю, навичками творчого підходу до свого розвитку, а також прагненням самостійно отримувати і перетворювати отримані знання та вміння    |
| Операціональний       | Включає наявність умінь здійснювати самоосвітню діяльність, використовувати на практиці основні методи пізнання вміння працювати з джерелами інформації                                       |

вається на протязі всього життєвого та професійного шляху працівника. Маючи на увазі, що самоосвіта проявляється в самонавчанні, самовихованні та саморозвитку, можна виділити такі структурні компоненти культури самоосвіти: мотиваційний, когнітивний, креативний, операціональний (табл. 1).

Індивідуальну траєкторію культури саморозвитку працівника можна розглядати як доцільний вибір ним змісту, форм, методів, технологій, прийомів професійного розвитку на основі узгодження індивідуальних цілей, потреб, мотивів інтересів працівника та цілей і вимог організації.

Завданням організації в умовах розвитку економіки знань є створення умов для забезпечення реалізації індивідуальної траєкторії саморозвитку кожного працівника за його вибором та підтримкою фахівців і керівництва. Це можливо за допомогою моделювання такої траєкторії. Моделювання – це метод дослідження об'єктів пізнання за їхніми моделями; побудова та вивчення моделей реальних предметів і явищ і конструйованих об'єктів для визначення або поліпшення їхніх характеристик, раціональних способів їхньої будови, керування ними тощо [3, с. 142–143].

Моделювання індивідуальної траєкторії освіти та культури саморозвитку працівників повинно враховувати фактори (зовнішні та внутрішні), що впливають на вибір чи побудову траєкторії, прийняття

рішень щодо вибору форм і способів освіти, розробки моделей освіти, інструментарію вимірювання результатів (рис. 1) [4]. Як видно з рис. 1, моделювання індивідуальної траєкторії освіти та самоосвіти працівника здійснюється під впливом внутрішніх потреб, цілей, мотивів працівника та вимог зовнішнього середовища (з боку керівництва, організації, суспільства).

Спираючись на роботи Г. Єльнікової та її співавторів щодо моделювання та моніторингу професійної діяльності [5], Л. Зайверта щодо управління часом [6], Н. Лукашевича щодо планування саморозвитку та самоосвіти [7], можна визначити напрями індивідуальної траєкторії освіти та культури саморозвитку:

1) розвиток професійної компетентності, що забезпечить успішність професійної діяльності, що містить такі компоненти: когнітивний (здатність до пізнання та застосування знань); функціональний (здатність до реалізації та поповнення способів дій та виконання функціональних обов'язків); поведінковий (здатність проявляти адекватні до ситуації поведінкові компоненти); особистісний (здатність до прояву особистісних і професійно значущих якостей);

2) опанування практикою самоменеджменту, що дозволить управляти найважливішими ресурсами – власним часом і власною діяльністю, користуючись

технологіями раціонального планування, самоорганізації, самоконтролю, прийняття рішень для забезпечення власного успіху;

3) розвиток власної сфери спілкування та взаємодії з іншими людьми, що дозволить ефективно спілкуватися, будувати та розвивати міжособистісні (формальні та неформальні) стосунки, працювати в команді, впливати на інших людей і, у разі необхідності, захищатися від психологічного тиску інших осіб, бути членом колективу своєї організації, вкладати зусилля для формування сприятливого соціально-психологічного клімату;

4) розвиток власного інтелектуального та загальнокультурного потенціалу, що забезпечить поповнення власного ресурсу, дозволить працівникові йти «у ногу з часом», задовольняти його духовні потреби.

Процес вибору та побудови індивідуальної траєкторії освіти є циклічним, оскільки він орієнтований на задоволення певних потреб, мотивів, цілей особистості працівника.

Як тільки ці цілі, потреби, мотиви задовольняються, виникають нові цілі, потреби, мотиви, і цикл починає новий оберт. Цей процес і забезпечує безперервність освіти та саморозвитку особистості пра-

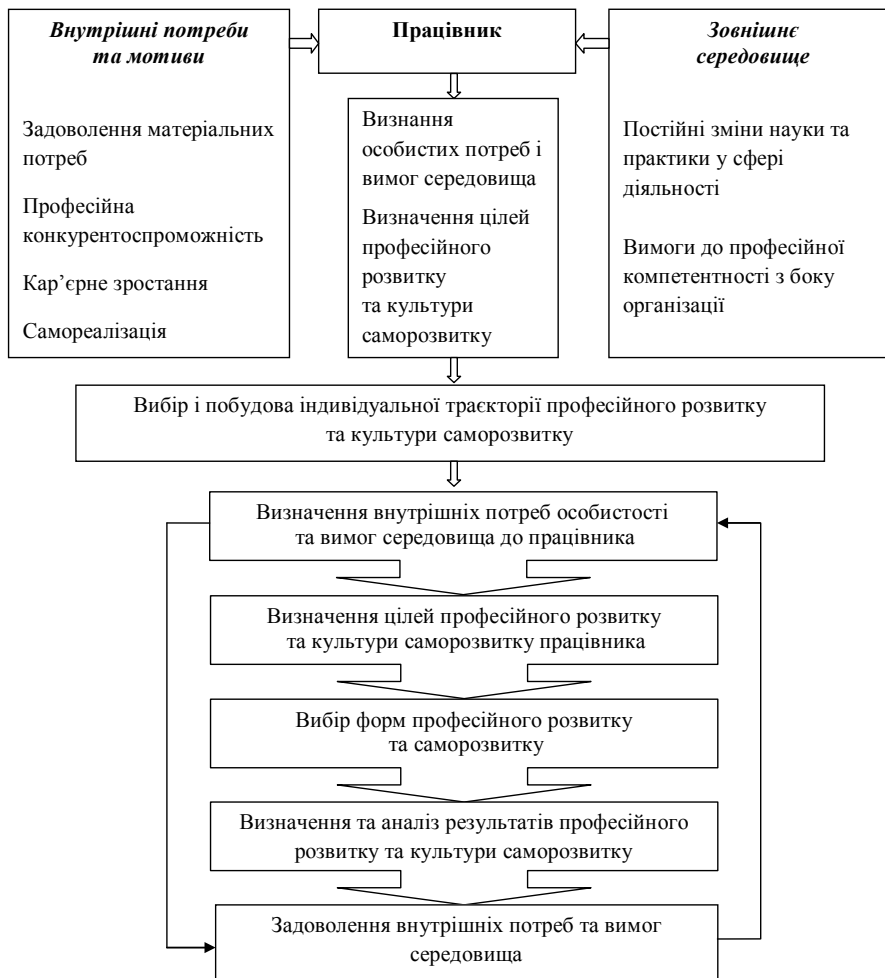


Рис. 1. Моделювання індивідуальної траєкторії культури саморозвитку працівника

цівника. Якщо цього не відбувається, то може виникнути ситуація професійного стресу та «вигорання» особистості, що призводить до погіршення стану здоров'я працівника, зниження ефективності його праці.

Культура саморозвитку не тільки впливає на розвиток професійних знань і способів діяльності, але й формує нову матрицю особистого досвіду дій і поведінки працівника у різних ситуаціях, розв'язання ним проблем та дій щодо їх запобігання у різних сферах життєдіяльності. Спираючись на існуючі дослідження щодо управління навчанням та розвитком персоналу (М. Магури; М. Курбатової [8], А. Кібанова, Г. Нікіфорова, С.В. Шекшня [9] та інших науковців), можна визначити переваги, пов'язані із організацією навчання та розвитку працівників на основі реалізації індивідуальної траєкторії освіти (рис. 2).

Слід відмітити, що компанія, в якій є співробітники, що саморозвиваються, має серйозний потенціал зростання; компанія, в якій кількість таких працівників збільшується, є перспективною; компанія, в якій більшість персоналу займається самовдосконаленням, є організацією, що вже навчається для подальшого розвитку.

Тому створення організаційних умов і ресурсів для саморозвитку працівників, формування та підтримка культури саморозвитку є ефективною формою інвестування компанії у свій власний розвиток.

Для ефективного впровадження культури саморозвитку компанії необхідною передумовою є створення відповідної організаційної культури та системи мотивації, що сприяють саморозвитку працівників.

Корпоративна культура може бути стимулюючою системою, мотивуючи співробітників займатись саморозвитком та самоосвітою, шукати нові, більш досконалі та ефективні форми поведінки та професійної роботи умовах постійних змін.

**Висновки.** Безперервний професійний розвиток є необхідним для забезпечення успішного функціонування та розвитку як окремого працівника, так і організації та суспільства в цілому; саморозвиток є основною формою безперервної освіти працівників в умовах постійних змін; найефективнішим способом реалізації безперервної освіти та самоосвіти працівника є побудова й реалізація індивідуальної траєкторії їх одержання.

Індивідуальна траєкторія культури саморозвитку працівника може здійснюватися за напрямками пошуку ефективних форм в системі безперервної освіти та моделювання власної самоосвіти й саморозвитку працівника, яке повинне враховувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на його потреби в освіті та самоосвіті, а також циклічний характер визначення та задоволення цих потреб.

Безумовно, результати проведеного дослідження не розв'язують усіх аспектів проблеми. Зокрема, подальшого вивчення вимагають питання впровадження підходів та моделей до управління саморозвитком персоналу.

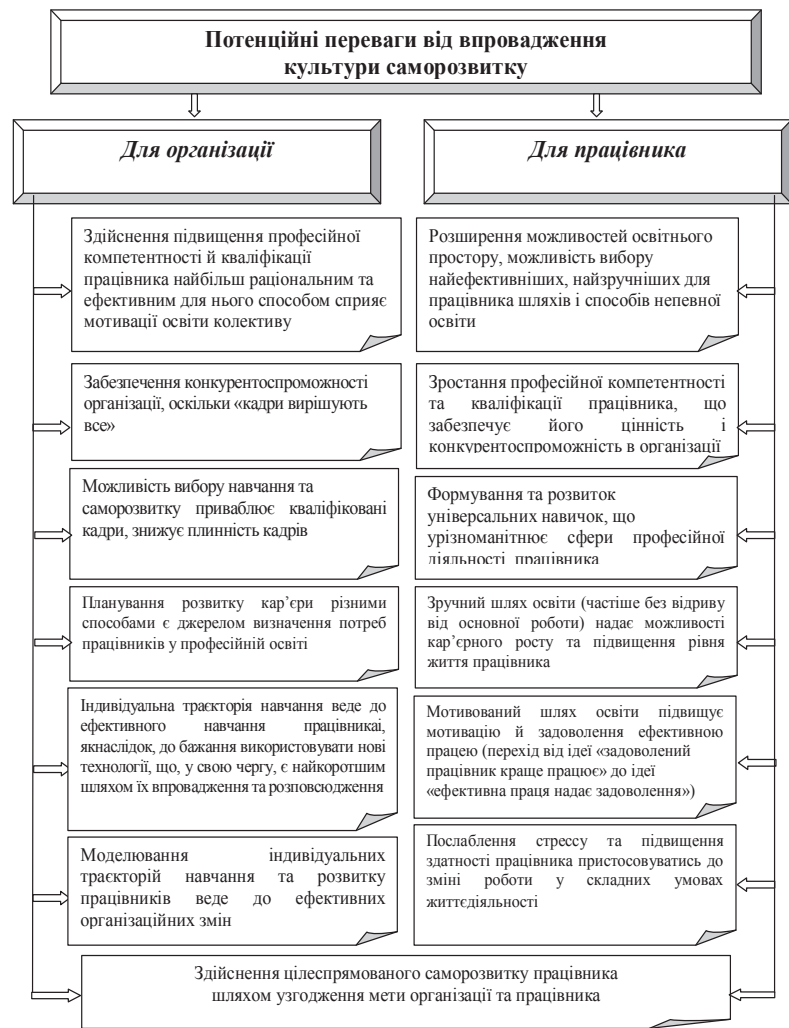


Рис. 2. Потенційні переваги від впровадження культури саморозвитку

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; пер. с англ. ; 6-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 864 с.
2. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании : [учеб. изд.] / И.А. Зимняя. – М. : Исследовательский центр проблем подготовки специалистов, 2004. – 40 с.
3. Соціолого-педагогічний словник / Укл. [С.У. Гончаренко, В.В. Радул, М.М. Дубінка та ін.] / За ред. В.В. Радула. – К. : ЕксОб, 2004. – 304 с.
4. Полякова Г. Напрями моделювання індивідуальної траєкторії безперервної освіти й самоосвіти педагогічних працівників / Г. Полякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tme.umo.edu.ua/docs/3/10polspw.pdf>.
5. Єльнікова Г.В. Адаптивне управління: сутність, характеристика, моніторингові системи : [монографія] / [Г.В. Єльнікова, Т.А. Борова, О.М. Касьянова, Г.А. Полякова та ін.] ; за заг. ред. Г.В. Єльнікової. – Чернівці : Технодрук, 2009. – 572 с.
6. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках. Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время / Л. Зайверт ; пер. с нем. – М. : Экономика, 1990. – 232 с.
7. Лукашевич Н.П. Теория и практика саморазвития : [учеб. пособ.] / Н.П. Лукашевич ; изд. 2-е, доп. и перераб. – К. : МАУП, 2002. – 360 с.
8. Магура М.И. Обучение персонала как конкурентное преимущество / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М. : ООО «Журнал «Управление персоналом»», 2004. – 216 с.
9. Управление персоналом организации : [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова ; 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 638 с.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.9.012.24

**Алексєнко Л.М.**

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри обліку та фінансів  
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту  
Тернопільського національного економічного університету*

**Стецько М.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування  
Тернопільського національного економічного університету*

### МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРІОРИТЕТНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

Стаття присвячена теоретичним, методологічним і практичним аспектам розробки механізму фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах реалізації пріоритетних економічних реформ. Обґрунтовано, що доцільно здійснювати заходи для залучення міжнародних агентств з експортного кредитування, синдикованого кредитування і міжнародного лізингу. У контексті оптимізації процесу фінансування зовнішньоторгівельної діяльності варто застосовувати портфельні методи та сформувати портфель фінансових ресурсів, а також використовувати міжнародні системи інтернет-розрахунків.

**Ключові слова:** фінансування, зовнішньоекономічна діяльність, інтернет-розрахунки, механізм, факторинг, гарантійна операція, економічна реформа.

#### **Алексєнко Л.М., Стецько М.В. МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ**

Статья посвящена теоретическим, методологическим и практическим аспектам разработки механизма финансирования внешнеэкономической деятельности в условиях реализации приоритетных экономических реформ. Обосновано, что целесообразно осуществлять меры по привлечению международных агентств по экспортному кредитованию, синдицированному кредитованию и международному лизингу. В контексте оптимизации процесса финансирования внешнеэкономической деятельности следует применять портфельные методы и сформировать портфель финансовых ресурсов, а также использовать международные системы интернет-расчетов.

**Ключевые слова:** финансирование, внешнеэкономическая деятельность, интернет-расчеты, механизм, факторинг, гарантийная операция, экономическая реформа.

#### **Alekseyenko L.M., Stetsko M.V. FINANCING MECHANISM OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES UNDER CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF PRIORITY ECONOMIC REFORMS**

The article deals with the comprehensive research of theoretical, methodological and practical aspects of financing mechanism of foreign economic activities under conditions of implementations of priority economic reforms. The authors proved the fact it is worth to involve international agencies dealing with export crediting, syndicate crediting and international leasing. The portfolio methods should be used within the context of optimization of foreign activities financing and financial portfolio has to be formed alongside with application of internet payment systems.

**Keywords:** financing, international economic activities, internet payments, mechanism, factoring, guaranteed operation, economic reform.

**Постановка проблеми.** В умовах фінансової невизначеності розрахункові відносини між вітчизняними та закордонними контрагентами здійснюються при існуванні недовіри до надійності українських експортерів та імпортерів. В економіці України негативні тенденції, які сформувалися протягом 2014–2015 років, супроводжувалися руйнацією промислових та інфраструктурних об'єктів на сході України у результаті воєнних дій та у зв'язку зі зменшенням зовнішнього попиту, зокрема через погіршення торгових відносин, а також падіння внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту. Це вимагає пошуку фінансових інструментів, які б дозволили забезпечити своєчасність проведення розрахунків та гарантування їх здійснення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі фінансування розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності досліджують з урахуванням їх багатоваріантності,

альтернативності та ризикованості. Серед українських економістів вагомий внесок у розробку цієї тематики зробив Т.П. Богдан, який визначив методологічне підґрунтя функціонування боргових механізмів на основі зміни глобального «апетиту до ризиків», вартості позичкового фінансування для державного й приватного секторів економіки [1, с. 33-46]. О.Д. Вовчак, В.В. Пірог акцентували увагу на науково-методичних підходах застосування фінансових інструментів в управлінні ризиками [2, с. 49-59]. Модернізацію механізму підтримки промислового сектору економіки через надання гарантій на частину зобов'язань приватних виробників на умовах спільної відповідальності отримання відповідних результатів від реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, які фінансуються провідними міжнародними фінансовими організаціями, досліджують В.П. Колосова, І.М. Іванова [3, с. 35-44]. Г.В. Ситник розвинув теоретико-методологічні засади процесного

управління, розробив підходи до визначення структурно-логічної послідовності фінансового планування на основі процесно-орієнтованого підходу з метою пошуку резервів поліпшення його фінансового стану підприємства в умовах поглиблення фінансової інтеграції [4, с. 112-124].

Постановка завдання. З точки зору організаційно-прикладних засад заслуговує на увагу підхід, який передбачає залучення додаткових фінансових ресурсів з найнижчою вартістю для фінансування розширення зовнішньоекономічної діяльності. Головною метою цієї статті є модернізація механізму фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах реалізації впровадження цільових програм інноваційного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а також активізації участі підприємств у міжнародних науково-технологічних програмах і проектах, зокрема при реалізації експортно-орієнтованих інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу. Сутність розрахункових відносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств визначається як частина фінансових відносин, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні ними зовнішньоторговельних угод. Серед пріоритетних національних економічних реформ, що реалізує Національна рада реформ, на особливу увагу заслуговує Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [5], у якій визначено доцільність запровадження в Україні єдиних правил Європейського Союзу щодо вільного руху капіталу, лібералізації валютного законодавства, впровадження механізмів хеджування валютних ризиків (доларизація пасивів українських банків на рівні нижче 40%). Також для активізації зовнішньоекономічних відносин розвиток інфраструктури фондового ринку має супроводжуватися впровадженням нових вимог перебування цінних паперів у лістингу бірж, модернізацією системи клірингу та розрахунків, зокрема здійсненням Центральним депозитарієм депозитарного обліку всіх емісійних цінних паперів. У Методичних рекомендаціях щодо складання стратегічних планів підприємствами державного сектора [6] визначено місію підприємства у контексті загальнодержавних інтересів, комерційної діяльності та інтересів суспільства.

Особливості проведення розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності регулюються національними і міжнародними законодавчими актами, банківськими нормативно-правовими актами; міжнародні розрахунки здійснюються у різних валютах і на їх ефективність впливають зміни валютних курсів; розрахунки мають документарний характер (здійснюються проти фінансових та комерційних документів); на проведення міжнародних розрахунків впливають певні умови та чинники (строки платежів за експортом та імпортом, контроль за авансовими платежами імпортерів, обов'язковий продаж частини валютної виручки експортерами).

Підтримка зовнішньоекономічної діяльності підприємств здійснюється за допомогою кредитів агентств з кредитування експорту під поставку товарів та обладнання іноземного виробництва, гарантій, експортного страхування, фінансової підтримки міжнародних кредитних інститутів (Європейського банку реконструкції та розвитку). Більшість зарубіжних програм спрямовано на підтримку експорту іноземних партнерів, а не українських експортерів. У даному контексті навіть вітчизняні імпортери, для яких і пропонуються зазначені програми, можуть вважати деякі наведені умови неприйнятними. Вод-

ночас Європейський Союз продовжив застосування до українських товарів режиму «автономних торговельних преференцій» до кінця 2015 року. У межах такого перехідного періоду для українських імпортерів та експортерів важливо зрозуміти основні положення Угоди про асоціацію з метою підготовки до повномасштабного її застосування з 2016 року.

Динаміка товарної структури експорту з України в країні Європейського Союзу в першому кварталі 2011 року становила 3700 млн дол. США, у першому кварталі 2014 року – 4161 млн дол. США, у першому кварталі 2015 року – 2604 млн дол. США. У першому кварталі 2015 року в структурному розрізі продовольчі товари та сировина для їх виробництва становили 37,6%, чорні та кольорові метали і вироби з них – 29,2%, мінеральні продукти – 13,5%. Темпи зростання до відповідного періоду попереднього року по продовольчим товарам та сировині для їх виробництва 62,6%, чорним і кольоровим металам та виробам – 61,8% та мінеральним продуктам – 43,6% [7].

Підприємства розвинених країн залучають агентства з експортного кредитування та застосовують такі фінансові інструменти, як синдиковане кредитування і міжнародний лізинг. На міжнародних фінансових ринках ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» за результатами багаторічної діяльності у напрямі експортного фінансування досяг визнання як прямиї позичальник та гарант 36 провідними експортно-кредитними агенціями світу (CESCE (Іспанія), COFACE (Франція), ECICS Limited (Сінгапур), EDC (Канада), EGAP (Чехія) та інших).

Підприємства з іноземними інвестиціями мають значні конкурентні переваги перед вітчизняними підприємствами, оскільки мають доступ до міжнародних фінансових ринків. Вітчизняні підприємства віддають перевагу банківському кредиту. Універсальні банки надають підприємствам повний спектр банківських послуг, зокрема кредитування, розміщення депозитів, надання гарантій, операції з цінними паперами, розрахунково-касові операції.

У даному контексті ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» має можливість здійснювати операції з торговельного фінансування в рамках кредитних ліній іноземних банків та міжнародних фінансових організацій, таких як Європейський банк реконструкції та розвитку та Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Банк укладає договірні угоди з українським урядом та підприємствами, які контролюються державою прямо чи опосередковано, або такими, що зазнають суттєвого впливу з боку держави. На 31.12.2013 у сфері експортного фінансування банком оформлено 136 кредитних угод на загальну суму 462,9 млн дол. США, що призначені для фінансування поставок обладнання для хімічної, будівельної, поліграфічної, харчової, металообробної, гірничо-видобувної та інших галузей економіки.

В економічній літературі позиції щодо фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання збігаються у більшості дослідників. Г.Г. Кірейцев відмічає, що фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта [8, с. 20]. Автор виділяє забезпечувальну і регулятивну дію фінансового забезпечення. Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування для покриття повсякденних потреб. Водночас регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення.

Р.А. Слав'юк визначає фінансування як отримання суб'єктом господарювання необхідних грошових фондів для здійснення господарської діяльності» [9, с. 179]. В.М. Опарін наголошує на реалізації фінансового забезпечення через самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [10, с. 56-57]. Потреба у фінансовому забезпеченні при організації розрахункових відносин виникає постійно як у експортера, так і імпортера.

В сучасній економіці особливої уваги заслуговує визначення вартості тієї чи іншої форми фінансового забезпечення розрахункових відносин та відповідного вибору документарних операцій (акредитиву, інкасо, гарантії, банківського кредиту, міжнародного факторингу). На практиці найбільших витрат потребують міжнародний факторинг та банківський кредит, менших – документарне інкасо, а найменших – банківська гарантія. З урахуванням особливостей кожного контракту можуть встановлюватися такі умови, за яких деякі форми фінансового забезпечення є недоступними.

Об'єм операцій ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України» щодо надання послуг за документарними та гарантійними операціями у 2013 році збільшився на 62% порівняно з попереднім роком. При цьому зростання відбулося за усіма продуктами документарного бізнесу (акредитиви, інкасо, гарантії). Водночас за допомогою популяризації інструментів торговельного фінансування серед клієнтів банку за 2013 рік вдалося забезпечити збільшення на 52% обсягів таких операцій.

Акредитивна форма розрахунків є вимогливою до гарантії виконання зобов'язань обома сторонами угоди. Сам по собі акредитив є гарантійним інструментом, оскільки основою акредитива є депонування коштів імпортером на окремому рахунку в його банку та оплата товарів лише після отримання товарно-транспортних документів. До переваг акредитивної форми розрахунків, незважаючи на тривалу процедуру оформлення, відносять гарантування здійснення платежу з боку банка-емітента; практичний досвід застосування акредитивів; використання єдиної нормативно-правової бази при здійсненні розрахунків для всіх учасників; узгодженість дій учасників при фінансуванні зовнішньоекономічних операцій.

До переваг інкасової форми розрахунків можна віднести такі: простоту та низьку вартість виконання операцій; використання банків для відстеження документації; імпортер не має потреби в залученні додаткових кредитних ресурсів; швидкість оплати. Серед недоліків для експортера можна виділити: відсутність банківської гарантії платежу; права власності на товар переходять імпортеру до їх оплати; при відмові покупця прийняти документи, можуть виникнути значні витрати при пошуку нового покупця чи повернення товару.

У діяльності експортерів та імпортерів залишається ризик проведення зовнішньоекономічних операцій. Вплив ризикового чинника на зовнішньоекономічну діяльність підприємств має принципове значення. Це потребує розвитку такого важливого напрямку фінансового забезпечення розрахункових відносин як додаткове гарантійне забезпечення. При укладанні угод купівлі-продажу між експортером та імпортером обов'язково визначають розподіл певних обов'язків між сторонами, такі як зобов'язання продавця поставити товар у розпорядження покупця або передати його для перевезення чи доставити його в пункт призначення, що у свою чергу призводить до розподілу ризиків між сторонами в цих випадках.

Використання банківських гарантії та акцептів

передбачає прийняття банками за винагороду на себе платіжних зобов'язань або порук по зобов'язанням клієнта. Банківські гарантії є зобов'язанням банку виконати платіж при настанні передбачених гарантією умов. Застосування акцептів пов'язано із використанням векселів в якості засобу розрахунків.

Провідні позиції на ринку внутрішнього факторингу утримує за собою ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України», який активно нарощує обсяг факторингових послуг, що надаються клієнтам. У 2013 році обсяг операцій факторингу в національній валюті у банку збільшився в 1,6 раза порівняно з 2012 роком та становив 4,8 млрд грн. Портфель факторингу збільшився у 2,7 рази – до 1,6 млрд грн. Нарощуючи обсяги портфеля факторингу, банк водночас стимулював підприємства оптимізувати здійснення своїх факторингових операцій, про що свідчить зменшення кількості поставок – 38,8 тис. у 2013 році порівняно з 45,2 тис. у 2012 році.

У 2016 році планується реалізація третього етапу лібералізації валютного законодавства для забезпечення використання резидентами України усього спектра послуг, що надають міжнародні системи інтернет-розрахунків. Національний банк України стимулює використання сучасних систем розрахунків у мережі Інтернет (таких як PayPal, ApplePay, GoogleWallet та інших міжнародних систем інтернет-розрахунків). Це сприятиме розширенню можливостей для резидентів України використання надійних та перевірених систем міжнародних розрахунків, що визнані та використовуються у світі. НБУ планує внести зміни до законодавства, зокрема до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (до кінця 2015 року), що дасть змогу розширити можливості використання електронних грошей резидентами України.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки щодо удосконалення організації фінансування розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств.

По-перше, фінансове забезпечення розрахункових відносин залежить від достатності власних фінансових ресурсів та необхідності використання залучених та запозичених коштів. Підприємства зацікавлені в застосуванні такого фінансового механізму, який забезпечує оптимальний вибір джерел фінансування і залучення фінансово-кредитних інститутів. Особливо важливим є співвідношення власних та запозичених фінансових ресурсів. У процесі оптимізації процесу фінансування зовнішньоторгівельної діяльності варто застосовувати портфельні методи та сформувати портфель фінансових ресурсів.

По-друге, зовнішньоекономічні угоди потребують значні суми вільних грошових коштів для як фінансового, так і гарантійного забезпечення. Підвищення ролі гарантії дає змогу використовувати при розрахункових відносинах інші джерела фінансового забезпечення зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Залучення іноземних ресурсів у рамках експортного фінансування та кредитних програм під страхове покриття експортно-кредитних агенцій є ефективним та доступним джерелом довгострокового фінансування зовнішньоекономічних контрактів підприємств.

По-третє, ефективність фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств залежить від структури джерел фінансування кожної операції і критеріїв. Доцільно ранжувати різні критерії за ступенем важливості для підприємства. Потенціал торговельного фінансування є одним з основних інструментів залучення фінансових ресурсів іноземних банків



та міжнародних фінансових організацій для фінансування зовнішньоекономічних контрактів підприємств.

По-четверте, стимулювання промислового виробництва в Україні потребує усунення наявного розриву між виробничим та фінансовим капіталом, а також інвестиційними ресурсами. Доцільно запровадити механізм підтримки промислового сектору економіки через надання гарантій на частину зобов'язань приватних виробників на умовах спільної відповідальності при отриманні відповідних результатів від реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, які фінансуються міжнародними фінансовими організаціями.

По-п'яте, розвиток міжнародної системи інтернет-розрахунків для надсилання та отримання трансграничних платежів на рахунки резидентів в українських банках сприятиме відправленню коштів з України з використанням платіжних карток для розрахунків або для зарахування на e-wallets для подальших розрахунків; отриманню резидентами (як фізичними особами, так і підприємцями) коштів за продані товари/послуги від нерезидентів; використанню більшості доступних сервісів електронних грошей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богдан Т.П. Тренди глобального фінансового ринку під впливом боргових процесів у розвинутих країнах / Т.П. Богдан // *Фінанси України*. – 2014. – № 7. – С. 31-48.
2. Вовчак О.Д. Фінансові інструменти в управлінні кредитними ризиками банків України в умовах глобалізації [Текст] : монографія / О.Д. Вовчак, В.В. Пірог ; Хмельниць. коопер. торг.-екон. ін-т. – Хмельницький : Медобори-2006, 2013. – 239 с.
3. Колосова В.П. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: сучасний стан та перспективи розширення / В.П. Колосова, І.М. Іванова // *Фінанси України*. – 2014. – № 11. – С. 33-47.
4. Ситник Г.В. Структурно-логічна послідовність фінансового планування на основі процесно-орієнтованого підходу / Г.В. Ситник // *Фінанси України*. – 2014. – № 8. – С. 112-124.
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex\\_program\\_finance\\_v3\\_0.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex_program_finance_v3_0.pdf).
6. Методичні рекомендації щодо складання стратегічних планів підприємствами державного сектора [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [[http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/metodychni\\_rekomendacii\\_shodo\\_strategichnogo\\_planuvannya\\_16032015.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/metodychni_rekomendacii_shodo_strategichnogo_planuvannya_16032015.pdf)].
7. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. Департамент статистики та звітності. Управління статистики зовнішнього сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44466](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466).
8. *Фінанси підприємств* : навчальний посібник : курс лекцій / За ред. д. е. н., проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 268 с.
9. Слав'юк Р.А. *Фінанси підприємств* : навч. посібник. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 460 с.
10. Опарін В.М. *Фінанси (загальна теорія)* : навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.

УДК 368.013

**Водолазська О.А.**  
*старший викладач кафедри фінансів  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

### ДО ПИТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНІСТІ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

У статті висвітлено підходи до тлумачення збалансованості страхового портфеля. На цій основі обґрунтовано та уточнено принципи формування страхового портфеля, які поділяються на дві групи – основні та додаткові. Виявлено сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на досягнення та підтримку збалансованості страхового портфеля.

**Ключові слова:** страховий портфель, збалансованість страхового портфеля, принципи формування страхового портфеля, якість страхового портфеля, зовнішні і внутрішні фактори впливу на страховий портфель.

#### **Водолазская О.А. К ВОПРОСУ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ**

В статье освещены подходы к толкованию сбалансированности страхового портфеля. На этой основе обоснованы и уточнены принципы формирования страхового портфеля, которые делятся на две группы – основные и дополнительные. Выявлена совокупность внешних и внутренних факторов влияния на достижение и поддержание сбалансированности страхового портфеля.

**Ключевые слова:** страховой портфель, сбалансированность страхового портфеля, принципы формирования страхового портфеля, качество страхового портфеля, внешние и внутренние факторы влияния на страховой портфель.

#### **Vodolazska O.A. THE ISSUE OF BALANCE OF INSURANCE PORTFOLIO**

The article illustrates approaches to the interpretation of balance of insurance portfolio and on this basis it was substantiated and specified principles of formation of the insurance portfolio, which are divided into two groups – primary and secondary. It was found a set of external and internal factors influencing the achievement and maintenance of insurance portfolio balance.

**Keywords:** insurance portfolio, balance of insurance portfolio, formation principles of insurance portfolio, quality of insurance portfolio, external and internal factors influences the insurance portfolio.

**Постановка проблеми.** Зосередження зусиль як теоретиків страхової науки, так і практиків страхового бізнесу небезпідставно спрямоване на формування та підтримання збалансованості страхового портфеля. Головна мета формування страхового портфеля полягає у досягненні оптимального співвідношення між ризиком і доходом страховика [1, с. 37]. Разом з тим збалансування страхового

портфеля дозволяє скоротити витрати на врегулювання збитків, витрати на утримання портфеля та ведення справи, знизити об'єктивний ризик страховика, підвищити відновлюваність договорів страхування, а також змінити тарифну політику з урахуванням поточних тенденцій ціноутворення, що у кінцевому підсумку визначає фінансову стійкість страхової компанії.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Цікаві ідеї у страхових фінансах заклали представники як світової, так і вітчизняної науки, а саме В. Базилевич, В. Балакїрева, А. Баранов, С. Березіна, Т. Гварліані, Н. Міляков, Н. Нікуліна, Л. Орланюк-Маліцька, А. Рогальський, А. Сидоров, Н. Ткаченко, Ю. Тронін, Н. Яшина та інші. У своїх працях вони наголошували про необхідність прискіпливого підходу до формування страхових портфельів та побудови його відповідно до базових принципів, які висвітлені в страховій науці. Разом з тим в умовах мінливого ризикового середовища актуальними стають новітні підходи до ведення страхового бізнесу, зокрема у питанні проведення андеррайтингової політики. Тому зрозуміло, що потребують уточнення та розширення як кількісні й якісні характеристики страхового портфеля, так і принципи, на основі яких відбувається його формування.

**Мета і завдання дослідження.** Метою статті є оцінка практики застосування поняття «збалансований страховий портфель», систематизація принципів, на яких ґрунтується страховий портфель, та виявлення внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на підтримку збалансованості страхового портфеля.

**Виклад основного матеріалу.** З'ясуємо який же зміст вкладається в поняття «збалансований страховий портфель». Н.М. Яшина [2, с. 11], залежно від співвідношення прийнятих на страхування ризиків і страхового покриття, розрізняє збалансований та незбалансований страховий портфель. Тобто фактично авторка здійснює класифікацію страхового портфеля за ознакою збалансованості.

На думку вченої, збалансований страховий портфель – це класичний і комбінований вид страхового портфеля з помірним типом ризику, диверсифікований, що має в активі середньострокові і довгострокові договори страхування. Це, як правило, ефективний страховий портфель з високою фінансовою стійкістю, але з низькою прибутковістю і низькою ліквідністю.

Незбалансований страховий портфель – це неефективний страховий портфель агресивного типу, з високим ризиком, недиверсифікований вид специфічного портфеля з короткостроковими договорами, що має високий ступінь ліквідності, високий дохід, але низьку фінансову стійкість.

На нашу думку, такий підхід є не зовсім правильним, оскільки при розкритті характеристик збалансованого та незбалансованого страхових портфельів відбувається просте поєднання видів таких портфельів. Хоча більш логічніше говорити про принципи формування страхових портфельів, одним із яких і є збалансованість страхового портфеля.

По-своєму науковці розуміють сутнісне навантаження принципу збалансованості формування страхового портфеля, але в цілому вони є подібними між собою.

За Н.М. Яшиною [2, с. 11], збалансованість характеризується вартісним балансом страхових ризиків та страхового покриття ризиків за певної сукупності договорів страхування, що дає змогу досягнути оптимального співвідношення між ризиком і доходом страховика. А.Л. Баранов [3, с. 11], у свою чергу, для з'ясування та оцінювання збалансованості страхового портфеля подає сукупність показників, за якими й відбувається кваліфікація, а саме за:

кількістю нових договорів страхування та кількістю договорів, строк дії за якими закінчився (причому це має відбуватися у розрізі асортименту страхових послуг, що надаються страховою організацією на ринку);

обсягом зібраних страхових премій за новими договорами та обсягом премій, за договорами страхування, що припинили свою дію;

величиною сукупного страхового ризику, прийнятого на страхування за новими договорами страхування, та величини ризику, що був прийнятий на страхування за припиненими договорами страхування;

середнім строком дії нових договорів страхування та відповідного строку дії припинених договорів; сукупною страховою сумою за новими договорами та сукупної страхової суми за припиненими договорами страхування;

кількістю об'єктів, прийнятих на страхування за новими договорами страхування, та кількістю об'єктів, які були застраховані за припиненими договорами страхування.

В аналогічному контексті, але без глибокої деталізації подають Н.М. Нікуліна та С.В. Березіна власне бачення збалансованості страхового портфеля, під яким розуміють диверсифікованість, стабільність розвитку різних видів страхової діяльності, відповідність страхових виплат та страхових премій, укладених та припинених договорів, сформованих резервів та зобов'язань за договорами, за якими проводяться виплати [4, с. 223].

Децю відмінний погляд має М.В. Міляков [5], який вказує на те, що страховий портфель вважається збалансованим, якщо:

сукупний ризик портфелю менше, ніж отримана шляхом додавання сума всіх ризиків, включених в портфель, за рахунок внутрішньо портфельного перерозподілу і компенсації;

реалізація сукупного ризику портфелю піддається більш точному прогнозуванню, ніж за окремими ризиками;

страхові операції за тарифний період не є дефіцитними.

На нашу думку, збалансованість страхового портфеля є зовсім не відокремленим поняттям, а притаманним страховому портфелю принципом, досягнення якого є запорукою успішного та фінансово стійкого функціонування страхової компанії. Окрім того, принцип збалансованості є основним, а, відповідно, усі інші є доповнюючими. Оскільки збалансування страхового портфеля дозволяє скорегувати його поточну структуру, надаючи сукупності договорів такі характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятих договорів і можливі тільки при їх комбінації. Збалансування страхового портфеля можливо шляхом регулювання співвідношення окремих видів страхування, а також між добровільною і обов'язковою формами, груповими та індивідуальними договорами, частками діючих договорів і знову укладених договорів, договорів з мінімальними і максимальними страховими сумами, тощо.

На яких же принципах ґрунтується формування страхового портфеля? Науковий пошук дає відповідь на це питання, але однастайності та чіткості в позиціях науковців не має. Отже, розглянемо це питання глибше. Але, зазначимо про помилковість постійної підміни понять «принцип» та «характеристика» страхового портфеля. У процесі теоретичного аналізу доходимо до твердження про те, що принципи – це загальні вимоги до побудови, які лежать в основі чи фактів, чи теорії, чи якогось механізму; натомість характеристика – відображає вже опис, визначення характерних особливостей чого-небудь, як правило за допомогою кількісних та якісних ознак чи показників. Тому в подальшому подані науковцями характеристики приймаємо за принципи, зважаючи на вищеподане пояснення.

В економічній літературі нерідко поняття «збалансований страховий портфель», «ефективний страховий портфель» та «стійкий страховий портфель» ототожнюються між собою [6, с. 41-55; 7, с. 302; 8, с. 86]. Такий висновок робимо з того, що логіка викладу усіх перелічених портфелів по суті є однаковою. Так, Л.О. Орланюк-Малицька [6, с. 58-59], Т.С. Гварліані та В.Ю. Балакірева [9, с. 183] визначають такі характеристики страхового портфеля:

1) рівновага страхового портфеля, дотримання якої характеризується відношенням нових договорів страхування та договорів, дія яких закінчується;

2) стабільність – характеризується частиною договорів, які будуть оплачені до кінця строку страхування, тобто будуть забезпечені реальним страховим захистом;

3) структурні характеристики страхового портфеля, які характеризуються відношенням між зазначеними далі показниками: кількість договорів, які формували старий портфель до кількості заново укладених договорів; кількість договорів із максимальними та мінімальними страховими сумами; формами проведення страхування; кількість договорів індивідуального та колективного страхування тощо;

4) величина страхового портфеля, яка відображає як кількість страхувальників (застрахованих об'єктів), так і сукупну страхову суму;

5) однорідність страхового портфеля, яка оцінюється за розміром страхової суми та величиною ризику.

За переконанням Л.А. Орланюк-Малицької [6, с. 59], принцип раціональної достатності полягає в тому, що величина страхового портфеля залежить від кількості застрахованих об'єктів, договорів страхування, загальної страхової суми та розміру страхових внесків. Таким чином, постає питання про оптимальність розміру страхового портфеля та страхового тарифу, за якого компанія спроможна не лише здійснити усі страхові виплати, але й отримати найбільший прибуток.

Погоджуємося з дослідницею в тому, що ступінь відповідальності страховика за прийнятими на себе договорами страхування повинен відповідати його фінансовим можливостям. Страховий портфель має бути достатньо великим, щоб забезпечити солідарну розкладку збитку. Портфель, який об'єднує значну кількість ризиків, більш влучно підпадає під дію закону великих чисел. Формування портфеля достатньої величини дозволяє страховикові з більшою точністю передбачити як настання страхового випадку, так і можливий розмір збитку. Однак різноманітність ризиків при невеликій величині страхового портфеля може призвести до непередбачуваності

результатів через неможливість використовувати в розрахунках статистичні закономірності, на підставі яких і здійснюються актуарні розрахунки. Причиною фінансової нестійкості може також стати і прийняття страховиком на себе великого числа однорідних ризиків на обмеженому страховому полі.

Принцип однорідності страхового портфеля означає, що різні об'єкти страхування, перебуваючи в однаковій ризиковій ситуації, схильні до різної ймовірності настання страхової події, наслідком чого буде відмінний для всіх об'єктів збиток. Також різні види страхування можуть значно відрізнятися статистичними характеристиками. Тому при однаковій сумі страхових премій, зібраних у різних видах страхування, за різними об'єктами, математичне очікування і розкид страхових відшкодувань, що відповідають одній і тій самій страховій премії, можуть істотно відрізнятися. Тому андеррайтер повинен так скомбінувати страхові продукти, щоб при заданому рівні страхових премій досягався мінімальний розкид сукупного страхового відшкодування.

Принцип рівноваги страхового портфеля розглядається як такий стан портфеля, при якому укладання нових договорів як мінімум компенсує договори, термін яких закінчується, причому компенсація повинна поширюватися не лише на кількість договорів та

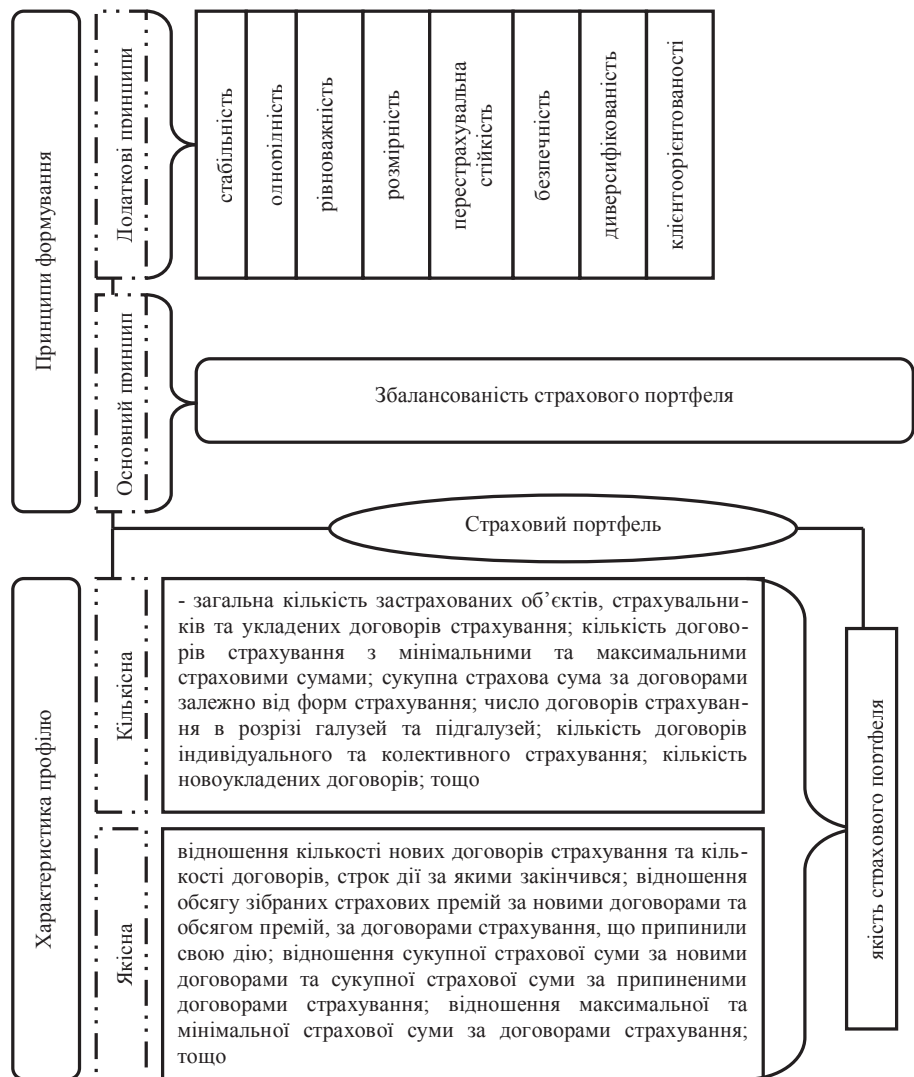


Рис. 1. Концептуальна схема формування страхового портфеля

суму внесків за ними, але й і на страхову суму, термін страхування і величину ризику.

Одним із важливих принципів формування страхового портфеля, на якому наголошує А.Г. Сідорова [10, с. 81-84] є принцип стабільності – характеризується часткою договорів, які будуть забезпечені страховим захистом до кінця їх терміну дії, тобто договорів, які не будуть розірвані достроково.

А. Рогальський [11, с. 33-37] доповнює принципи формування збалансованого страхового портфеля принципами диверсифікації та перестраховування. У нього, принцип диверсифікації полягає у розподілі ризиків всередині портфеля за віковими групами страхувальників, у географічному і часовому розрізах, серед сегментів сукупного портфеля компанії, що дозволяє уникнути ефекту кумуляції ризиків. Тобто це такого стану портфеля, за яким значній кількості застрахованих об'єктів або декільком об'єктам зі значними страховими сумами можуть бути спричинені збитки одним і тим самим страховим випадком, що веде до масштабних сукупних збитків [6, с. 45]. Найчастіше кумуляція ризику є наслідком недостатньої територіальної розкладки збитку, коли стійкості страхових операцій загрожують не стільки великі ризики, скільки скупчення дрібних ризиків на обмеженому страховому полі. Кумуляція ризику може також бути міжвидовою, коли одночасно настають великі збитки за різними видами страхування.

Н.М. Яшина виділяє принцип збалансованості, але разом з тим підкреслює важливість принципів

еквівалентності та ефективності формування страхового портфеля [2, с. 11]. На її переконання, принцип ефективності страхового портфеля полягає в тому, що зростання страхових внесків повинно перевищувати зростання страхових відшкодувань. А принцип еквівалентності, у свою чергу, означає, що тарифна ставка повинна забезпечувати повернення коштів страхових резервів за тарифний період тієї сукупності страхувальників, в масштабі якої обчислювалися страхові тарифи.

Аналогічну думку стосовно принципу еквівалентності підтримує і В.Д. Базилевич, на переконання якого вирівнювання ризику всередині сформованого страхового портфеля проводиться в просторі та в часі. Різні види страхування мають різні часові типи розподілу ризиків (рівномірний, катастрофічний, зростаючий). При їх поєднанні у страховому портфелі відбувається їх взаємне накладення, що дає ефект згладжування розкладки збитків [12, с. 484]. Але все ж таки вважаємо, що доцільніше в даному разі мову вести про ознаки категорії «страхування», до яких належить, серед інших, і солідарна розкладка збитку, перерозподіл збитків або вирівнювання збитку між територіями та в часі, поверненість страхування.

Прагнення до збалансування страхового портфеля за страховими сумами породило потребу у перестрахованні, коли страховик, виходячи зі своїх фінансових можливостей, залишає на своїй відповідальності тільки частину застрахованого ризику

(власне утримання), а інша частина передається іншому страховикові. Перестраховування дозволяє вирівнювати ризики і підвищувати фінансову стійкість страхової компанії, а це призводить до зменшення потреби в страхових резервах. Тому повністю підтримуємо позицію Н.В. Ткаченко в частині запровадження такого принципу формування страхового портфеля, який в авторській редакції називається перестраховальною стійкістю страхового портфеля [13].

Варто зазначити, що передача частини ризиків у перестраховування дозволяє вирішувати низку важливих проблем: стабілізувати результати діяльності страховика за тривалий період у разі негативних результатів формування страхового портфеля; розширення масштабу діяльності (прийняття на себе великої кількості ризиків) та підвищення конкурентоспроможності; захист власних активів при несприятливих обставинах. Однак при цьому страхова організація повинна оцінити економічну ефективність даного рішення.

Потрібне віддати належне запропонованому Н.В. Ткаченко [13] принципу безпечності страхового портфеля,

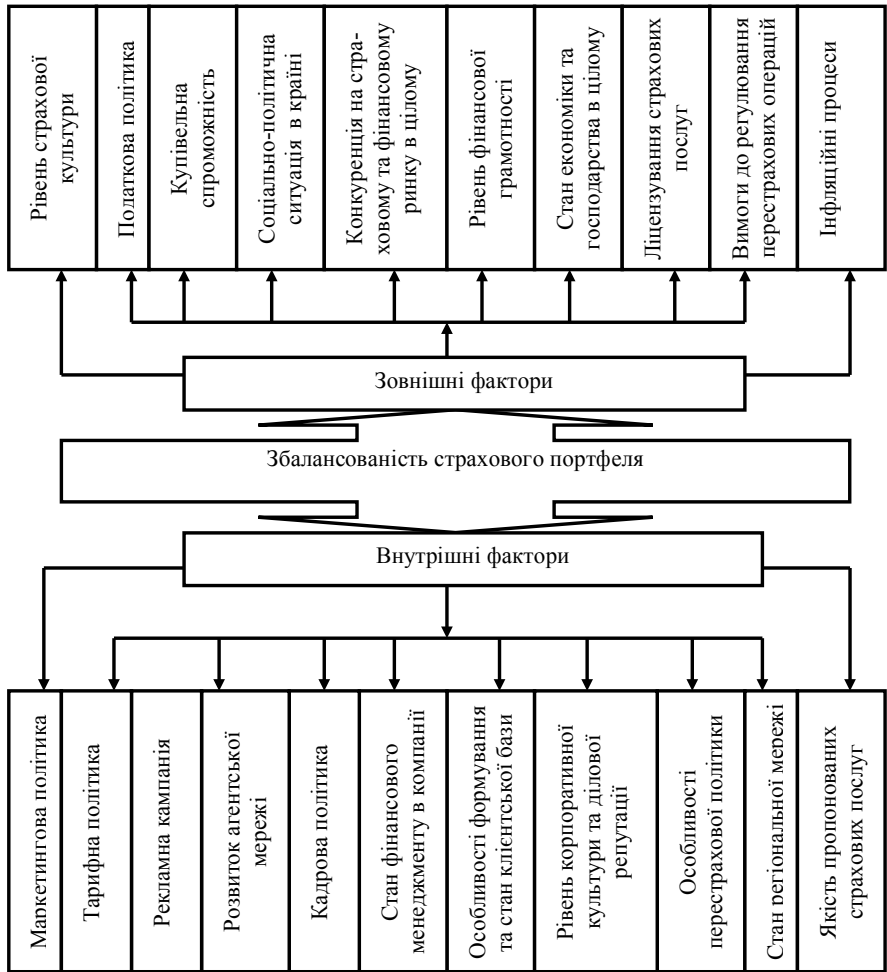


Рис. 2. Зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на збалансованість страхового портфеля

оскільки саме завдяки йому забезпечується належна організація системи попередження виникнення збитків у страховика за рахунок впровадження ефективної правової та фінансової превенції.

На рисунку 1 наведено концептуальну схему формування страхового портфеля.

На досягнення та підтримку збалансованості страхового портфеля впливає велика кількість факторів, які в цілому можна поділити на дві групи – зовнішні та внутрішні (рис. 2).

Зважаючи на значну кількість факторів, які впливають на збалансованість страхового портфеля, необхідним є постійне управління ним з метою досягнення бажаної результативності. При цьому помилковою є позиція А. Баранова [1, с. 36], що переглядати власний страховий портфель українські страховики мають не рідше одного разу на рік, а страховики з економічно розвинених країн – раз на три-п'ять років.

На нашу думку, мова має йти не про частоту перегляду страхового портфеля, а про його постійний моніторинг та управління, і при цьому різниці немає, чи то український страховик, чи страхова компанія з економічно розвиненої країни. Це пояснюється тим, що вплив тих чи інших факторів породжує дію ризиків. При цьому проведення безперервного моніторингу та аналізу динаміки окремих ризиків, збалансованості ризиків всередині портфеля, відповідності активів страхової компанії портфелю ризиків змінюється через їхню мінливість. І лише у разі формування страхового портфеля на основі запропонованих принципів страховик буде здатний досягти оптимального співвідношення між доходом і ступенем ризику портфеля та забезпечення фінансової стійкості страхової компанії.

**Висновки.** Підсумовуючи, зауважимо, що базовим або основним принципом формування страхового портфеля є принцип збалансованості, досягнення якого можливе лише за умови дотримання комплексу додаткових принципів а саме: стабільності, однорідності, рівноважності, розмірності, перестраховальної стійкості, безпечності, диверсифікованості та клієнтоорієнтованості. При цьому характеристика профілю страхового портфеля компанії можлива з огляду на кількісні та якісні індикатори, що дозволятиме досліджувати якість страхового портфеля та вчасно приймати комплекс

заходів із його стабілізації та підтримання на заданому рівні з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранов А. Теоретичні засади управління страховим портфелем / А. Баранов // Ринок цінних паперів. – 2006. – № 3-4. – С. 35-38.
2. Яшина Н.М. Формирование сбалансированного страхового портфеля : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Н.М. Яшина ; Саратов. гос. соц.-экон. ун-т, Мордов. гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саратов, 2003. – 220 с.
3. Баранов А.П. Управление страховым портфелем : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.08 / А.П. Баранов ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 20 с.
4. Никулина Н.Н. Параметры формирования страхового портфеля и системы оценочных показателей для анализа / Н.Н. Никулина, С.В. Березина // «Страховые интересы современного общества и их обеспечение» : сборник материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 т. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2013. – Т. 2. – 364 с.
5. Миляков Н.В. Финансы : учебник / Н.В. Миляков. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 543 с.
6. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. – Москва : Анкил, 1994. – 152 с.
7. Тронин Ю.Н. Основы страхового бизнеса / Ю.Н. Тронин. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 472 с.
8. Яшина Н.М. Страховой портфель как основа обеспечения финансовой устойчивости страховой организации / Н.М. Яшина // Финансы и кредит. – 2007. – № 20/260. – С. 84-86.
9. Гварлиани Т.Е. Денежные потоки в страховании / Т.Е. Гварлиани, В.Ю. Балакирева. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 336 с.
10. Сидоров А.Г. Страховой портфель: сущность и особенности формирования / А.Г. Сидоров // Сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов. Вып. 10 : в 2-х т. Т. 1 / сост. Д.Н. Романов ; под общ. ред. В.Г. Шадурского. – Минск : Издательство «Четыре четверти», 2013. – 100 с.
11. Рогальский А.В. Теоретико-методологические аспекты статистической оценки и оптимизации страхового портфеля / А.В. Рогальский // Проблемы развития экономики и общества в условиях глобальных и региональных изменений : материалы 2-й межвузовской научной магистерской конференции. 27-28 апреля 2011 года : сборник докладов / под ред. Т.Г. Тумаровой, И.Н. Самоновой, Н.С. Славецкой. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 336 с.
12. Базилевич В.Д. Страхование : підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
13. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика [Текст] : монографія / Н.В. Ткаченко ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – Черкаси : «Черкаський ЦНТЕ», 2009. – 570 с.

УДК 336.76

**Гарбар Ж.В.***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Вінницького фінансово-економічного університету***Гарбар В.А.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства і міжнародної економіки  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Охарактеризовано види діяльності банків на фондовому ринку України. Проведено аналіз вкладень банків у цінні папери. З'ясовано, що інвестиційний портфель банків останніми роками має тенденцію до зростання. Обґрунтовано можливість зростання активності банків на фондовому ринку.

**Ключові слова:** банк, фондовий ринок, цінні папери, інвестиційний портфель, емісійна діяльність, інвестиційна діяльність.

### **Гарбар Ж.В., Гарбар В.А. НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ**

Охарактеризованы виды деятельности банков на фондовом рынке Украины. Проведен анализ вложений банков в ценные бумаги. Выяснено, что инвестиционный портфель банков в последние годы имеет тенденцию к росту. Обоснована возможность роста активности банков на фондовом рынке.

**Ключевые слова:** банк, фондовый рынок, ценные бумаги, инвестиционный портфель, эмиссионная деятельность, инвестиционная деятельность.

### **Garbar Z.V., Garbar V.A. AREAS OF BANKS ON THE STOCK MARKET UKRAINE**

Characterized activities of banks in the stock market of Ukraine. The analysis of banks' investments in securities. It was found investment portfolio of banks in recent years has tended to increase. The possibility of increased activity of banks in the stock market.

**Keywords:** bank, stock market, securities, investment portfolio, emission activities, investing activities.

**Постановка проблеми.** Процес функціонування та розвитку фондового ринку в Україні тісно пов'язаний з діяльністю банків, які є основними його інституційними учасниками і посідають вагоме місце в усіх сегментах фондового ринку. Роль банківських установ на фондовому ринку визначається їх можливостями залучати тимчасово вільні кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані фінансові ресурси для задоволення фінансових потреб реального сектору економіки. Зростання конкуренції у банківській діяльності, опанування сучасних технологій та створення нових банківських продуктів призводять до постійного розширення складу операцій комерційних банків та зростання їх загального обсягу на фінансових ринках.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Розробкою теоретико-методологічних питань розвитку банків – операторів фондового ринку України, останнім часом займається все більше вчених-економістів, серед яких: О. Вовчак, О. Воробйова, М. Діба, Б. Луців, Т. Майорова, С. Науменкова, Т. Пересада та ін. Разом з тим ціла низка питань, пов'язаних з банківськими операціями на фондовому ринку, потребує подальших наукових досліджень.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є з'ясування впливу банківських установ на функціонування фондового ринку та визначення можливих напрямів його подальшого розвитку за участю банків.

**Виклад основного матеріалу.** Банки є активними учасниками фондового ринку. Вони здійснюють діяльність на всіх сегментах фондового ринку (первинному і вторинному, національному і міжнародному, ринку державних і корпоративних цінних паперів, біржовому і позабіржовому) і з різними видами цінних паперів (пайовими, борговими, іпотечними, похідними). На фондовому ринку банки виконують функції основних та інфраструктурних учасників. Виступаючи у ролі торговців цінними

паперами й інфраструктурних учасників фондового ринку, банки здійснюють професійну діяльність.

На фондовому ринку банки здійснюють діяльність за кількома напрямками: по-перше, емісійну діяльність з метою формування і збільшення власного капіталу та залучення ресурсів для використання в активних операціях, зокрема емісія акцій, облігацій, векселів, депозитних та ощадних сертифікатів, по-друге, інвестиційну діяльність з метою одержання прибутків від діяльності з цінними паперами, для забезпечення участі у статутному капіталі інших підприємств та контролю над їх власністю, зокрема арбітражна дилерська діяльність, купівля акцій з метою утримання їх у своєму розпорядженні терміном більше ніж 1 рік, по-третє, професійну діяльність – клієнтські операції з метою одержання доходу у вигляді комісійних винагород від операцій з цінними паперами, у т. ч. андеррайтинг, брокерська діяльність, діяльність з управління цінними паперами, клірингова діяльність, депозитарна діяльність, діяльність з обслуговування клієнтських операцій з цінними паперами.

Емісійна діяльність банків включає операції з випуску (емісії) власних цінних паперів і їх первинного розміщення, а також операції з реалізації прав інвесторів, засвідчених емітованими банками цінними паперами. Банківські установи, як емітенти цінних паперів, передусім, зацікавлені в наявності ефективно функціонуючого фондового ринку, на якому здійснюється розміщення емітованих ними цінних паперів. Варто зазначити, що діяльність банків у ролі емітентів цінних паперів характеризується недостатньою активністю, хоча частка банків-емітентів на фондовому ринку України упродовж 2004–2013 рр. поступово зростає: з 7,7% у 2004 р. до 23,8% у 2014 р. (табл. 1).

Банківські установи України належать до емітентів, які зареєстрували найбільші обсяги емісії акцій та корпоративних облігацій. Так, у 2014 р. найбільшим емітентом за емісією акцій був ПАТ «Націо-

нальна акціонерна компанія «Нафтогаз України» (обсяг емісії – 104609,58 млн грн з часткою у загальному обсязі емісії – 72,47%).

Серед найбільших емітентів корпоративних облигацій, зареєстрованих у 2014 р., був ПАТ «Альфа-Банк» – 3000 млн грн (частка в загальному обсязі емісії облигацій – 10,34%). Аналіз емісійної діяльності банків на фондовому ринку свідчить про те, що банки, як правило, здійснюють випуск акцій та корпоративних облигацій. Обсяг емісії похідних цінних паперів (деривативів) на вітчизняному фондовому ринку поки що незначний. Банки, мінімізуючи ризики у своїй діяльності, не здійснюють емісію похідних цінних паперів.

Запровадження регуляторних актів, спрямованих на встановлення чітких умов та вимог щодо реєстрації випусків опціонних сертифікатів, унормування процедури здійснення фондовими біржами клірингу та розрахунків за договорами щодо похідних цінних

паперів (деривативів), а також прийняття профільного законопроекту «Про деривативи» сприятиме пожевлітально використанню зазначених фінансових інструментів на фондовому ринку.

Інвестиційна діяльність банків передбачає вкладення власних та залучених фінансових ресурсів у фондові активи шляхом придбання відповідних цінних паперів на фондовому ринку від свого імені. Ці операції банк проводить з метою отримання прибутків від діяльності з цінними паперами (портфельні інвестиції) та для забезпечення участі у статутному капіталі інших підприємств та контролю над їхньою власністю (прямі інвестиції).

Результатом проведення інвестиційних операцій банку є формування портфелів цінних паперів різних видів. Залежно від мети придбання, характеристики цінного папера, можливості оцінювання за справедливою вартістю і строків зберігання в портфелі банку цінні папери поділяють на:

Таблиця 1

**Обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів банками в Україні, 2004–2014 рр.**

| Показники   | 2004  | 2005  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010  | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
|---|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів, млн грн   | 39034 | 88075 | 104445 | 133250 | 153050 | 162680 | 95550 | 179170 | 107730 | 142030 | 204850 |
| Обсяг акцій та облигацій, емітованих банками, млн грн | 3020  | 10665 | 15994  | 45429  | 32786  | 60790  | 27991 | 49933  | 15519  | 28210  | 48714  |
| Частка банків емітентів на фондовому ринку, %         | 7,7   | 12,1  | 15,3   | 34,1   | 21,4   | 37,4   | 29,3  | 27,9   | 14,1   | 19,9   | 23,8   |

Складено автором за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua> [1]

Таблиця 2

**Обсяг та структура цінних паперів в інвестиційному портфелі банків в Україні за видами портфелів, 2004–2014 рр.**

| Показники                                    | 2004 | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013   | 2014   |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Обсяг цінних паперів, млн грн                |      |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |
| Цінні папери, крім акцій, у т. ч. :          | 5972 | 8035  | 9548  | 15200 | 28134 | 30086 | 68925 | 75926 | 88854 | 127734 | 143031 |
| у торговому портфелі                         | 73   | 224   | 1624  | 2416  | 2667  | 1081  | 6129  | 9535  | 15316 | 8695   | 21994  |
| у портфелі на продаж                         | 3702 | 5230  | 5444  | 9283  | 22598 | 24324 | 54163 | 57606 | 70198 | 116247 | 118652 |
| у портфелі до погашення                      | 2197 | 2582  | 2481  | 3500  | 2869  | 4681  | 8633  | 8785  | 3340  | 2792   | 2384   |
| Акції, у т. ч.:                              | 2247 | 3580  | 4109  | 6478  | 6575  | 4640  | 5440  | 5984  | 6948  | 7411   | 7240   |
| у торговому портфелі                         | 33   | 476   | 2202  | 3554  | 3038  | 1518  | 1402  | 1737  | 1643  | 1893   | 1180   |
| у портфелі на продаж                         | 2036 | 2836  | 1373  | 1686  | 2038  | 1807  | 2461  | 2315  | 2985  | 2752   | 2842   |
| інвестиції в асоційовані та дочірні компанії | 177  | 268   | 535   | 1238  | 1499  | 1314  | 1577  | 1932  | 2320  | 2766   | 3219   |
| Всього вкладень у цінні папери               | 8219 | 11615 | 13657 | 21678 | 34709 | 34726 | 74365 | 81910 | 95802 | 135145 | 150271 |
| Структура, %                                 |      |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |
| Цінні папери, крім акцій, у т. ч. :          | 72,7 | 69,2  | 69,9  | 70,1  | 81,1  | 86,6  | 92,7  | 92,7  | 92,7  | 94,5   | 95,2   |
| у торговому портфелі                         | 0,9  | 1,9   | 11,9  | 11,1  | 7,7   | 3,1   | 8,2   | 11,6  | 16,0  | 6,4    | 14,6   |
| у портфелі на продаж                         | 45,0 | 45,0  | 39,9  | 42,8  | 65,1  | 70,0  | 72,8  | 70,3  | 73,3  | 86,0   | 79,0   |
| у портфелі до погашення                      | 26,7 | 22,2  | 18,2  | 16,1  | 8,3   | 13,5  | 11,6  | 10,7  | 3,5   | 2,1    | 1,6    |
| Акції, у т. ч.:                              | 27,3 | 30,8  | 30,1  | 29,9  | 18,9  | 13,4  | 7,3   | 7,3   | 7,3   | 5,5    | 4,8    |
| у торговому портфелі                         | 0,4  | 4,1   | 16,1  | 16,4  | 8,8   | 4,4   | 1,9   | 2,1   | 1,7   | 1,4    | 0,8    |
| у портфелі на продаж                         | 24,8 | 24,4  | 10,1  | 7,8   | 5,9   | 5,2   | 3,3   | 2,8   | 3,1   | 2,0    | 1,9    |
| інвестиції в асоційовані та дочірні компанії | 2,2  | 2,3   | 3,9   | 5,7   | 4,3   | 3,8   | 2,1   | 2,4   | 2,4   | 2,0    | 2,1    |

Складено автором за даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> [3]

- цінні папери у торговому портфелі – придбані із наміром їх подальшого перепродажу в найближчий час з метою отримання прибутку у результаті короткострокових коливань їх ціни (або дилерської маржі);

- цінні папери в портфелі на продаж – враховуються акції, інші цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери, які банк не має наміру або змоги тримати до строку погашення;

- цінні папери в портфелі до погашення – враховуються боргові цінні папери, які банк придбав з наміром утримувати їх до строку погашення з метою отримання процентного доходу;

- інвестиції в асоційовані та дочірні компанії – належать акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком емітентів, які придбані з метою формування істотної участі у діяльності компанії для управління та відповідають визначенням асоційованої (10% голосів) або дочірньої компанії (50%).

Придбання цінних паперів для формування портфелів здійснюється банком за допомогою арбітражної дилерської діяльності, пов'язаної з виконанням угод купівлі-продажу цінних паперів від свого імені та за свій рахунок шляхом виставлення власних цін купівлі-продажу із зобов'язанням їх купівлі або продажу за заявленими цінами, а також шляхом прямої купівлі акцій з метою утримання їх у своєму розподіленні терміном більше ніж 1 рік.

Банки інвестують кошти у цінні папери, маючи при цьому різні цілі: розширення доходної бази за рахунок

зростання вартості цінних паперів, одержання прибутку у формі процентів, дивідендів, дисконту, курсової різниці від перепродажу цінних паперів; підтримка ліквідності банку шляхом створення вторинних резервів у формі високоліквідних цінних паперів (інструментів грошового ринку), які у разі необхідності легко можна реалізувати або використати як заставу при позичанні коштів; забезпечення диверсифікації банківських операцій з метою мінімізації банківських ризиків і стабілізації доходів; формування контрольного пакета цінних паперів і участь в управлінні діяльністю об'єкта інвестування; розширення клієнтської бази, забезпечення присутності банку на динамічних ринках. Цілі інвестиційної діяльності визначають форму інвестицій у цінні папери.

Обсяги інвестиційних операцій банківських установ на фондовому ринку України залишаються незначними. Стратегія банків щодо формування портфелів цінних паперів відзначається консерватизмом з використанням таких принципів як максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку стосовно мобілізації і розміщення фінансових ресурсів банку, створення необхідних умов для реалізації інтересів банку та забезпечення захисту його майнових прав, забезпечення функціонування ефективною системи внутрішнього регулювання та контролю. Застосовуючи таку політику стосовно управління портфелем цінних паперів, банки практично не зазнають негативних наслідків зниження показників

діяльності фондового ринку, оскільки найбільшу частку у портфелі займають високоліквідні і низькоризикові державні цінні папери [2, с. 311].

Упродовж 2004–2014 рр. спостерігається стала динаміка зростання обсягів цінних паперів в інвестиційному портфелі банків – на 142052 млн грн, або у 17,3 рази.

Найбільшими темпами зростали обсяги портфелі цінних паперів, окрім акцій. В інвестиційному портфелі цінних паперів банків частка вкладень у цінні папери, крім акцій, становила у 2014 р. 95,2%, частка вкладень в акції – 4,8% (табл. 2).

У структурі портфеля цінних паперів, крім акцій, переважають цінні папери на продаж. Їхня частка у 2014 р. становила 82,9%, і порівняно з 2004 р. зросла на 20,9%.

Частка цінних паперів у портфелі до погашення скоротилася на 35,1% з 36,8% у 2004 р. до 1,7% у 2014 р. (рис. 1).

Акції займають незначну частку в інвестиційному портфелі банків: їх частка у 2014 р. становила лише 4,8% та порівняно з 2004 р. зменшилася на 22,5%. Структурно портфель акцій банків у 2014 р. складається із портфеля на продаж – 39,2%; торгового портфеля – 16,3% та портфеля інвестицій у асоційовані та дочірні компанії – 44,5% (рис. 2).

Банківський інвестиційний портфель за емітентами складається з цінних паперів, що випущені державою (центральними та місцевими органами влади), цінних паперів нефінансових, фінансових, депозит-

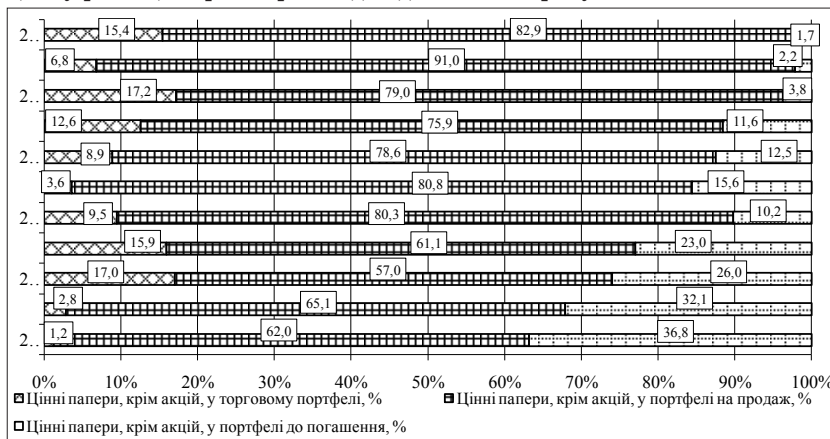


Рис. 1. Структура портфеля цінних паперів, крім акцій, в банках в Україні, 2004–2014 рр.

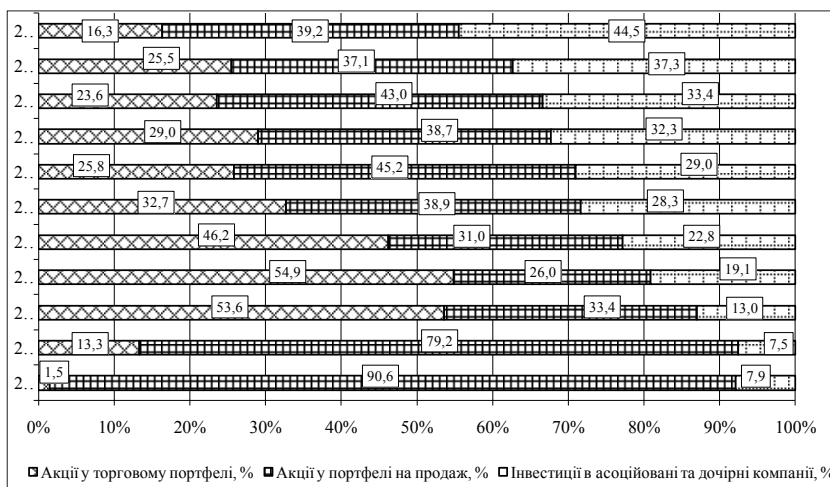


Рис. 2. Структура портфеля акцій в банках в Україні, 2004–2014 рр.



них корпорацій та нерезидентів. За секторами найбільшу частку у 2014 р. займали державні цінні папери – 72,4%. Упродовж 2005–2014 рр. боргові цінні папери, випущені державними органами влади, у портфелі банків мали сталу динаміку зростання, їхні обсяги зросли у 29,1 рази.

Зазначимо, що обсяги боргових цінних паперів центральних державних органів зросли у 30,3 рази,

а обсяги боргових цінних паперів місцевих органів влади – у 16,1 рази (табл. 3).

Протягом аналізованого періоду відбулося зростання обсягу вкладів банків у державні цінні папери у порівнянні з сукупними вкладеннями у цінні папери. У 2005 р. банківські вкладення у державні боргові інструменти становили 30,4% від загальних вкладень у цінні папери, а у 2014 р. – вже 72,4%.

Таблиця 3

**Обсяг та структура цінних паперів в інвестиційному портфелі банків в Україні за емітентами, 2005–2014 рр.**

| Показники   | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013   | 2014   |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Обсяг цінних паперів, млн грн                                     |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |
| Цінні папери, крім акцій, у портфелі банків, у т. ч. :            | 8035  | 9548  | 15200 | 28134 | 30086 | 68925 | 75926 | 88854 | 127734 | 143031 |
| сектор загального державного управління:                          | 3656  | 4556  | 6252  | 17402 | 20897 | 58085 | 60702 | 66737 | 93951  | 109916 |
| – центральні органи державного управління                         | 3344  | 4198  | 5800  | 16926 | 20224 | 57496 | 60128 | 61164 | 88091  | 104574 |
| – регіональні та місцеві органи                                   | 312   | 358   | 452   | 476   | 673   | 589   | 574   | 5573  | 5860   | 5342   |
| нефінансові корпорації:   | 3885  | 4458  | 7426  | 8033  | 6919  | 8564  | 13645 | 20258 | 30720  | 27551  |
| інші фінансові корпорації:  | 470   | 524   | 1513  | 2699  | 2270  | 2276  | 1579  | 1859  | 3062   | 5564   |
| – страхові компанії та НПФ  | 0     | 104   | 177   | 194   | 179   | 169   | 313   | 187   | 194    | 154    |
| – інші фінансові посередники                                      | 0     | 421   | 1336  | 2505  | 2091  | 2107  | 1266  | 1671  | 2868   | 5410   |
| Цінні папери, крім акцій, у портфелі інших депозитних корпорацій  | 412   | 795   | 4443  | 3009  | 1547  | 1082  | 2383  | 2336  | 2610   | 1091   |
| Цінні папери, крім акцій, у портфелі нерезидентів                 | 4     | 4     | 50    | 412   | 372   | 422   | 186   | 186   | 74     | 453    |
| Акції в портфелі банків та інші форми участі в капіталі, у т. ч.: | 3580  | 4109  | 6478  | 6575  | 4640  | 5440  | 5984  | 6948  | 7411   | 7240   |
| – нефінансові корпорації  | 2911  | 2688  | 3215  | 2605  | 2054  | 1956  | 2042  | 2420  | 2929   | 2504   |
| – інші фінансові корпорації                                       | 505   | 1022  | 2434  | 2906  | 1586  | 2250  | 2647  | 2717  | 2213   | 1404   |
| – інші депозитні корпорації                                       | 37    | 242   | 281   | 435   | 10    | 9     | 9     | 9     | 330    | 331    |
| – нерезиденти   | 128   | 157   | 548   | 629   | 989   | 1225  | 1286  | 1802  | 1938   | 3002   |
| Всього вкладень у цінні папери                                    | 12031 | 14456 | 23171 | 34709 | 38130 | 76284 | 83414 | 98371 | 137829 | 151815 |
| Структура, %  |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |
| Цінні папери, крім акцій, у портфелі банків, у т. ч. :            | 66,8  | 66,0  | 65,6  | 81,1  | 78,9  | 90,4  | 91,0  | 90,3  | 92,7   | 94,2   |
| сектор загального державного управління:                          | 30,4  | 31,5  | 27,0  | 50,1  | 54,8  | 76,1  | 72,8  | 67,8  | 68,2   | 72,4   |
| – центральні органи державного управління                         | 27,8  | 29,0  | 25,0  | 48,8  | 53,0  | 75,4  | 72,1  | 62,2  | 63,9   | 68,9   |
| – регіональні та місцеві органи                                   | 2,6   | 2,5   | 2,0   | 1,4   | 1,8   | 0,8   | 0,7   | 5,7   | 4,3    | 3,5    |
| нефінансові корпорації:   | 32,3  | 30,8  | 32,0  | 23,1  | 18,1  | 11,2  | 16,4  | 20,6  | 22,3   | 18,1   |
| інші фінансові корпорації:  | 3,9   | 3,6   | 6,5   | 7,8   | 6,0   | 3,0   | 1,9   | 1,9   | 2,2    | 3,7    |
| – страхові компанії та НПФ  | -     | 0,7   | 0,8   | 0,6   | 0,5   | 0,2   | 0,4   | 0,2   | 0,1    | 0,1    |
| – інші фінансові посередники                                      | 0,0   | 2,9   | 5,8   | 7,2   | 5,5   | 2,8   | 1,5   | 1,7   | 2,1    | 3,6    |
| Цінні папери, крім акцій, у портфелі інших депозитних корпорацій  | 3,4   | 5,5   | 19,2  | 8,7   | 4,1   | 1,4   | 2,9   | 2,4   | 1,9    | 0,7    |
| Цінні папери, крім акцій, у портфелі нерезидентів                 | 0,03  | 0,03  | 0,2   | 1,2   | 1,0   | 0,6   | 0,2   | 0,2   | 0,1    | 0,3    |
| Акції в портфелі банків та інші форми участі в капіталі, у т. ч.: | 29,8  | 28,4  | 28,0  | 18,9  | 12,2  | 7,1   | 7,2   | 7,1   | 5,4    | 4,8    |
| – нефінансові корпорації  | 24,2  | 18,6  | 13,9  | 7,5   | 5,4   | 2,6   | 2,4   | 2,5   | 2,1    | 1,6    |
| – інші фінансові корпорації                                       | 4,2   | 7,1   | 10,5  | 8,4   | 4,2   | 2,9   | 3,2   | 2,8   | 1,6    | 0,9    |
| – інші депозитні корпорації                                       | 0,3   | 1,7   | 1,2   | 1,3   | 0,03  | 0,01  | 0,01  | 0,01  | 0,2    | 0,2    |
| – нерезиденти   | 1,1   | 1,1   | 2,4   | 1,8   | 2,6   | 1,6   | 1,5   | 1,8   | 1,4    | 2,0    |
| Усього вкладень у цінні папери                                    | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0  | 100,0  |

Складено автором за даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> [3]

Найбільшу частку вагу в акційному портфелі банків у 2014 р. займали акції нерезидентів – 41,4% та акції реального сектора – 34,6%. Частка акцій фінансових установ становить 19,4%. Пайова участь банків у капіталі інших депозитних корпорацій незначна (рис. 3).

Важливим видом діяльності банків на фондовому ринку є торгівля цінними паперами від свого імені та від імені клієнтів. Розглядаючи банки як професійних учасників фондового ринку України, варто зазначити, що лише вони уповноважені торгувати цінними паперами власного випуску. Крім того, на відміну від більшості торговців, банківські установи є економічно незалежними учасниками фінансового ринку, які самостійно приймають рішення щодо інвестування коштів.

Професійна діяльність банків з торгівлі цінними паперами включає: брокерську діяльність, дилерську діяльність, андеррайтинг, діяльність з управління цінними паперами.

Комерційні банки як торговці цінними паперами здійснюють операції, як правило, з державними облигаціями України, акціями, ощадними (депозитними) сертифікатами, векселями, корпоративними облигаціями. У 2014 р. обсяг виконаних договорів торговців цінними паперами становив 1677,0 млрд грн, що перевищує обсяг виконаних договорів у 2004 р. на 1812,6 млрд грн, або в 6,3 рази. Варто зазначити, що частка банків у загальному обсязі виконаних договорів у 2013 р. становила 41,6% (табл. 4).

Депозитарна діяльність банківських установ пов'язана з розширенням надання ними послуг як учасників депозитарної системи для максимального задоволення потреб клієнта.

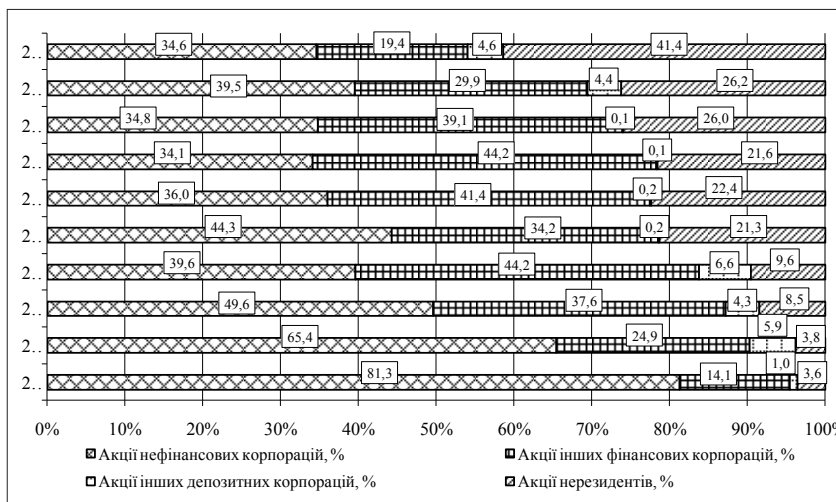


Рис. 3. Структура портфеля акцій за емітентами в банках в Україні, 2005–2014 рр.

Перспективним напрямом діяльності банків на фондовому ринку стає надання послуг андеррайтера та фінансове консультування компаній, які виходять на ринок з метою розміщення власних цінних паперів.

Андеррайтинг діяльність передбачає здійснення банківськими установами також таких заходів: проведення економічного обґрунтування емісії цінних паперів; аналіз ринку щодо попиту на основні види цінних паперів і визначення найбільш прийнятнього інструменту з точки зору цілей емітента, його фінансового стану і кон'юнктури ринку; підготовка та подання документів для реєстрації у Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також ширше розкриття інформації про емітента для потенційних інвесторів шляхом розробки інвестиційного меморандуму; забезпечення ліквідності фондових інструментів під час і після їхнього розміщення шляхом підтримки двосторонніх котирувань купівлі-продажу на фондових біржах.

Беручи участь у розміщенні цінних паперів як андеррайтера, банки отримують доступ до «цікавих» цінних паперів та гарантію стабільного доходу. Комісійна винагорода андеррайтерів становить 0,1-0,5% від обсягу випуску. Наразі в Україні послуги з організації розміщення цінних паперів надаються лише щодо облигацій і цей ринок майже повністю контролюється банками. За даними експертів частка випусків облигацій, розміщених банками-андеррайтерами, перевищує 70%. Кількість банків-андеррайтерів в Україні збільшується із року в рік. Важливою перевагою банків при виконанні ними функцій андеррайтерів є володіння значними кредитними ресурсами, що дозволяє викуповувати непогашену частину випуску облигацій із наступним їх розміщенням на вторинному ринку (андеррайтинг «на базі твердих зобов'язань»)

[4, с. 24-25]. Крім банків, андеррайтингові послуги надають фінансові компанії. Їх клієнтами стають відносно невеликі компанії з обсягом облигаційних запозичень від 5 до 20 млн. грн. [5, с. 163].

Вдосконалення законодавства щодо регулювання андеррайтингової діяльності сприятиме підвищенню ефективності залучення інвестицій, мінімізації ризиків та посилить конкуренцію на фондовому ринку.

Банки в своїй діяльності на фондовому ринку намагаються впроваджувати нові види фінансових послуг, у тому числі пов'язані з набуттям чинності Закону України «Про акціонерні товариства»: управління цінними паперами та коштами клієн-

Таблиця 4

Обсяг договорів виконаних торговцями цінних паперів в Україні, 2004–2014 рр.

| Показники  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Загальний обсяг договорів, виконаних торговцями цінними паперами, млрд грн                   | 321,3 | 403,8 | 492,8 | 754,3 | 883,4 | 1067,3 | 1537,8 | 2171,1 | 2530,9 | 1677,0 | 2133,9 |
| Обсяг договорів, виконаних банками, млрд грн   | 70,9  | 130,0 | 151,0 | 275,8 | 301,0 | 342,9  | 381,7  | 1003,0 | 1128,8 | 704,3  | 887,7  |
| Частка банків у загальному обсязі договорів, виконаних торговцями цінними паперами, млрд грн | 22,1  | 32,2  | 30,6  | 36,6  | 34,1  | 32,1   | 24,8   | 46,2   | 44,6   | 42,0   | 41,6   |

Складено автором за даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua> [1]

тів; послуги маркет-мейкера; брокерські послуги на біржовому «ринку заявок»; депозитарне обслуговування угод на біржовому «ринку заявок»; послуги керуючого рахунком у цінних паперах; переведення акцій у бездокументарну форму існування; включення акцій публічних акціонерних товариств у лістинг фондових бірж та підтримка лістингу; консалтингові послуги з впровадження та виконання норм Закону України «Про акціонерні товариства» тощо.

**Висновки.** Комерційні банки України відіграють провідну роль на фондовому ринку країни. Виявлені у ході проведеного дослідження тенденції вказують на очевидність і неминучість процесу поглиблення значущості банків у становленні повноцінного, багато-секторного вітчизняного фондового ринку. Вирішення питань сприяння цьому процесу лежить не тільки у площині самоорганізації форм та обсягів діяльності банків, а й в активній правовій, фінансовій та організаційній підтримці відповідними державними інститутами. Подальшому розвитку фондового ринку та активізації діяльності банків на ньому будуть сприяти такі заходи: розвиток організованої торгівлі цінними папе-

рами та підвищення ступеня прозорості укладання угод на фондовому ринку; формування розвиненого ринку державних цінних паперів; створення умов для здійснення випусків середньо- та довгострокових муніципальних боргових цінних паперів; забезпечення формування цивілізованого іпотечного ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>.
2. Рудалева Л.В. Аналіз діяльності банків на фондовому ринку України в процесі модернізації національної економіки / Л.В. Рудалева // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 2. – С. 306-315.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Брус С.І. Банки на фондовому ринку України : зміна інвестиційних пріоритетів / С.І. Брус // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 86-96.
5. Метлушко О. Застосування андеррайтингу у банківській практиці / О. Метлушко // Світ фінансів. – 2009. – Вип. 3. – С. 160-165.

УДК 336.647.2

**Грицино О.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВНИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто формування резервного капіталу підприємствами України та досліджено основні проблемні питання управління резервним капіталом. Розглянуто механізм використання резервного капіталу та наведені статистичні дані, які підтверджують необхідність управління цим видом капіталу господарськими товариствами України. Здійснено аналіз законодавчого регулювання резервним капіталом та внесено пропозиції щодо стимулювання підприємств України на створення резервного капіталу.

**Ключові слова:** резервний капітал, страховий капітал, мінімальний розмір резервного капіталу, мінімальні відрахування до резервного капіталу, напрями використання резервного капіталу.

### Грицино Е.Н. УПРАВЛЕНИЕ РЕЗЕРВНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье рассмотрено формирование резервного капитала предприятиями Украины и исследованы основные проблемные вопросы управления резервным капиталом. Рассмотрены механизм использования резервного капитала и приведены статистические данные, подтверждающие необходимость управления этим видом капитала хозяйственными обществами Украины. Осуществлен анализ законодательного регулирования резервным капиталом и внесены предложения по стимулированию предприятий Украины на создание резервного капитала.

**Ключевые слова:** резервный капитал, страховой капитал, минимальный размер резервного капитала, минимальные отчисления резервным капиталом, направления использования резервного капитала.

### Gritsino O.M. MANAGING CAPITAL RESERVE IN THE UKRAINE

The article deals with the formation of reserve capital enterprises Ukraine and investigated the main problems the management of reserve capital. The mechanism of the use of reserve funds and are statistics that confirm the need to manage this type of capital logistic companies Ukraine. The analysis of legislative regulation of capital reserve and submitted proposals to stimulate the creation of enterprises Ukraine reserve capital.

**Keywords:** reserve capital, minimum reserve capital, minimum allocations to reserve capital, uses of reserve capital.

**Постановка проблеми.** Усі види резервного капіталу створюються з метою покриття збитків або будь-яких втрат підприємства. Це робить управління цим видом капіталу одним із найактуальніших питань при прийнятті фінансово-економічних рішень особливо в умовах кризових явищ. Проте створити джерело покриття збитків можна тільки в прибуткові періоди діяльності підприємства. Це говорить про необхідність створення засад управ-

ління резервним капіталом вже з самого початку життєвого циклу підприємства.

Цей вид капіталу займає невелику частку власного капіталу підприємств України і з першого погляду управління ним не відносять до першорядних питань управління капіталом. Це обумовлює незначний інтерес до резервного капіталу в економічній літературі і фінансовому законодавстві України. Саме тому ґрунтовні дослідження

щодо формування і використання резервного капіталу підприємствами України відсутні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням економічної сутності приділяв увагу О.О. Терещенко [3]; проблеми формування та використання резервного капіталу розглядаються у статті Н.М. Воськало, В.І. Воськало [6]; Л.В. Коваль досліджував резервний капітал як внутрішній страховий фонд [7]; питанням обліку резервного капіталу займалися В.В. Сопко [8]; Л.Г. Ловінська, Я.В. Олійник [9] та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Обов'язкове законодавче регулювання резервного капіталу здійснюється тільки на господарських товариствах України. Решта підприємств можуть здійснювати формування і використання резервного капіталу на власний розсуд при відсутності будь-якого законодавчого регулювання в Україні. А між тим кризові роки в Україні показали і довели необхідність управління цим видом капіталу господарськими товариствами України.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання), мета дослідження.** Завдання і мета статті полягають в тому, щоб на основі результатів аналізу формування і використання дослідити можливі шляхи удосконалення управління резервним капіталом підприємствами України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Резервний капітал (далі – РК) створюється на покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків або втрат. Резервний капітал – це власне запасне джерело фінансових ресурсів, що створюється як гарантія безперервної роботи підприємства і дотримання інтересів інвесторів. Таке фінансове джерело додає кредиторам впевненість у погашенні підприємством своїх зобов'язань. Наявність резервного капіталу не означає автоматичну достатність грошових коштів на рахунках підприємства. Достатній обсяг резервного капіталу не є безпосереднім фактором зростання платоспроможності і ліквідності підприємства. Проте резервний капітал – це страховий капітал, створений підприємством за рахунок відрахувань власного прибутку з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпеченні коштами. Більша сума накопиченого резервного капіталу дозволяє компенсувати більшу суму збитку і дає більшу свободу маневру керівництву підприємства при прийнятті фінансово-економічних рішень. Щоправда, фінансування за рахунок тільки власних коштів може нести у собі небезпеку у вигляді помилковості інвестицій, якщо не ведеться ретельний контроль за цільовим витрачанням коштів.

У широкому розумінні до резервного капіталу належать усі складові капіталу, призначені для покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків і втрат. У широкому розумінні резервний капітал включає будь-які джерела фінансових ресурсів, за рахунок яких підприємство може компенсувати отримані збитки (у тому числі приховані резерви, акції, капітальні резерви, резерв сумнівних боргів тощо). У вузькому розумінні з резервним капіталом ідентифікується тільки той капітал, який формується за рахунок відрахувань з чистого прибутку і відображений за статтею балансу «Резервний капітал» у складі власного капіталу підприємства [4, с. 117]. Такий резервний капітал формується відповідно до законодавства та установчих документів підприємства.

У законодавстві України передбачено обов'язкове формування резервного капіталу тільки для гос-

подарських товариств. Решта підприємств будь-якої організаційно-правової форми ведення бізнесу можуть створювати резервний капітал за власним бажанням, але обов'язково фіксувати його розмір та джерела поповнення в установчих документах.

Законодавством України передбачені мінімальний розмір резервного капіталу господарських товариств і мінімальні відрахування з їх чистого прибутку [1]:

- **мінімальний розмір РК** встановлено у розмірі не менше 25 відсотків статутного (складеного) капіталу [3], але для акціонерних товариств цей відсоток зменшено до 15 відсотків від зареєстрованого статутного капіталу [3].

- **мінімальні відрахування** встановлено у вигляді щорічних відрахувань не менше 5 відсотків суми чистого прибутку [2; 3].

Законами України не заборонено формування РК в більших обсягах, обмежуються лише мінімальні відрахування і мінімальний обсяг. Статутом товариства можна передбачити більший розмір і відрахування до РК. Статут може передбачити й інші резервні або страхові фонди. Але ці фонди, так само як і РК, формуються виключно з прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після оплати всіх податків. Отже, можна стимулювати підприємства створювати РК шляхом зменшення ставки податку на прибуток або інших пільг з оподаткування, які безпосередньо впливають на ту частину чистого прибутку, з якого здійснюються відрахування до РК.

Використання РК до досягнення мінімально встановленого розміру дещо відрізняється від використання РК після досягнення мінімально встановленого розміру. Так, якщо щорічними відрахуваннями до резервного капіталу не досягнуто мінімально встановлений розмір, то його використання може бути виключно цілеспрямованим: на покриття збитків. У виключних випадках акціонерне товариство може направити такий резервний капітал на виплату дивідендів по привілейованим акціям. Для інших видів господарських товариств використання РК до досягнення ним мінімального розміру можливо тільки на покриття збитків. Наочно використання РК показано на рисунку 1.

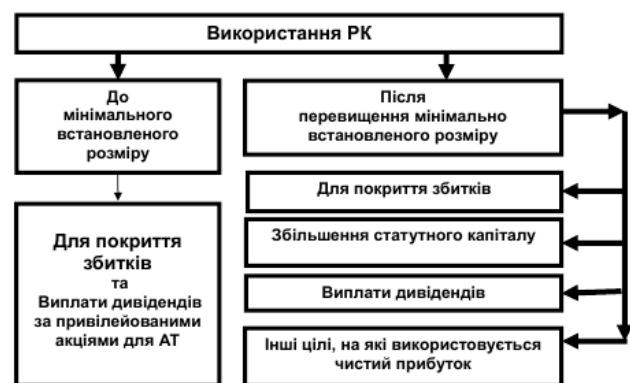


Рис. 1. Напрями використання резервного капіталу господарськими товариствами (складено автором)

Після перевищення РК мінімально встановленого розміру можливо його використання за іншими напрямками. Частину РК, що перевищує мінімально встановлений розмір, можна використати на ті потреби, на які використовується чистий прибуток: виплата дивідендів, збільшення статутного капіталу тощо.

Для господарських товариств мінімальні відрахування з РК не можуть бути зменшені при досягненні

мінімального розміру РК. Проте і мінімальний розмір статутного капіталу теж не встановлено. Тобто товариства з обмеженою відповідальністю, додаткової, повні та командитні товариства повинні відраховувати щорічно 5% від чистого прибутку, проте використання цих коштів до досягнення мінімально встановленого розміру може бути тільки одне – для покриття збитків. Таке законодавче обмеження при успішній роботі дозволяє накопичувати товариствам кошти і створювати «подушку безпеки» для збиткових років. Проте, з іншого боку, це обмежує використання товариствами їх власних коштів при наявності успішних інвестиційних проектів і призводить до зростання середньозваженої вартості капіталу. Це спонукає такі товариства шукати альтернативні способи формування резервних коштів, що в свою чергу буде призводити до автоматичного зменшення їх чистого прибутку. Тобто прибуток для таких товариств просто не вигідно показувати у звітності, отже зростатимуть приховані резерви. Щоправда, оскільки відповідальність за порушення законодавства щодо відрахувань і використання РК відсутня, то підприємства можуть просто ігнорувати норму законодавства щодо цільового використання РК.

Крім того, існує ще одна проблема: у законодавстві України не зазначено, в якому вигляді (в яких активах) повинен зберігатися цей РК. Отже, для підприємства немає прямої заборони одразу спрямовувати ці кошти на поповнення оборотних або оновлення основних засобів. Л.В. Коваль [7] пропонує зберігати кошти РК на депозитних рахунках: «В такому випадку резервний капітал буде не тільки фактично зарезервованим, але й зможе приносити додаткові надходження на підприємство у вигляді відсотків за депозитом». Так, з метою мінімізації ризиків це доцільно зробити. Проте ставки по депозитах нижчі за кредитні. На етапі розвитку або при наявності гарних інвестиційних проектів підприємство потребує додаткових фінансових ресурсів, частину яких можна отримати з РК.

Наявність РК не гарантує платоспроможності та ліквідності підприємства в короткостроковій перспективі, проте у довгостроковій має позитивний вплив і зміцнює фінансову стійкість та незалежність.

Для акціонерних товариств передбачено менший мінімальний розмір РК, проте для них встановлений мінімальний обсяг статутного капіталу (1250 мінімальних зарплат), який щороку зростає, оскільки прив'язаний до мінімальної заробітної плати. Законодавством України для АТ окремо виділяється можливість формування РК не тільки шляхом відрахування від чистого прибутку, а й від нерозподіленого прибутку.

Також АТ можуть використовувати РК до накопичення його мінімального розміру не тільки на покриття збитків, а і на виплату дивідендів за привілейованими акціями (стаття 30 ЗУ «Про акціонерні товариства» [2]).

Тільки для акціонерних товариств законодавством передбачена можливість зменшення мінімальних відрахувань (включно до 0%) при досягненні РК мінімального розміру, інші господарські товариства позбавлені цього права. Отже, формування і використання РК акціонерними товариствами детальніше регламентується законодавством країни, ніж формування й використання резервного капіталу іншими видами господарських товариств.

Статтею 67 ЗУ «Про акціонерні товариства» [2] передбачено обмеження щодо викупу акцій «Загальні збори акціонерного товариства не мають

права приймати рішення про викуп акцій, якщо ... власний капітал товариства є меншим, ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю, або стане меншим внаслідок такого викупу». Оскільки резервний капітал є частиною власного капіталу, то його достатня сума дозволяє проводити операції з викупу акцій як елементу дивідендної політики та операцій з акціями власної емісії. Отже, достатній обсяг РК дозволяє проводити гнучку дивідендну політику.

Усе це веде до більш активного формування і використання РК саме акціонерними товариствами, на відміну від інших видів товариств.

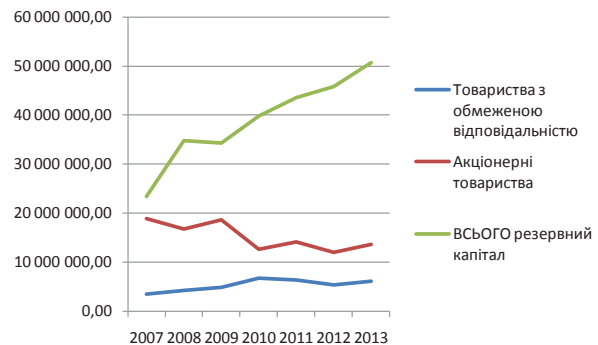


Рис. 2. Резервний капітал підприємств України у 2007–2013 роках (у тис. грн)

Джерело: складено автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З рисунка 1 можна побачити більш активне формування і використання РК акціонерними товариствами, ніж ТОВ. Також можна побачити, що у роки економічного спаду РК використовувався за своїм основним призначенням, а у роки підйому економіки товариства накопичували РК.

РК – доволі дороге джерело самофінансування, оскільки відрахування до нього здійснюються з прибутку, що залишається після сплати всіх податків, зборів і внесків. Отже, можна припустити, що інші підприємства України (крім господарських товариств) надають перевагу формуванню РК не у вигляді відрахувань з прибутку, а у вигляді прихованих резервів. Приховані резерви представляють собою кошти, які не відображені у звітності підприємства: недооцінені активи або переоцінені зобов'язання. Так, можна у збиткові роки дооцінити наявні основні засоби, збільшити додатковий капітал і за рахунок нього покрити втрати.

Підприємств України часто показують джерела покриття втрат тільки при утворенні збитків. При відсутності збитків і наявності прибутків явні джерела РК часто не формуються. Це робиться з метою зменшення податкового навантаження, яке займає значну частку часу фінансових менеджерів при розробці заходів щодо підвищення ефективності управління підприємством і оптимізації оподаткування.

До 2014 року Податковим кодексом України [5] підприємствам було надано можливість покриття збитків, але не за рахунок накопиченого чистого прибутку, а за рахунок прибутку майбутніх періодів у вигляді зменшення суми оподаткованого прибутку звітного періоду на отримані збитки попередніх років. Іншими словами, підприємства мали можливість сплатити менше податку на прибуток у майбутньому як компенсацію збитків поточного періоду. Проте

прибуток у майбутньому необхідно ще отримати, а збиток у звітному періоді вже призводить до нестачі фінансових ресурсів у поточному періоді і вимагає від підприємства пошуку додаткових джерел коштів, у тому числі позикових (кредити банків, кредиторська заборгованість тощо) і власних: резервний капітал і нерозподілений прибуток минулих років. При цьому вартість залучення таких власних коштів є достатньо високою, оскільки вони сформовані за рахунок чистого прибутку після сплати податку на прибуток. А залучення позикових коштів вимагає додаткових витрат, що призводить до зменшення прибутку. Проте нині ця норма закону не діє і підприємства для зменшення об'єкту оподаткування податком на прибуток вже не можуть покривати збитки попередніх років за рахунок прибутку поточного періоду.

З метою стимулювання підприємств формувати РК можна запропонувати оподатковувати частину прибутку, що спрямовується до РК за нижчою ставкою. Проте можна надати таку пільгу не всім підприємствам, а для тільки стратегічним українським виробникам, підприємствам, які створюють нові робочі місця. Особливо це стосується виробничих підприємств з довгим операційним циклом виробництва.

РК формується з прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, зокрема податку на прибуток. Це збільшує вартість цього джерела залучення і збільшує середньозважену вартість капіталу (WACC\*) в частині вартості залучення власного капіталу (К<sub>вк</sub>). Як правило, через більші ризики у WACC вартість залучення власного капіталу вище вартості залучення позикового капіталу. Але ці величини взаємопов'язані і власний капітал підприємства виступає гарантом повернення коштів кредиторам. Отже, чим більший обсяг власного капіталу (в тому числі РК), тим, за інших рівних умов, буде дешевшим вартість залучення позикового капіталу. І, навпаки, недостатній обсяг власного капіталу (у тому числі РК) призводить до здороження вартості залучення позикового капіталу оскільки зростають ризики кредиторів.

**Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Отже, створення фонду для покриття майбутніх збитків спрацьовує, і варто приділяти більшу увагу законодавчому регу-

лювання створенню і використанню резервного капіталу підприємств всіх форм власності та організаційно-правових форм ведення бізнесу, а не тільки товариств. У майбутньому це дозволить зменшити негативні наслідки економічних криз і запобігти банкрутству підприємств України.

Законодавчо дозволити підприємствам зменшувати відрахування з чистого прибутку до резервного капіталу при досягненні їм достатньої межі, що забезпечить підприємствам подушку безпеки у кризові роки. Скільки і в якому розмірі здійснювати відрахування – це потребує додаткових досліджень.

З метою стимулювання створення підприємствами України резервного капіталу можна запропонувати податкові пільги у вигляді зменшення ставки податку на прибуток або інших пільг з оподаткування, які безпосередньо впливають на ту частину чистого прибутку, з якого здійснюються відрахування до РК. У подальшому необхідно провести дослідження щодо виявлення тих підприємств, які найбільше потребують пільг з формування резервного капіталу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс від 16 січня 2003 року № 436-IV із змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року № 514-VI із змінами і доповненнями.
3. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 року № 1576-XII із змінами і доповненнями.
4. ПКУ 2 грудня 2010 року № 2755-VI.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
6. Н.М. Воськало, В.І. Воськало Проблеми формування та використання резервного капіталу // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 305-309 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.vlp.com.ua/files/1\\_2\\_zmist\\_647.pdf](http://www.vlp.com.ua/files/1_2_zmist_647.pdf).
7. Коваль Л.В. Резервний капітал як внутрішній страховий фонд підприємства: формування та облік // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 193-198 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esnet\\_2012\\_9\(2\)\\_30.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esnet_2012_9(2)_30.pdf).
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
9. Ловінська Л.Г., Олійник Я.В. та ін. Бухгалтерський облік для економістів та правознавців у схемах і таблицях : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2005. – 329 с.

\*  $WACC = K_{вк} \cdot BK / K + (1 - PPP) \cdot K_{пк} \cdot PK / K$ , де  $K_{вк}$  і  $K_{пк}$  – вартість залучення власного і позикового капіталу відповідно;  $BK$ ,  $PK$  – обсяг власного і позикового капіталу, при цьому  $K = BK + PK$ ;  $PPP$  – ставка податку на прибуток.

УДК 336.71(477):331.108

**Денис О.Б.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління персоналом  
Львівського інституту банківської справи  
Університету банківської справи*

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН «ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ» В БАНКАХ

Досліджено регулювання відносин «принципал-агент» в банках. Висвітлено вітчизняну практику та зарубіжний досвід регулювання агентських відносин в банку. Окреслено ключові проблеми державного регулювання, що породжують агентські конфлікти в банках.

**Ключові слова:** банк, акціонери, вкладники, агентський конфлікт, менеджери, наглядова рада.

### **Денис О.Б. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ «ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ» В БАНКАХ**

Исследованы регулирования отношений «принципал-агент» в банках. Освещена отечественная практика и зарубежный опыт регулирования агентских отношений в банке. Определены ключевые проблемы государственного регулирования, порождающие агентские конфликты в банках.

**Ключевые слова:** банк, акционеры, вкладчики, агентский конфликт, менеджеры, наблюдательный совет.

### **Denys O.B. THE GOVERNMENT REGULATION RELATIONS «PRINCIPAL-AGENT» IN THE BANKS**

The regulation of relations «principal-agent» in banks is investigated. The national practice and international experience regulating agency relationship of bank are dealt. The key issues of state regulation which generate agency conflicts in banks are outlined.

**Keywords:** bank shareholders, depositors, agency conflict, managers and supervisory board.

**Постановка проблеми.** Історія розвитку банківської справи свідчить, що конфлікти принципал-агент є невід'ємною складовою функціонування банківського сектору. Це обумовлено такими об'єктивними чинниками.

Більшість банків функціонує у формі акціонерних товариств. Особливостями природи акціонерних товариств, що неминує породжують конфлікти різної величини і виду, є: наявність низки самостійних акціонерів-співвласників та розподіл функцій власності та управління.

Разом з цим функціонування банківського корпоративного сектору має низку особливостей (залежність від вкладників, поглиблена інформаційна асиметрія, більш жорстке державне регулювання), які спричиняють специфічні агентські проблеми та підвищують потенціал їх конфліктності.

Практика країн з розвиненими банківськими системами показує, що повністю уникнути конфліктів «принципал-агент» в корпоративних відносинах неможливо. Разом з цим за допомогою обґрунтованого державного регулювання можливо попередити появу частини таких конфліктів та зменшити негативний вплив тих конфліктів, поява яких неминує.

В Україні напрацьований недостатній досвід побудови ефективних механізмів регулювання агентських відносин в банках. Наслідком цього є неузгодженість дій власників, відсутність належної практики роботи наглядових рад, конфліктні ситуації з контрагентами банку тощо.

З огляду на вищенаведене, актуальність та своєчасність досліджень, присвячених державному регулюванню відносин «принципал-агент» в банках, не викликає сумніву.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні основи проблеми регулювання відносин «принципал-агент» були закладені у дослідженнях відомих закордонних вчених А. Берлі, Г. Мінза, Р. Коуза, О. Вільямсона, Дж. Франкса, К. Майера, А. Шляйфера, Р. Вишні та ін. Деякі специфічні аспекти вітчизняного досвіду регулювання корпоративних відносин знайшли відображення у публікаціях вітчизняних науковців, таких як В. Євтушевський, В. Корнеєва,

О. Мендрул, В. Рябота, О. Вінник. Питання особливостей корпоративних відносин у банках висвітлені у роботах Т. Смовженко, О. Барановського, О. Костюка.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, віддаючи належне напрацюванням науковців, варто зазначити, що проблематика державного регулювання відносин «принципал-агент» в банках висвітлена фрагментарно та потребує додаткових досліджень.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі специфіки та проблемності регулювання агентських відносин в банках України.

**Виклад основного матеріалу.** Дослідження теоретичних джерел свідчать, що відносини «принципал-агент» в банку охоплюють широке коло відносин, що виникають у випадках коли певний поручитель (принципал) делегує деякі права власності (наприклад, право використання ресурсу) певному агентові, який зобов'язаний представляти інтереси принципала в обмін на винагороду [1].

Це стосується у першу чергу відносин між власниками і менеджерами та відносин між банком і клієнтами. Варто зазначити, що конфлікти у відносинах власників банку (принципалів) при подальшому розгортанні неминує переходити у площину конфлікту принципал-агент з більш складною конфігурацією.

Практика країн з розвиненим державним регулюванням корпоративних відносин свідчить, що на появу конфліктів у відносинах «принципал-агент» впливають як внутрішні обмеження регулювання опортунізму агента (зловживання використанням ресурсом принципала), так і зовнішні чинники – концентрація власності (створює обмеження зловживань агента, але породжує ризик зловживань мажоритарного власника) та державне регулювання корпоративних відносин (формує систему захисту прав принципала).

Відповідно, дослідження державного регулювання відносин «принципал-агент» в банках України та його ефективності проводилося за такими напрямками: аналіз особливостей формування корпоративних відносин в банках; оцінка концентрації власності та її впливу на появу конфліктів; наявність обмежень

щодо концентрації власності в окремих принципалів та надмірної концентрації влади в руках агентів.

Отримано такі результати.

Аналіз вітчизняної практики формування корпоративних відносин показує, що в Україні банки, згідно із Законом «Про банки і банківську діяльність», можуть існувати у вигляді публічних акціонерних товариств та кооперативних банків [2].

Характерні ознаки та особливості корпоративних відносин банків акціонерної форми власності наведено у таблиці 1.

Зазначимо, що кооперативних банків на даний час в Україні не створено. Хоча кооперативні банки мають певну перевагу щодо регулювання корпоративних відносин над публічними, а саме – нижчий рівень ризику зловживань мажоритаріїв через неможливість розвитку кооперативного банку від побажань та волі невеликої кількості людей та більший ступінь особистої майнової відповідальності учасників. Це призводить до здійснення менш ризикованих кредитних операцій, операцій з цінними паперами та нівелює у майбутньому можливість швидкого перепродажу банку іншим особам.

Дослідження державного регулювання відносин «принципал–агент» в банках дозволили виділити два проблемних аспекти, які спричиняють появу конфліктів «принципал–агент»:

1. Відсутність жорсткого регулювання концентрації власності в банках.

2. Обмеженість законодавчих вимог до формування внутрішніх механізмів контролю-наглядових рад в банках.

Так, формально Закон «Про банки і банківську діяльність» передбачає, що у зв'язку з тим, що у банківському секторі приховано чимало ризиків, придбання контрольних пакетів акцій контролюється НБУ. Юридична чи фізична особа, яка має намір придбати частку або збільшити її таким чином, що буде прямо чи опосередковано володіти чи контролювати 10, 25, 50 та 75 відсотків статутного капіталу банку чи права голосу придбаних акцій (паїв) в органах управління банку, зобов'язана отримати письмовий дозвіл НБУ [2].

Національний банк України не дає такого дозволу, якщо: 1) особа, яка купує істотну частку, не має бездоганної ділової репутації; 2) відсутні власні кошти у розмірі, достатньому для здійснення заявленого внеску; 3) придбання чи збільшення істотної частки загрожуватиме інтересам вкладників та інших кредиторів банку або розвитку конкурентного середовища у банківській системі [2].

Якщо особа володіє істотною участю у банку чи збільшує свою частку до рівня, без отримання письмового дозволу Національного банку України, останній має право заборонити такій особі прямо чи опосередковано, повністю чи частково користуватися правом голосу придбаних акцій (паїв) та брати участь будь-яким чином в управлінні справами банку [2].

Однак проведена нами оцінка концентрації акціонерного капіталу банків України за показником Херфіндала-Хіршмана показує, що банківський сектор України характеризується високим ступенем концентрації – розмір середньої істотної частки участі, що припадає на одного інвестора становить близько 55%. Більш високий рівень концентрації характерний для банків з іноземним капіталом – він склав більше 94% та в банках I групи – 78% [4].

При цьому варто зазначити, що, на нашу думку, показники концентрації власності по вітчизняних банках є заниженими з огляду на те, що частина банків через механізм опосередкованої участі належить одному інвестору або є співвласністю пов'язаних осіб.

Ситуація неналежного регулювання концентрації власності та відсутність обмежень для власників контрольних пакетів акцій ускладнюється природною специфікою формування капіталу банку та призводить до використання окремими власниками капіталу банків у власних цілях.

На відміну від нефінансових корпорацій, для активних операцій банки використовують не стільки власний акціонерний, як позичений капітал у вигляді вкладів фізичних та юридичних осіб, міжбанківських кредитів тощо.

Операції банки проводять при високому рівні боргу по відношенню до акціонерного капіталу. Для

Таблиця 1

Характеристика банків публічної акціонерної форми власності в Україні

| Вид об'єднання   | Особливості заснування  | Мета заснування                                  | Особливості корпоративних відносин  | Переваги форми власності  | Недоліки форми власності, які впливають на узгодження корпоративних відносин   |
|------------------|---|--|---|---|--|
| Акціонерні банки | Може створюватися фізичними та юридичними особами, а також державою. Статутний капітал банку розділений на певну кількість акцій, що засвідчують зобов'язальні права учасників, тобто акціонерів. Акції обертуються на організованому ринку цінних паперів. | Для здійснення масштабної комерційної діяльності | Вищим органом управління банком є загальні збори акціонерів, які приймають всі стратегічно важливі рішення щодо банку. Вплив акціонера на прийняття рішень залежить від кількості акцій, яка йому належить. Оперативне управління банком здійснює правління, члени якого є найманими працівниками. Основні вимоги до членів правління банку АТ наступні: 1) наявність відповідної освіти; 2) стаж роботи у банківській системі за відповідним фахом не менше 3 років; 3) бездоганна ділова репутація. Акціонери мають право на отримання прибутку у вигляді дивідендів на акцію. Акціонери мають можливість продавати свої акції у разі настання збитків чи банкрутства акціонери не несуть ніякої майнової відповідальності. | Обмеженість ризику інвестора розміром сплачених за акції коштів. Можливість зберегти вічну спадкоємність. Широкі можливості залучення капіталу. Залучення до управління виробництвом професійних управліючих (менеджерів), що сприяє вдосконаленню процесу вироблення управлінських рішень; | Складність організації структури і, як наслідок, ускладнене знаходження компромісу господарювання учасників. Ризики, пов'язані із зміною власників |

Складено за даними [2;3].



виконання функції фінансового посередництва банкам достатньо відносно низької, у порівнянні з нефінансовими компаніями, частки власних коштів у пасивах – на відміну від середнього для нефінансових фірм показника в 40%, капітал банків на 90% складається з боргу.

Якщо в не фінансових компаніях ключовими суб'єктами, чії інтереси можуть порушуватися виступають міноритарні акціонери, то в банках, по суті володіючи більше 5% пасивів і не будучи суттєво обмеженим законодавством мажоритарній, призначаючи підконтрольне керівництво, чи неконтрольовані належним чином менеджери мають можливості розпоряджатися не лише інвестиціями інших інвесторів, а і стають повновласними розпорядниками коштів вкладників банку.

Як результат цього, фінансові втрати, які виникають у результаті втрат чи банкрутства банку, перекладаються на власників депозитних рахунків банків – юридичних осіб та на Фонд гарантування вкладів.

Зазначимо, що Україна не єдина держава з високим рівнем концентрації власності. Є низка європейських країн (Німеччина, Франція, Швеція і т.д.), де теж присутній високий рівень концентрації. Однак, на відміну від України, у них присутні належні ефективні механізми обмеження монополії власника контрольного пакету акцій – наглядові ради.

Формально у банківському акціонерному секторі України, на відміну від нефінансових корпорацій, використовується виключно дворівнева модель, незалежно від кількості акціонерів, що передбачає наявність трьох органів управління: загальних зборів акціонерів, наглядової ради і правління [2].

Законодавство України встановлює термін повноважень членів спостережної ради, а саме – член наглядової ради повинен обиратися на термін не більше 3 років та мінімальну кількість членів наглядової ради (3 особи). Однак члени наглядової ради можуть переобиратися необмежену кількість разів [3].

Суттєвих вимог відносно структури наглядової ради, комітетів та процедур Закон не передбачає.

Практика українських банків свідчить, що, незважаючи на рекомендації Принципів корпоративного управління України про доцільність включення 25% незалежних членів у наглядову раду та рекомендації НБУ, в наглядові ради більшості банків не входять незалежні члени.

Це не відповідає кращій міжнародній практиці.

Так, у деяких країнах дані питання є чітко регламентовані законодавством. Наприклад, у Німеччині члени спостережних рад обираються на термін не більше як 4 роки. Як правило, чисельність спостережної ради становить 3 чоловіки. Проте у товариствах зі статутним фондом до 3 млн марок число членів спостережної ради може бути до 9 чоловік, більш як 3 млн марок – 15, більш як 30 млн марок – до 21 чоловіка [5; 6].

У Франції особа не може бути членом спостережної ради більш ніж 6 років, якщо загальні збори акціонерів не продовжать цей термін. При цьому члени ради у віці старшому ніж 70 років не можуть складати більше ніж третину ради. Відповідно до рекомендації комісії Hellebuuck, ці межі варто знизити до 4 і 65 років відповідно. Французький кодекс корпоративної поведінки («Доклад В'єно II»), у свою чергу, передбачає, що термін служби будь-якої особи в раді не повинен перевищувати чотирьох років, що дозволить акціонерам частіше переобирання членів спостережної ради [5; 6].

У більшості європейських країн монополійний вплив власників контрольних пакетів акцій на управ-

ління обмежується обов'язковістю включення в склад ради директорів корпорації робітників. Так, з 1976 р. у Німеччині діє Закон про участь найманих працівників в управлінні, що поширюється на усі компанії, засновані на об'єднанні капіталів з чисельністю працівників за наймом понад 2000 осіб. Таким чином, кількість членів наглядової ради компанії залежить від кількості працівників за наймом і коливається від 12 до 20 осіб. Від цього ж показника залежить і кількість членів ради, що обираються акціонерами, у компаніях, що не підпадають під дію зазначеного Закону. Так, у невеликих компаніях (менше 500 працюючих) акціонери обирають увесь склад наглядової ради, у середніх – дві третини, а у великих корпораціях акціонери мають право обирати тільки половину членів ради [7].

Ідея безпосередньої участі працівників компанії в управлінні, що зародилася в Німеччині у 1920-х рр., отримала у другій половині ХХ ст. широке поширення і в інших західноєвропейських країнах [7].

В Україні дослідження показують, що концентрована структура власності породила певну специфіку корпоративних відносин в банках. У багатьох випадках наглядова рада орієнтується виключно на мажоритарних власників і повністю від них залежить. Дуже часто власники, які володіють значною часткою акцій, здійснюють певний вплив на прийняття керівництвом банку різноманітних бізнес-рішень [4].

Наслідком такої ситуації, як свідчить практика України, є зловживання власників коштами клієнтів, де найбільшу питому вагу займають збитки від неповернених кредитів, що надавалися керівництвом чи власниками банку афілійованим особам.

При цьому юридичної відповідальності ні власники, ні члени наглядової ради не несуть.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити такі висновки.

В Україні банки офіційно дотримуються законодавчих вимог щодо придбання контрольних пакетів акцій, формування складу та визначення функцій наглядових рад.

Однак порівняння вітчизняного досвіду та зарубіжної практики державного регулювання відносин «принципал–агент» та виявлені недоліки (відсутність реальних обмежень щодо концентрації власності та вимог до наглядових рад) вказують на ознаки недосконалості чинної системи регулювання, що сприяють появі масштабних конфліктів в банках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Eisenhardt, K. (1989). «Agency theory: An assessment and review». *Academy of Management Review* 14 (1): 57-74.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
3. Закон України «Про акціонерні товариства» // Відомості Верховної Ради (ВВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crime-research.iatp.org.ua/> Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.
4. Звітність емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua).
5. Арабова Н., Грачова М. Корпоративне управління в банках у контексті Базельських принципів // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/027.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/027.htm).
6. Матеріали Міжнародної фінансової корпорації.
7. Ключко В.Н. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и тенденции [Электронный ресурс] // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – Режим доступа : <http://dis.ru/library/561/25871/>.

## СЕКЦІЯ 9

### БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 657.21:637.51

**Борковська В.В.***кандидат економічних наук,**в.о. доцента кафедри обліку й аудиту**Подільського державного аграрно-технічного університету*

#### ОБЛІК, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПОВЕДІНКА ВИТРАТ М'ЯСОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена актуальним питанням обліку та класифікації витрат м'ясопереробних підприємств, які, перебуваючи сьогодні на стадії банкрутства, співпрацюють із вітчизняними сільськогосподарськими виробниками великої рогатої худоби, з метою розробки ефективного механізму планування їхньої діяльності на основі науково обґрунтованих методів визначення поведінки витрат.

**Ключові слова:** облік, управлінський облік, бухгалтер-аналітик, класифікація витрат, поведінка витрат, фактор витрат, функція витрат, м'ясопродукція.

#### Borkovskaya V.V. УЧЕТ, КЛАССИФИКАЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ РАСХОДОВ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам учета и классификации расходов мясоперерабатывающих предприятий, которые, находясь сегодня на стадии банкротства, сотрудничают с отечественными сельскохозяйственными производителями крупного рогатого скота, с целью разработки эффективного механизма планирования их деятельности на основе научно обоснованных методов определения поведения затрат.

**Ключевые слова:** учет, управленческий учет, бухгалтер-аналитик, классификация расходов, поведение затрат, фактор затрат, функция затрат, мясопродукция.

#### Borkovskaya V.V. ACCOUNTING, COST CLASSIFICATION AND BEHAVIOUR OF EXPENSES FOR A MEAT PROCESSING PLANT

The article is devoted to topical issues of cost accounting and cost classification meat processing enterprises, while now at the stage of bankruptcy, cooperate with domestic agricultural producers of cattle, in order to develop an effective mechanism for planning activities on the basis of scientifically based methods for determining the behavior of costs.

**Keywords:** accounting, management accounting, accountant analyst, classification costs, cost behavior, cost factor, function of expenses meat.

**Постановка проблеми.** За останні роки Україна із великого потужного виробника та переробника продукції тваринництва, особливо великої рогатої худоби, перетворилася на імпортно-орієнтований склад м'ясопродукції сумнівної якості. Ринок м'яса, насичений м'ясними напівфабрикатами країн близького зарубіжжя, виживає за рахунок активної посередницької діяльності, ключовими учасниками якої є малі та середні підприємницькі утворення по виробництву дешевої ковбасної сировини. На протипагу цьому, більшість профільних м'ясокомбінатів державного значення, намагаючись зберегти висококваліфікований персонал та спеціалізоване обладнання, зберігають політику відповідності високим професійним стандартам якості шляхом дотримання класичних рецептур приготування продукції власного виробництва. Такий стиль управління є досить коштовним, що означає накопичення вагомої суми супровідних витрат. Наприклад, важливою складовою успішного м'ясопереробного виробництва є якісна вхідна сировина, рівень якої в загальній структурі витрат сягає 85%. Поряд із сировиною на підприємствах накопичуються інші матеріальні витрати, які, головним чином, залежать від фактичних обсягів виробництва м'ясопродукції. Разом з тим у процесі господарських операцій, виникають витрати, розмір яких не реагує на зміни в діяльності виробничої структури, проте суттєво впливає на кінцевий результат. Особливо неприємним фактом для керівництва таких виробничих підприємств є визнання вагомої суми витрат, розмір якої не залежить від конкретного управлінського рішення,

а продиктований виробничими умовами або нововведеними законодавчими актами. У зв'язку із цим виникла необхідність уточнення класифікації витрат м'ясопереробних підприємств з метою розробки ефективного механізму планування їх діяльності на основі науково обґрунтованих методів визначення поведінки витрат, які для забезпечення успішності бізнесу належить адаптувати у виробничий процес сучасним бухгалтерам-аналітикам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та методологічними основами обліку, класифікації та поведінки витрат займалось багато вітчизняних вчених. Особливо варто звернути увагу на праці П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, О.І. Драган, В.М. Жука, Т.М. Ковальчук, В.Б. Моссаковського, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкара, П.Т. Саблука І.Б. Садовської, Н.М. Ткаченко, Л.М. Чернелєвського, Ю.С. Цал-Цалко.

У цілому значну роль у формуванні вітчизняного обліку для потреб управління відіграли праці зарубіжних вчених економістів: П. Друкера, М. Дмитрієва, К. Друрі, Б. Района, М. Портера, Р.В. Хілтона, Дж. Фостера, Ч.Т. Хорнгрена, С.А. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова та інших дослідників.

Як стверджував у своїх наукових роботах П. Друкер, «щоб успішно діяти на сучасному ринку, який характеризується безперервним посиленням конкурентної боротьби, компанії потрібно, в першу чергу, знати свої витрати». Сьогодні термін «знати витрати» розуміємо як «раціонально накопичувати та класифікувати з метою ефективного управління» [5].

Крім того, зважаючи на залежність витрат від характеру та специфіки виробничої діяльності, виникає необхідність окремого дослідження їх класифікації та поведінки на прикладі м'ясопереробних підприємств, більша частина яких за результатами публічних фінансових звітів є збитковою.

Постановка завдання. Збитковість м'ясопереробних підприємств, Хмельницької області, головним чином, забезпечена зростанням показника «собівартість реалізованої продукції», який упродовж аналізованого періоду суттєво зріс на одиницю продукції. Проте показники звіту про фінансові результати, на прикладі м'ясопереробного підприємства ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат» Хмельницької області, що відображені у таблиці 1, свідчать про зменшення розміру собівартості реалізованої продукції та інших операційних витрат, які у 2014 та 2010 роках відповідно становили: 4573 тис. грн і 835 тис. грн та 5799 тис. грн і 1587 тис. грн. На жаль, така позитивна динаміка пояснюється лише скороченням натуральних обсягів виробництва, які не сприяють мінімізації витрат в розрахунку на одиницю готової продукції за рахунок низького ступеня покриття постійних виробничих та інших витрат підприємства.

Разом з тим суттєво зросли фінансові витрати, які виникли у зв'язку із обслуговуванням позикового капіталу. За даними балансу підприємства, станом на 1 січня 2015 року у структурі поточних зобов'язань підприємства короткострокові кредити банків склали 5067 тис. грн проти 2010 року - 14147,0 тис. грн. Така зміна зобов'язань щодо позикового капіталу підприємства свідчить про часткове погашення заборгованості перед банком, а також часткового визнання, із можливим погашенням, відсотків, пов'язаних із його обслуговуванням.

Таким чином, досліджуючи динаміку витрат зазначеного м'ясопереробного підприємства тільки на основі фінансової звітності, ми зробили припущення щодо скорочення обсягів виробництва, скорочення загальної суми витрат в частині собівартості та операційних витрат підприємства з одночасним збільшенням фінансових витрат, пов'язаних із зменшенням поточної заборгованості підприємства. Загалом, така ситуація щодо хаотичної поведінки витрат характерна і іншим вітчизняним м'ясопереробним підприємствам.

Проте, для того щоб якісно характеризувати результати діяльності, а головне науково обґрунтувати майбутні витрати необхідно розглянути основні підходи щодо їх класифікації, порядок облікового відображення витрат за елементами, що забезпечить досягнення основної мети наукової статті, яка передбачає розробку ефективного механізму планування діяльності м'ясопереробного підприємства на основі науково обґрунтованих методів визначення поведінки витрат.

Поставлена мета зумовила необхідність розв'язання таких завдань:

- ознайомлення із класифікаційними групами витрат на основі забіжного досвіду;
- узагальнення класифікаційних ознак витрат з урахуванням виробничих особливостей м'ясопереробного підприємства;
- узагальнення рекомендацій щодо покращення облікового забезпечення витрат;
- вивчення поведінки витрат м'ясопереробного підприємства за аналізований період;
- вивчення методів визначення поведінки витрат із виділенням переваг та недоліків відповідно до потреб м'ясопереробного виробництва;
- на основі проведених розрахунків формування обґрунтованих висновків та пропозицій.

Виклад основного матеріалу. Вивчаючи підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо класифікації витрат, пропонуємо розглянути рисунок 1, на якому запропоновано узагальнення класифікаційних ознак відповідно до потреб управління.

Користуючись загальноприйнятим принципом облікової класифікації витрат в управлінському обліку, який декларує відповідність «різні витрати для різних цілей», для цілей «оцінки виробничих запасів та визначення фінансових результатів» запропоновано віднести: використані та не використані витрати; витрати, що формують собівартість продукції та витрати періоду; прями та непрями витрати. Саме у цій класифікаційній ознаці простежується взаємозв'язок елементів фінансової звітності. До прикладу, інформація про невикористані витрати міститься у балансі підприємства, а використані (зроблена передплата за сировину), або спожиті витрати (використана сировина в процесі виробництва), що вплинуть на результати діяльності, – у звіті про фінансові результати.



Рис. 1. Класифікація витрат для потреб управління

Для цілей «ефективного прийняття управлінських рішень» запропоновано віднести релевантні та релевантні витрати, умовно-змінні та умовно-постійні витрати, середні витрати та витрати на виробництво додаткових одиниць продукції, реальні та можливі витрати.

Щодо умовно-змінних та умовно-постійних витрат, то детальний розгляд та їх характеристика залежно від особливостей виробничого процесу м'ясопереробки наведений у попередніх наукових

Таблиця 1

Показники діяльності м'ясопереробного підприємства ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокмбінат», тис. грн

| № п.п. | Показник                            | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | Відхилення 2014 р. від 2010 р. (+/-) |
|--------|-------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------------------------------|
| 1.     | Чистий дохід                        | 6589    | 2759    | 3317    | 4279    | 4338    | -2251                                |
| 2.     | Собівартість реалізованої продукції | 5799    | 2868    | 4370    | 4595    | 4573    | -1226                                |
| 3.     | Інші операційні витрати             | 1587    | 1381    | 499     | 556     | 835     | -752                                 |
| 4.     | Фінансові витрати                   | 10      | 5       | 7       | -       | 5648    | -6538                                |
| 5.     | Результат діяльності                | -801    | -1459   | -1559   | -872    | -6718   | -7519                                |

дослідженнях [1]. Проте залежність цих витрат від обсягів виробництва доцільно відобразити графічно на рисунках 2 і 3.

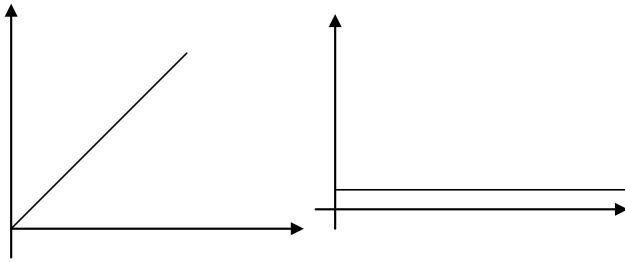


Рис. 2. Загальні змінні витрати

Рис. 3. Загальні постійні витрати

Проте варто зауважити необхідність наукового розподілу загальновиробничих витрат згідно НП(С)БО 16 «Витрати», відповідно до якого сума нерозподілених постійних загальновиробничих витрат відноситься на собівартість реалізованої продукції, яка за даними фінансових звітів м'ясопереробних підприємств суттєво коливається. Крім того, інформація про загально-виробничі у розділі 2 звіту про фінансові результати відповідає майже кожному елементу витрат. Наприклад, у структурі матеріальних витрат загальновиробничі витрати м'ясопереробного підприємства представлені у вигляді витрат на освітлення, опалення тощо, у структурі витрат на оплату праці зарплата представлена нарахуваннями по керівниках виробничих підрозділів, у структурі амортизаційних відрахувань – нарахування, пов'язані зі зносом виробничого обладнання.

З метою оперативного контролю витрат за елементами у плані рахунків бухгалтерського обліку запропоновано використовувати 8-й клас «Витрати за елементами». Проте за результатами дослідження встановлено, що більшість м'ясопереробних підприємств Хмельницької області його не використовують, зокрема до них належать ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокомбінат», ТзОВ «Кам'янець-Подільський м'ясоконсервний комбінат», ТОВ «Шепетівський м'ясокомбінат». Натомість підприємства використовують комп'ютерну спеціалізовану бухгалтерську програму, яка дозволяє накопичувати інформацію про витрати за попередньо вказаними параметрами, у тому числі за елементами.

Щодо релевантних та нерелевантних витрат, то характерною особливістю перших є безпосередньо пряма залежність від прийнятого управлінського рішення. Наприклад, якщо м'ясопереробне підприємство розглядає альтернативу виробництва на новому ефективному обладнанні, використання якого у виробничій діяльності призведе до мінімізації прямих матеріальних витрат, до яких, як вже зазначалося, головним чином відносять використану сировину, нараховану заробітну плату працівникам основного виробництва тощо, то таке рішення призведе до збільшення частини фінансових витрат, якщо обладнання буде придбане в кредит або збільшення постійних загальновиробничих витрат, які полягатимуть у виплаті орендної плати за використання обладнання. У такому випадку можливі фінансові або загальновиробничі витрати будуть релевантними, оскільки їх розмір залежатиме від рішення керівника. У той же час витрати на обслуговування обладнання вважаються нерелевантними.

Для розуміння межі релевантності витрат важливо розглянути поняття релевантного діапазону, який відповідно до теорії обліку для потреб управління визначається як діапазон діяльності, у межах

якого зберігається тісний взаємозв'язок між витратами та їхнім фактором.

Щодо м'ясопереробного виробництва, то мова йде про таке. Якщо виробнича потужність досліджуваного підприємства за технічними характеристиками на добу становить 5 т м'ясопродукції, то за умов оренди виробничого приміщення постійні витрати фіксуються у рамках вказаних виробничих можливостей спеціалізованого обладнання. Якщо керівництво приймає рішення про суттєве розширення обсягів виробництва, яке передбачатиме зміну виробничого приміщення та обладнання, що спричинить збільшення розміру загальновиробничих витрат, то у такому разі рішення виходить за межі попередньо фіксованого релевантного діапазону і за наступних умов встановлюється новий якісний взаємозв'язок між збільшеним обсягом та пов'язаними із ним витратами. Подібне рішення щодо збільшення обсягів може також торкатися і розміру змінних витрат на одиницю продукції, які на кожному додатковому одиниці будуть меншими порівняно із середніми, за умови, що релевантний діапазон діяльності залишається без змін.

Цей приклад підтверджує взаємозв'язок різних напрямів класифікації витрат з метою оцінки виробничих запасів, визначення фінансових результатів та прийняття управлінських рішень керівництва м'ясопереробного підприємства.

Для цілей контролю виконання запропоновано віднести контрольовані та неконтрольовані витрати. Щодо класифікації останніх, важливо розуміти, що одні і ті ж самі витрати можуть бути контрольовані керівником одного виробничого підрозділу на відміну від іншого. Наприклад, на м'ясопереробному підприємстві якість готової продукції напряму залежить від якості вхідної сировини, проте відповідальність керівника збуту за скорочення обсягу реалізації ковбасних виробів може бути перекладена на керівника заготівельно-постачальницького підрозділу, який не забезпечив достатній обсяг заготівлі ВРХ вищої вгодованості. У цьому разі мова йде про розвиток комунікативної функції управлінського обліку всередині підприємства з метою забезпечення ритмічності виробництва та усунення непередбачуваних витрат діяльності.

Підсумовуючи класичні підходи до класифікації витрат, важливо зазначити, що особливу роль у цьому питанні відіграє бухгалтер-аналітик, інакше кажучи, бухгалтер, що наділений управлінськими функціями. Залежно від професійності такого бухгалтера формується якість підготовки управлінської бухгалтерії, вагомою складовою якої є планування та прогнозування витрат з метою визначення характеру їх реагування на зміни у діяльності підприємства. Недаремно ще у 1972 році американський аудитор Р. Монтгомері сказав: «Хороший облік – наслідок роботи хороших бухгалтерів» [8].

Характер реагування витрат на зміни в діяльності підприємства спочатку в зарубіжній, а згодом і в сучасній вітчизняній теорії з обліку для потреб управління стали називати поведінкою витрат. Тоді як під оцінкою витрат розуміють процес обчислення динаміки витрат, тобто встановлення кількісного взаємозв'язку між витратами та їх фактором. Для більш точного визначення їх взаємозв'язку використовують функцію витрат, яка має такий вигляд:

$$Y = a + bx, \quad (1)$$

де  $Y$  – загальні витрати;

$a$  – загальні постійні витрати;

b – змінні витрати на одиницю;  
x – значення фактора витрат.

З метою побудови вищезазначеної функції витрат, яка базується на класифікації витрат на змінні та постійні, застосовують такі методи [3]:

1. Технологічний аналіз.
2. Аналіз рахунків.
3. Метод «вищої-нижчої точки».
4. Метод візуального пристосування.
5. Метод найменших квадратів.
6. Спрощений статистичний аналіз.

З метою апробації кожного наукового методу побудови функції витрат скористаємося обліково-аналітичною інформацією щодо виробництва ковбасної продукції ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокомбінат» (таблиця 2).

Результати дослідження вибіркової облікової інформації щодо виробництва асортиментної групи «Ковбаси варені» за звітний рік дозволили встановити фактичний рівень витрат на суму 402615 грн, загальну суму змінних витрат – 375171 грн, загальну суму постійних витрат, яка в розрізі окремого звітного місяця становить 2287 грн, фактичний обсяг виробництва 20987 кг [1].

Таблиця 2  
Облікові дані щодо асортиментної групи «Ковбаси варені» за звітний рік ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокомбінат»

| № п.п. | Обсяг виробництва, X (кг) | Витрати виробництва, Y (грн) |
|--------|---------------------------|------------------------------|
| 1      | 2016                      | 42171                        |
| 2      | 1840                      | 32245                        |
| 3      | 1760                      | 31884                        |
| 4      | 1830                      | 31882                        |
| 5      | 2045                      | 41069                        |
| 6      | 1748                      | 32122                        |
| 7      | 1231                      | 30134                        |
| 8      | 1585                      | 31125                        |
| 9      | 1034                      | 20832                        |
| 10     | 1025                      | 20580                        |
| 11     | 1848                      | 32191                        |
| 12     | 3025                      | 56380                        |
| Разом  | 20987                     | 402615                       |

Таким чином, при визначенні вищезазначених показників нами на основі аналізу облікових даних та дослідження технології виробництва, яке передувало процесу облікового узагальнення даних, було інтегровано два перших методи побудови функції витрат, яка у такому разі матиме такий вигляд:

$$Y=2287+17,87x \quad (2)$$

При цьому змінні витрати на одиницю продукції розраховувалися як різниця між загальними та постійними витратами, поділеними на фактичний обсяг виробництва ковбасної продукції звітного періоду.

Метод «вищої-нижчої точки» полягає у припущенні, що загальні змінні витрати – це різниця між найвищим та найнижчим рівнями виробництва. Провівши необхідні розрахунки, отримуємо суму змінних витрат на одиницю продукції, яка складатиме 17,90 грн. Підставивши цей показник у формулу функції витрат при найвищому та найнижчому обсягах виробництва, отримуємо загальну суму постійних витрат, яка дорівнюватиме 2232 грн. Тоді функція витрат матиме такий вигляд:

$$Y=2232+17,90x \quad (3)$$

Метод візуального пристосування передбачає суто суб'єктивний підхід, при якому аналітик візуально проводить пряму лінію через усі точки діяльності.

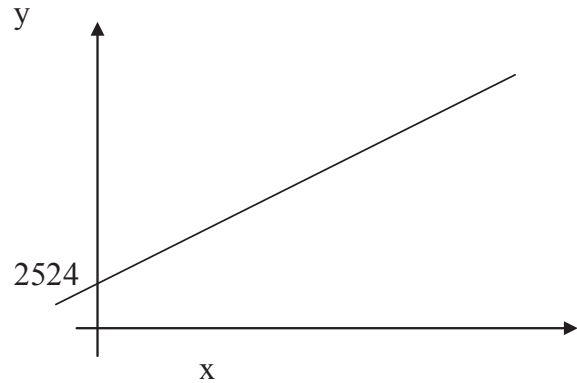


Рис. 4. Графік функції витрат на основі візуального пристосування

На основі графіка загальні постійні витрати (а) становитимуть 2524 грн, тоді загальні змінні витрати при обсязі виробництва 1585 кг дорівнюватимуть 28600 грн, що на одиницю становитиме 18,04 грн. Тоді функція витрат матиме вигляд:

$$Y=2524+18,04x \quad (4)$$

Метод найменших квадратів – це математичний підхід до побудови функції витрат шляхом розв'язання системи рівнянь:

$$\sum y = an + \sum xb$$

$$\sum xy = \sum xa + \sum xlb \quad (5)$$

Провівши необхідні розрахунки, отримуємо:

$$Y=3557+17,15x \quad (6)$$

Спрощений статистичний аналіз передбачає розподіл показників на дві групи, виходячи зі зростання значення x, та розрахунку постійних витрат на основі середніх значень x та y.

При цьому загальні постійні витрати (а) визначають так:

$$a = (\sum X \sum Y - \sum X \sum Y) : (\sum X - X), \quad (8)$$

де  $\sum Y$  і  $\sum Y_{\text{№}}$  – середні значення витрат;

$\sum X$  і  $\sum X_{\text{№}}$  – середні значення обсягу діяльності

Провівши необхідні розрахунки, отримуємо:

$$Y=4854+16,40x \quad (1)$$

Таким чином, використавши різні теоретичні підходи до побудови функції витрат, отримуємо різні результати, які пропонуємо оформити у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3  
Порівняльна характеристика функцій витрат

| Метод функції витрат             | Значення функції витрат |
|----------------------------------|-------------------------|
| Аналізу рахунків                 | $Y=2287+17,87x$         |
| Вищої-нижчої точки               | $Y=2232+17,90x$         |
| Візуального пристосування        | $Y=2524+18,04x$         |
| Найменших квадратів              | $Y=3557+17,15x$         |
| Спрощеного статистичного аналізу | $Y=4854+16,40x$         |

Наступним кроком щодо аналізу отриманих функцій витрат буде визначення їх надійності на основі

коефіцієнту детермінації, рівень якого має дорівнювати або перевищувати значення 0,3.

За результатами дослідження встановлено достатній ступінь надійності кожної функції витрат, проте, на наш погляд, найбільш обґрунтованою та наближеною для потреб обліку є функція, визначена на основі аналізу рахунків.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.** Як висновок, можна стверджувати, що на цьому етапі закінчується нудна, рутинна і одноманітна робота обліковця, натомість професійному бухгалтеру-аналітику доведеться застосовувати вміння мислити нестандартно, знаходити вигідні для підприємства новаторські рішення.

Хороший бухгалтер м'ясопереробного підприємства – це обліковець, аналітик, контролер, технолог, управлінець, маркетолог м'ясопереробного виробництва, який приймає участь у розробці прогнозних планів щодо формування витрат.

Перспективу подальших розвідок у даному напрямі вбачаємо у дослідженні процесу бюджетування діяльності м'ясопереробних підприємств та аналізі релевантної інформації з метою прийняття своєчасних ефективних управлінських рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борковська В.В. Облік і аналіз витрат, обсягів та результатів діяльності м'ясопереробних підприємств / В.В. Борковська : електронне наукове фахове видання Мик. Нац. ун-ту / за ред. д.е.н., проф. Стройко Т.В. – Вип. 4. – Миколаїв, 2015. – С. 960-967.
2. Борковська В.В. Контрольна функція обліку за нормуванням витрат в м'ясопереробній промисловості / В.В. Борковська : зб. наук. праць Подільської держ. аграр.-техн. акад. / за ред. д.е.н., проф. В.В. Іванишина. – Вип. 22. – Кам'янець-Подільський, 2014. – С. 33-38.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік : підруч. [3-тє вид.] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет : учеб. / К. Друри ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
5. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента XXI века. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 645 с.
6. Ковальчук Т.М. Внутрішньогосподарський (Управлінський) оперативний аналіз: методика та організація : моногр. / Т.М. Ковальчук. – К. : ІАЕ, 2001. – 203 с.
7. Моссаковский В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : моногр. / В.Б. Моссаковский. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 328 с.
8. Нападowska Л.В. Управлінський облік : моногр. / Л.В. Нападowska. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.

УДК 657.6(075.8)

**Гедз М.Й.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри обліку й аудиту  
Черкаського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИНЦИПУ ОБ'ЄКТИВНОСТІ В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджується дотримання в Україні принципу об'єктивності в аудиті відповідно до стандартів Міжнародної федерації бухгалтерів та Директив ЄС. Проаналізовано сучасний стан забезпечення об'єктивності аудиторської діяльності на загальнодержавному рівні з точки зору наявності відповідних застережних заходів. Встановлено необхідність розробки застережних заходів щодо загроз власного інтересу, загроз власної оцінки та загроз особистих стосунків аудитора.

**Ключові слова:** аудит, принцип об'єктивності, незалежність аудиту, загрози об'єктивності, застережні заходи.

### Гедз М.И. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЦИПА ОБЪЕКТИВНОСТИ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследуется соблюдение в Украине принципа объективности в аудите в соответствии со стандартами Международной федерации бухгалтеров и Директив ЕС. Проанализировано современное состояние обеспечения объективности аудиторской деятельности на общегосударственном уровне с точки зрения наличия упреждающих мер. Установлена необходимость разработки мер по упреждению угроз собственного интереса, угроз собственной оценки и угроз личных отношений аудитора.

**Ключевые слова:** аудит, принцип объективности, независимость аудита, угрозы объективности, упреждающие меры.

### Gedz M.Y. ENSURING THE PRINCIPLES OF OBJECTIVITY IN AUDIT

The article provides research on Ukrainian objectivity principles in audit and its compliance to IFAC standards and EU Directives. An analysis was carried out to determine the current state of objectivity of audit on the state level with regards to available preventive measures. The necessity to develop preventive measures for threats of personal interest, threats of personal assessment and threats of personal relations of auditor has been proven to be acute.

**Keywords:** audit, principles of objectivity, independent audit, threats to objectivity, preventive measures.

**Постановка проблеми.** Дослідження принципів зовнішнього незалежного аудиту має важливе значення з точки зору забезпечення концептуальних засад аудиторської діяльності в Україні. Особливої актуальності набуває принцип об'єктивності в сучасних умовах розвитку як вітчизняної аудиторської діяльності так і економічних відносин в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток незалежного аудиту та його принципів зробили українські вчені й практики:

Н. Дорош, В. Пантелєєв, О. Петрик, О. Редько, В. Рудницький. Серед зарубіжних авторів – Р. Адамс, Е. Аренс, Р. Додж, Дж. Лоббек, Р. Монтомері, Дж. Робертсон та ін. Однак теоретичні розробки та методичні напрацювання науковців не в повній мірі знайшли відображення у правовому забезпеченні принципу об'єктивності в діяльності вітчизняних незалежних аудиторів.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є удосконалення концептуальних засад аудиторської діяль-

ності в Україні на підставі дослідження забезпечення принципу об'єктивності при виконанні зовнішнього незалежного аудиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Об'єктивність в аудиті є вимогою правовою та моральною. Так, Міжнародні стандарти етики для професійних бухгалтерів (частина Б – стосується аудиторів) Міжнародної федерації бухгалтерів [1, с. 22-137] стверджують, що принципи об'єктивності накладає на аудиторів обов'язок не давати підстав ставити під сумнів їхнє професійне чи ділове судження внаслідок упередження, конфлікту інтересів або впливу з боку інших осіб. Аудитор повинен бути незалежним від клієнта, якому надаються послуги з аудиту. Така незалежність вимагає незалежності думки та незалежності поведінки.

Незалежність думки досягається відсутністю будь-якого впливу на аудитора, що може ставити під загрозу його професійне судження, здатністю діяти чесно з об'єктивністю та професійним скептицизмом. Професійний скептицизм зобов'язує аудитора розглядати досліджувані аудиторський доказ як потенційно недостовірний, поки не доведено протилежне.

Незалежність поведінки забезпечується уникненням фактів та обставин настільки значущих, що розсудлива та поінформована третя сторона, знаючи всю відповідну інформацію, обґрунтовано дійшла б висновку, що чесність, об'єктивність чи професійний скептицизм аудитора знаходяться під загрозою.

Таким чином, незалежність аудитора є визначальною у забезпеченні об'єктивності його діяльності.

Міжнародні стандарти етики визначають такі загрози об'єктивності аудитора: загроза власного інтересу, загроза власної оцінки, загроза захисту, загроза особистих стосунків; загроза тиску.

Для усунення загроз об'єктивності або їх зменшення до прийнятної рівня необхідно розробляти застережні заходи. Такі заходи можуть бути розроблені як на загальнодержавному рівні законодавчими та/або регуляторними органами щодо аудиту (наприклад, Національний банк; державні установи з регулювання ринку фінансових послуг, цінних паперів; Аудиторська палата України тощо) так і на рівні аудиторських фірм – шляхом розробки та впровадження внутрішньофірмових стандартів етики або відповідних застережень у договорі на проведення аудиту.

Проаналізуємо сучасний стан забезпечення об'єктивності аудиторської діяльності в Україні на загальнодержавному рівні з точки зору наявності відповідних застережних заходів у розрізі вимог Міжнародних стандартів етики та Директив Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів [2; 3].

Загрози власного інтересу (спричинені власними інтересами або інтересами близьких родичів у справах клієнта з аудиту) зводяться до: наявності фінансового інтересу аудитора або його близьких родичів у справах клієнта (наприклад, депозитні вклади на умовах, відмінних від типових; отримані чи надані позики, кредити на умовах, відмінних від типових; наявність суттєвої частки в капіталі клієнта); надмірної залежності від розміру гонорарів, що сплачують окремі клієнти з аудиту; наявності тісних ділових стосунків з клієнтом; остраху втрати клієнта; залежності розміру аудиторської винагороди від результату.

Застережні заходи для усунення загроз власного інтересу на загальнодержавному рівні містяться у Законі України «Про аудиторську діяльність» [4]:

- 1) забороняється проведення аудиту:
  - аудитором, який має прями родинні стосунки з членами органів управління клієнта;
  - аудитором, який має особисті майнові інтереси у справах клієнта;
  - аудитором – членом органів управління, засновником або власником суб'єкта господарювання, що є клієнтом з аудиту;
  - аудитором – працівником суб'єкта господарювання, що є клієнтом з аудиту;
  - аудитором – працівником дочірнього підприємства, філії чи представництва суб'єкта господарювання, що є клієнтом з аудиту;

2) забороняється аудиторам безпосередньо займатися іншими видами підприємницької діяльності (виробничою, торговельною, посередницькою), що не виключає їх права отримувати дивіденди від акцій та доходи від інших корпоративних прав;

3) забороняється проведення аудиту, якщо розмір винагороди за надання аудиторських послуг не враховує необхідного для якісного виконання таких послуг часу, належних навичок, знань, професійної кваліфікації та ступінь відповідальності аудитора.

Таким чином, застережні заходи на загальнодержавному рівні не передбачають усунення загроз власного інтересу внаслідок: а) надмірної залежності від розміру гонорарів, що сплачують окремі клієнти з аудиту; б) остраху втрати клієнта.

Загрози власної оцінки (спричинені можливим переглядом власних попередніх суджень) виникають внаслідок: підготовки аудитором вихідних даних, які у подальшому є об'єктом аудиту; надання аудитором послуг, які безпосередньо впливають на формування об'єкта аудиту.

Застережні заходи для усунення загроз власної оцінки на загальнодержавному рівні передбачені у Законі України «Про акціонерні товариства» [5], в якому передбачено, що аудитором акціонерного товариства не може бути особа, яка надає товариству консультативні послуги.

Таким чином, застережні заходи на загальнодержавному рівні передбачають усунення загроз власної оцінки лише при здійсненні аудиту акціонерних товариств.

Загрози захисту (спричинені захистом своїх інтересів такою мірою, яка може ставити під сумнів об'єктивність аудитора) виникають внаслідок: володіння акціями клієнта з аудиту, що перебуває у лістингу; захисту інтересів клієнта з аудиту у суді або у суперечці з третіми особами.

Застережні заходи для усунення загроз захисту на загальнодержавному рівні передбачені Законом України «Про аудиторську діяльність», яким забороняється проведення аудиту аудитором, який має особисті майнові інтереси у справах клієнта.

Загрози особистих стосунків (спричинені тісними стосунками, що породжують надмірні співчуття інтересам інших) мають місце за умов: аудитор має родинні стосунки з посадовою особою клієнта з аудиту, яка може безпосередньо та суттєво впливати на об'єкт аудиту; отримання подарунків або преференцій від клієнта, крім випадків, коли їх цінність є вочевидь незначною; довготривале співробітництво старшого персоналу аудиторської фірми з клієнтом.

Застережні заходи для усунення загроз особистих стосунків на загальнодержавному рівні передбачають заборону проведення аудиту аудитором, який має прями родинні стосунки з членами органів управління клієнта з аудиту (Закон України «Про аудиторську діяльність»).

Таким чином, застережні заходи на загальнодержавному рівні не передбачають усунення загроз особистих стосунків внаслідок: а) отримання подарунків або преференцій від клієнта, крім випадків, коли їх цінність є вочевидь незначною; б) довготривале співробітництво старшого персоналу аудиторської фірми з клієнтом.

Загрози тиску (спричинені фактичним чи можливим тиском на аудитора) викликані: погрозами розірвання договору; погрозами судових позовів; тиском на аудитора з метою зменшення гонорару або надання прийняттого для клієнта висновку.

Нормами Закону України «Про аудиторську діяльність» передбачені, на наш погляд, вичерпні застережні заходи для усунення загроз тиску:

1) розмір майнової відповідальності аудиторів (аудиторських фірм) не може перевищувати фактично завданих замовнику збитків з їх вини;

2) забороняється втручання в практичне виконання аудиту у спосіб, що порушує незалежність аудиторів, членам адміністративних, керівних та контрольних органів аудиторських фірм, які не є аудиторами, а також засновникам, власникам, учасникам аудиторських фірм;

3) загальний розмір частки засновників (учасників) аудиторської фірми, які не є аудиторами, у статутному капіталі не може перевищувати 30 відсотків;

4) аудитори мають право самостійно визначати форми і методи проведення аудиту на підставі чинного законодавства, стандартів аудиту та умов договору із замовником;

5) органи управління клієнта несуть відповідальність за повноту і достовірність документів та іншої інформації, які надаються аудитору для проведення аудиту.

**Висновки.** Підсумовуючи вищевикладене, приходимо до висновку про необхідність забезпечення на загальнодержавному рівні застережних заходів щодо загроз об'єктивності аудитора шляхом:

- обмеження тривалості співпраці з одним клієнтом;  
- обмеження видів послуг, що надаються одному клієнту одночасно;

- обмеження суми винагороди від одного клієнта;  
- заборони отримання товарів і послуг від клієнта.

Забезпечення застережних заходів на загальнодержавному рівні щодо усунення загроз об'єктивності аудитора відповідає вимогам Європейського економічного простору.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Handbook of the Code of Ethics for Professional Accountants [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ethicsboard.org/system/files/publications/files/2015-iesba-handbook.pdf>.
2. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄС та 83/349/ЄС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994\\_844](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_844).
3. Директива 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів від 16 квітня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/attachments/article/762/Direktiva%202014-56-EU.pdf>.
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua/>.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.



УДК 657

**Тимрієнко І.Ю.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту  
Вінницького фінансово-економічного університету***Шабатура В.І.***студент  
Вінницького фінансово-економічного університету*

## КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглядаються сутність та особливості формування методики управління витратами на якість продукції в умовах ринкової економіки. Визначено роль та місце контролінгу у цьому процесі. Доведено, що ефективне функціонування контролінгу в управлінні даними витратами можливе лише за умови його послідовного впровадження в практичну діяльність суб'єкта господарювання з урахуванням усіх ключових аспектів цього процесу.

**Ключові слова:** якість, витрати, методи управління якістю, контролінг, бухгалтерський облік, аналіз.

### **Тимриенко И.Ю., Шабатура В.И. КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ**

В статье рассматриваются сущность и особенности формирования методики управления затратами на качество продукции в условиях рыночной экономики. Определены роль и место контроллинга в этом процессе. Доказано, что эффективное функционирование контроллинга в управлении данными затратами возможно лишь при условии его последовательного внедрения в практическую деятельность предприятия с учетом всех ключевых аспектов этого процесса.

**Ключевые слова:** качество, затраты, методы управления качеством, контроллинг, бухгалтерский учет, анализ.

### **Tymryenko Y.Yu., Shabatura V.I. CONTROLLING IN THE COST MANAGEMENT SYSTEM ON PRODUCT QUALITY**

The essence and peculiarities of methodology of cost management on product quality in the market economy. The role and place of controlling the process. It is proved that the effective functioning of controlling data management costs is possible only if its consistent implementation in practical activities of the company, taking into account all the key aspects of this process.

**Keywords:** quality, cost, quality management, controlling, accounting, analysis Management system in controlling costs quality products.

**Постановка проблеми.** Організація, що працює в умовах конкуренції – це господарський механізм, який функціонує для того, щоб випустити продукцію, виконати роботи чи надати послуги з такою якістю і за такою ціною, які б задовольняли різні потреби суспільства. Тому якість продукції, робіт і послуг є основною метою чинного господарського механізму організації та основним знаряддям боротьби з конкурентом. Формула конкурентоспроможності організації – більш висока якість і така ж ціна або така ж якість і нижча ціна, ніж у конкурента.

Визнання якості важливим витратоутворюючим фактором сприяло формуванню у ряду дослідників концепції, згідно з якою управління витратами на якість – самостійна система, хоча і тісно пов'язана з системою управління. Однак на більшості вітчизняних підприємств управління витратами на якість відсутнє або зводиться до того, щоб по можливості максимально відхилити рекламації, а втрати від них відносити на рахунок конкретних виконавців. Дана обставина в значній мірі пояснюється відсутністю необхідних методичних рекомендацій і теоретичних розробок, що їх обґрунтовують.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вчені, що працюють у цій галузі, вважають, що в сучасних умовах найбільш відповідає вимогам цивілізованого ринку метод управління якістю під назвою «контролінг», який поєднує в собі функції обліку, аналізу, планування і контролю.

Проблемами теоретичної розробки і практичного впровадження системи контролінгу на підприємствах займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: Аксентюк М.М., Мамішев А. [1; 2] (розроблено теорію контролінгу як функції контролю і оптимізації використання ресурсів підприємства), Хан Д., Стефанюк І.Б. [3–5] (обґрунтовано мету та причини впровадження контролінгу на підприємствах),

Аніскін Ю.П., Павлова А.М. [6] (визначено принципи застосування контролінгу), Леонов Я.В. [7] (розроблено методіку аналізу витрат як елемента функції контролінгу), Петренко С.Н., Сухарева Л.А., Карминский А.М. [8; 9] (виокремлено основні етапи впровадження контролінгу в управління суб'єктами підприємництва) та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Більшість наукових досліджень щодо проблем впровадження контролінгу стосуються переважно сфери управління витратами підприємства у цілому, а витрати на якість продукції залишаються поза увагою. Для забезпечення ефективного впровадження контролінгу в управління цими витратами слід визначити структурно-логічну послідовність певної управлінської технології.

**Мета статті** полягає в поєднанні (інтеграції) традиційних методів управління витратами на якість в системі контролінгу, що сприяє дійсному, а не формальному об'єднанню в єдину систему збору, обробки та використання економічної інформації про витрати на якість продукції з метою створення об'єктивної бази для прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підкреслимо, що в даний час існують різні підходи щодо зв'язку поняття «контролінг» з управлінськими функціями. Так, часто зустрічається в публікаціях поєднання понять «контролінг» і «контроль», що дає підстави вважати деяким практичним працівникам, що на їхньому підприємстві це вже є. Багато фахівців ототожнюють контролінг з управлінським обліком, тим самим залишаючи тільки облікову функцію і невиправдано зводячи його до рівня оперативного управління [10, с. 156].

Можна зробити висновок, що контролінг являє собою функцію підтримки управління, реалізовану за допомогою системи інформаційно-аналітичних та

моніторингових процедур, здійснюваних на всіх рівнях та у всіх ланках ланцюжка створення цінності.

Контролінг – це процес, протяжний у часі, що характеризується постійністю. За великим рахунком, це комплексний аналіз і прогнозування, а також прийняття рішень та їх коригування при реалізації.

Головна перевага контролінгу – створення умов для своєчасного прийняття управлінських рішень, що дозволяє забезпечити високу ефективність діяльності підприємства.

Контролінг являє собою більш досконалу форму управління, ніж управлінський облік. При управлінському обліку здійснюються тільки збір і реєстрація численних даних про функціонування підприємства, а при контролінгу, крім того, – аналіз цих даних та підготовка пропозицій щодо управлінських рішень для керівництва середнього та вищого рівнів.

Якщо скористатися цим висновком стосовно до управління витратами на якість, то менеджери підприємства повинні отримувати від служби контролінгу аналітичну інформацію, що дозволяє приймати управлінські рішення стратегічного, тактичного та оперативного характеру, відстежувати процес їх реалізації, здійснювати коригуючі дії по мірі появи тих чи інших відхилень і, нарешті, періодично оцінювати результативність виконання цих дій.

На наш погляд, на початковій стадії впровадження контролінгу витрат на якість прийнятна класифікація, запропонована Джураном Дж. [11], згідно з якою загальні витрати на якість поділяються на чотири категорії:

- витрати на попередження низької якості. Належать витрати, пов'язані з діями, спрямованими на попередження дефектів, наприклад, проектування нового виробничого процесу, удосконалення технології, навчання і підвищення кваліфікації працівників і, безумовно, витрати на усунення проблем з якістю в ланці «постачальник – підприємство»;

- витрати на контроль (моніторинг) якості, що пов'язані з визначенням і підтвердженням досягнутого рівня. Наприклад, перевірка і тестування дослідного зразка, вхідний контроль, контроль в ході виконання робіт і контроль якості готової продукції;

- витрати на виправлення низької якості, виявленої на підприємстві, що виробляє продукцію. Це витрати на внутрішній брак, виправлення бракованої продукції до того, як вона потрапила до замовника;

- витрати на усунення негативних наслідків, викликаних низькою якістю виробів, що потрапили до споживачів. Відносяться витрати на брак, виявлений споживачами, тобто витрати на виконання гарантійних зобов'язань, повернення продукції, судові позови і т. д.

При такому підході до структури витрат співвідношення між ними і якістю наступне:

- рівень якості підвищується в міру збільшення витрат на попередження та контроль, тобто є функцією витрат перших двох категорій;

- витрати на виправлення браку, гарантійний ремонт, повернення продукції і деякі інші, тобто витрати, що відносяться до двох останніх категорій, є функцією рівня якості і знижуються у міру її підвищення.

У зв'язку з цим деякі автори, наприклад [12], стверджують про те, що графік загальних витрат на якість подібний до латинської букви U, в нижній частині якої існує деяка плоска ділянка, що характеризує прийнятний рівень якості та відповідний йому мінімальний рівень загальних витрат.

При становленні системи контролінгу в якості підсистеми управління відповідними витратами слід

виходити з того, що між окремими категоріями витрат існують більш складні взаємини, ніж це моделюється U-подібною кривою. Так, попереджувальні заходи, наприклад, вдосконалення технологічного процесу або навчання працівників методам забезпечення якості, призводять до зниження витрат на контроль. Проте в число цих заходів може входити проектування та організація бездефектного виробництва, тобто додаткові заходи з вхідного контролю матеріалів, контролю ходу виконання робіт і т. д., що спричинить за собою додаткові витрати на контроль. У свою чергу, ефективний (і дорожчий) контроль, швидше за все, призведе до виявлення більшого числа порушень технологічного процесу, необґрунтованої заміни матеріалів і напівфабрикатів і, як наслідок, – до зростання витрат на внутрішній брак. Нарешті, витрати на виправлення браку, виявленого на підприємстві, дозволяють домогтися економії на стадії взаємин із споживачами з приводу недоліків продукції [13, с. 103].

У зв'язку з цим доцільно розглядати достатньо складну динамічну взаємодію зазначених чотирьох складових витрат на якість, і служба контролінгу конкретного підприємства повинна формувати відповідну інформаційно-аналітичну базу, на основі якої і будуть розроблятися управлінські рішення різного рівня, а також відстежуватися можливі зміни в характері взаємовідносин цих складових.

Як показує узагальнення поки що невеликого вітчизняного досвіду здійснення контролінгу витрат на якість продукції, результати його організації, а отже, ефективність реалізації багато в чому залежать від ступеня обґрунтованості кожного його елемента, а саме:

- вдосконалення організації виробництва і праці;
- вдосконалення всієї системи первинного обліку витрат на якість продукції на фірмі і в кожній її бізнес-одиниці;

- вдосконалення системи прогнозування з ув'язкою стратегічного, оперативного та робочого планування за термінами та складом показників і в тісному зв'язку з показниками обліку.

На етапі вдосконалення організації виробництва і праці всередині кожної фірми та її бізнес-одиниці необхідно забезпечити обґрунтований поділ праці і спеціалізацію персоналу на виробництві конкретних видів продукції та послуг, обсяг, якість і собівартість продукції яких повинні зумовлювати рівень заробітної плати.

Як відомо, традиційний бухгалтерський облік не формує інформацію про витрати на якість в розрізі кожної категорії, що не дозволяє проводити відповідний аналіз і розробляти рекомендації для управлінців з метою вибору раціонального співвідношення категорій і, як наслідок, – зниження сукупної суми витрат на забезпечення якості. Менеджери вітчизняних підприємств можуть отримати від бухгалтерії тільки інформацію про втрати від браку. Інші витрати, пов'язані з випробуваннями, дослідями і дослідженнями якості матеріалів і напівфабрикатів, контролем технологічних процесів і т. д., «розчинені» на рахунках накладних (непрямих) витрат.

Зауважимо, що управлінський облік, будучи більш пристосованим для осіб, які приймають рішення, тим не менше, не розглядає витрати на якість в розрізі зазначених категорій як об'єкти обліку.

У зв'язку з цим розробка звітних форм про витрати на якість повинна бути однією з найважливіших завдань у діяльності служб контролінгу. При цьому залежно від рівня управління (відповідальності) ступінь конкретизації інформації повинна зрос-

тати в міру переходу до більш низьких рівнів. Так, звіт вищому керівництву фірми можливий у цілому по фірмі або за її великими підрозділами (виробництвами, філіями і т. д.) в розрізі кожної категорії витрат на якість із зазначенням загальної суми таких витрат, а також їх частки (відсотка) у сумі всіх витрат на виробництво і (або) в обсязі продажів. Звіти про витрати на якість, що готуються для менеджерів більш низьких рівнів управління (відповідальності), повинні складатися в розрізі окремих підрозділів, виробничих ліній, видів продукції і т. д.

У середніх і великих фірмах доцільно сформувати спеціалізовану службу контролінгу, у складі якої виділити відділ контролінгу витрат на якість продукції. У невеликих за розміром підприємствах можна обмежитися створенням відділу контролінгу, один працівник якого повинен виконувати функції контролера витрат на якість продукції. Останній повинен надавати необхідну консультативну допомогу керівнику в питаннях аналізу, планування та складання заключного звіту про виконання запланованих заходів. В обов'язки контролера входить систематичне виявлення розмірів і причин відхилення головних фактичних параметрів від планових (нормативних) та розробка конкретних рекомендацій щодо введення необхідних коригувань.

Досить перспективним нам представляється також фокусування уваги контролерів на формуванні раціональної політики післяпродажного обслуговування, яке в умовах гострої конкуренції набуває великого значення, оскільки покупці все частіше намагаються оцінити витрати, які вони несуть не тільки при придбанні продукції, але і в процесі її експлуатації. Вважаємо, що основним завданням контролінгу післяпродажного обслуговування є оцінка раціональності зусиль менеджменту з організації такого обслуговування з урахуванням того, що сервісна складова в ціні більшості продуктів зростає. При цьому необхідно мати на увазі, що витрати на таке обслуговування можуть значною мірою залежати від заходів і відповідних витрат, здійснених в інших ланках ланцюжка створення цінності. Наприклад, більш дорогий розробку продукту і більш дорогий сировину можуть знизити вартість післяпродажного обслуговування. У зв'язку з цим контролінг повинен, зокрема, з'ясувати, яка частка витрат на гарантійний ремонт продукції фірми в її собівартості (у розрізі як планових, так і фактичних даних), і визначити можливість та, підкреслимо, доцільність їх зниження.

Зауважимо, що представляються не завжди виправданими спроби підприємств, в першу чергу, що випускають продукцію для індивідуального споживача, компенсувати недоліки в конструкції виробів і технології їх виготовлення створенням мережі сервісних центрів і гарантійних майстерень, на утримання яких йдуть значні кошти. Підкреслимо, що створення будь-якої додаткової організаційної або виробничої одиниці загрожує формуванням додаткових постійних витрат, пов'язаних з її утриманням. У зв'язку з цим, з одного боку, функціонування добре налагодженої системи післяпродажного обслуговування (ремонт, консультування і т. д.) підвищує престиж підприємства-виробника, а з іншого – може призвести до втрати частини покупців через зростання ціни на продукцію.

У зв'язку з цим контролінг повинен також підготувати обґрунтування можливості використання аутсорсингу, тобто передачі всіх або деяких функцій післяпродажного обслуговування спеціалізованим організаціям, виключивши або зменшивши тим самим такі витрати.

**Висновки.** Так як на якість продукції впливає велика кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, то для ефективного управління якістю продукції на підприємстві повинна бути створена система, що виконує функції планування, організації, мотивації і контролю процесів управління якістю, при обов'язковому врахуванні факторів, діючих в ринковому середовищі.

Така система може бути створена за допомогою контролінгу – функції підтримки управління, реалізовану за допомогою системи інформаційно-аналітичних та моніторингових процедур, здійснюваних на всіх рівнях та у всіх ланках ланцюжка створення цінності.

Методика управління якістю за допомогою контролінгу, представлена в даній статті, може служити базою для розробки власної системи на будь-якому підприємстві. Вона дозволить розробити стратегію і тактику дій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства у цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аксентюк М.М. Роль контролера в управлінській діяльності / М.М. Аксентюк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 187–191.
2. Мамішев А. Зміст і призначення контролю в механізмі управління / А. Мамішев // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 3. – С. 5–10.
3. Хан Д. Планирование и контроль (Пик): концепция контроллинга / Д. Хан ; под ред. А.А. Турчака ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
4. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 146–153.
5. Стефанюк І.Б. Фінансово-господарський контроль в системі управління фінансами / І.Б. Стефанюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 3. – С. 16–18.
6. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг : [учеб. по спец. «Менеджмент организации»] / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. – М. : Омега-Л, 2003. – 278 с.
7. Леонов Я.В. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності / Я.В. Леонов // Бюлетень Міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/bmnef/2010\\_1\\_2/24.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2010_1_2/24.pdf).
8. Петренко С. Н. Контроллинг : [учеб. пособ.] / С.Н. Петренко, Л.А. Сухарева. – Донецк : ДонДУЕТ, 2003. – 365 с.
9. Карминский А.М. Внедрение контроллинга в организации: этапы и типичные ошибки / А.М. Карминский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.new-management.info/articles/270/>.
10. Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horváth & Partners ; пер. с нем. ; 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
11. Гуру менеджмента качества и их концепции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://quality.eup.ru/MATERIALY/guru.htm>.
12. Харченко Т. Якість виробів як засіб задоволення потреб споживача і забезпечення конкурентоспроможності продукції / Т. Харченко // Економіка, Фінанси, Право. – 2003. – Вип. 3. – С. 3–5.
13. Агеев Е.Я. Управление качеством : [навч. посіб.] / Е.Я. Агеев. – Львів : Новий світ, 2000, 2009. – 240 с.

УДК 657.37

**Харламова О.В.***кандидат економічних наук, доцент  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова*

## КОНЦЕПЦІЯ АРХІТЕКТОНІКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті введено в теорію та методологію фінансової звітності термін «архітектоніка». Обґрунтовано та сформульовано концепцію архітектоніки фінансової звітності. Розкрито основні конститутивні атрибути концепції архітектоніки фінансової звітності: її закони, об'єкт, предмет, мету, принципи, елементи, формат, методологічні засади та логіку складання.

**Ключові слова:** концепція, архітектоніка, фінансова звітність, МСФЗ, методологія складання фінансової звітності.

### **Харламова Е.В. КОНЦЕПЦИЯ АРХИТЕКТониКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

В статье введен в теорию и методологию финансовой отчетности термин «архитектоника». Обоснована и сформулирована концепция архитектуроники финансовой отчетности. Раскрыты основные конститутивные атрибуты концепции архитектуроники финансовой отчетности: ее законы, объект, предмет, цель, принципы, элементы, формат, методологические основы и логика составления.

**Ключевые слова:** концепция, архитектуроника, финансовая отчетность, МСФО, методология составления финансовой отчетности.

### **Kharlamova E.V. CONCEPTS OF ARCHITECTONICS OF FINANCIAL STATEMENTS**

A term «architectonics» was introduced into financial statements theory and methodology. Concepts of architectonics of financial statements were established and defined. Main attributes of concepts of architectonics of financial statements were described: laws, object, subject, purpose, principles, elements, format, methodological fundamentals and logics of execution thereof.

**Keywords:** concept, architectonics, financial statements, IFRS, methodology of financial statements execution.

**Постановка проблеми.** Архітектоніка традиційно розглядається як гармонійне поєднання складових в цілісну систему, що цілком виправданим вбачається і для фінансової звітності. Термін «архітектоніка» найкращим чином відтворює завдання побудови фінансової звітності – поєднати її елементи таким чином, щоб отримана в результаті фінансова звітність відповідала вимогам прозорості. Вживання інших термінів, наприклад, «композиція», «структура», «побудова» тощо по відношенню до фінансової звітності не відтворює її головного призначення – цілісного висвітлення компанії з точки зору її фінансового стану та результатів діяльності. Нераціональна архітектоніка фінансової звітності може негативно вплинути на її формат та, відповідно, на думку користувачів про неї, рішення, що приймаються на її основі, навіть якщо фінансовий стан та результати діяльності є цілком задовільними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми архітектоніки є предметом досліджень в філософії [1–3], психології [4], культурі [5] та інших сферах життя. В давні часи ще Кант ввів поняття архітектоніки, під якою розумів систематичну наукову форму знання, мистецтво побудови системи як єдності різноманітних знань, об'єднаних в ціле однією ідеєю [6]. Пізніше цей термін почав використовуватися П.К. Анохіним як системна архітектоніка, що визначає поведінкову і психічну діяльність живих істот, у тому числі й людини [7]. Достатньо тривалий відрізок часу цей термін не був широко вживаним.

За твердженням О.В. Глуценко, «сутністю архітектоніки у її первісному значенні є співвідношення зовнішніх та внутрішніх (конструктивних) частин, що можливе шляхом визначення цілісності об'єкту та складових частин, що утворюють його» [8, с. 45].

На початку ХХІ ст. В.М. Геєць побачив в архітектоніці новий науковий напрямок в сфері економічних досліджень [9]. Останнє десятиріччя характеризується активізацією наукових пізнань щодо архітектоніки в економічній сфері. Серед найбільш вагомих результатів в цьому напрямку слід відмітити роботи

А.А. Гриценка та Т.І. Артьомової [10–13], В.О. Мандибури [14–16], С.І. Архієреєва [17], В.В. Попової [18], Ж.В. Дерій [19; 20] та інших вчених [21]. В наукових дослідженнях навіть вже пропонується класифікувати архітектоніку на функціональну, структурну, ринкову, змішану, мікроархітектоніку та макроархітектоніку [22]. Проте архітектоніка як наука тільки зароджується [23, с. 32].

А.А. Гриценком було введено в науковий обіг поняття «інституційна архітектоніка», яка являє собою фундаментальну структуру інститутів, що складається з правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень у їх співвідношеннях з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [11, с. 9]. Питання фінансової архітектоніки досліджувалися С. Науменковою [24], З.О. Луцишин [25], П.А. Стецюк [26], О.В. Глуценко [8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Дослідження автора свідчать про відсутність наукових пошуків щодо архітектоніки фінансової звітності. Проте представляється цілком виправданим постановка гіпотези про введення у науковий обіг терміну «архітектоніка фінансової звітності», як такого, що найяскравішим чином відбиває ідею складання фінансової звітності як гармонійного поєднання її елементів. Саме це актуалізує важливе науково-практичне завдання детальної розробки концепції архітектоніки фінансової звітності.

**Мета статті** полягає в обґрунтуванні можливості введення в теорію та методологію фінансової звітності терміну «архітектоніка», формулюванні основних засад концепції архітектоніки фінансової звітності та її конститутивних атрибутів: законів, об'єкту, предмету, мети, принципів, елементів, формату, методологічних засад та логіки складання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «архітектоніка» етимологічно складається з двох слів грецького походження, а саме: *ἀρχι* (archi) – головний та *τέκτων* (tektos) – будувати. Тобто дослівно архітектоніка – це головна побудова, основи будівництва, будівельне мистецтво.

Традиційно термін «архітектоніка» використовується як характеристика побудови (композиції) об'єктів архітектури, творів у будь-яких сферах мистецтва, дизайну, геологічних досліджень. Архітектоніка розглядається як ознака композиційної досконалості, як органічне, гармонійне і закономірне поєднання та співвідношення частин єдиного цілого. Важливою характеристикою архітектоніки є те, що пріоритет віддається не окремому компоненту композиції, а цілісному її представленню. Архітектоніка характеризує зовнішній (наочний) образ композиції. Архітектоніка відрізняється від архітектури тим, що остання передбачає певну ієрархію складових компонентів, а архітектоніка – «рівноправне» їх поєднання.

По суті, архітектоніка означає склад, побудову, структуру, розміщення, розподіл, співвідношення, взаємозв'язки, композиційну роль компонентів єдиного цілого.

Під концепцією в контексті даного дослідження розуміється комплекс ключових положень, які достатньо повно, цілісно і всебічно розкривають сутність, зміст та особливості архітектоніки фінансової звітності.

Перш ніж перейти до перевірки поставленої гіпотези щодо концепції архітектоніки фінансової звітності, важливо наголосити, що ця концепція не повинна асоціюватися з конкретною обліково-звітною системою, а тим більше з певною концептуальною основою фінансової звітності, будь то П(С)БО, МСФЗ, US GAAP чи інша система стандартів. Концепція архітектоніки фінансової звітності матиме наукову, методологічну і практичну цінність лише в тому випадку, якщо вона буде універсальною для будь-якої обліково-звітної системи. В контексті даного дослідження концепція архітектоніки фінансової звітності тестуватиметься на життєздатність кризь призму Міжнародних стандартів фінансової звітності як квінтесенції світового досвіду в обліково-звітній сфері, однак це не означає, що застосування цієї концепції обмежуватиметься МСФЗ.

Конструктивним підґрунтям формування концепції архітектоніки фінансової звітності є розуміння того, що фінансова звітність є системним елементом компаній як бізнес-одиниць, які у сукупності органічно взаємодіють із зовнішнім середовищем, включені одночасно у безліч бізнес-схем та господарських процесів, що в цілому обумовлює певний макроекономічний ефект. Якщо фінансова звітність всіх компаній побудована на єдиних імперативах концепції архітектоніки фінансової звітності, то і витрати укладачів на складання фінансової звітності, і витрати користувачів на отримання і аналіз цієї звітності скорочуються, аналогічно скорочуються і терміни підготовки та оприлюднення фінансової звітності, користувачі швидше мають доступ до потрібної інформації, що прискорює прийняття інвестиційних і управлінських рішень, результатом яких є залучення ресурсів укладачами фінансової звітності, і цей ланцюг логічних, слідує один з одного висновків можна продовжувати, але вже на цьому етапі макроекономічний ефект є очевидним.

На заваді впровадження концепції архітектоніки фінансової звітності, безумовно, стоять уніфіковані форми фінансової звітності, які не дозволяють подати її саме в такому форматі, який в найбільшій мірі відповідає цілям як компанії, так і користувачів фінансової звітності. Як відомо, Міжнародні стандарти фінансової звітності не регламентують ні форми фінансової звітності, ні формат Приміток до неї. Цей факт ще більше актуалізує дослідження в сфері архітектоніки фінансової звітності, результати яких

можуть стати в нагоді для укладачів фінансової звітності та її користувачів.

Розробка концепції архітектоніки фінансової звітності не має на меті встановлення жорстких вимог до її побудови, формату тощо. Метою розробки концепції архітектоніки фінансової звітності є формування методологічних засад, які мають бути покладені в основу побудови фінансової звітності. Такий підхід відповідає ідеї Міжнародних стандартів фінансової звітності, які є принципами, а не жорсткими правилами.

Архітектоніка фінансової звітності представляє собою перспективну динамічну концепцію структуризації транспарентної фінансової звітності, яка б сприяла досягненню симетричних інтересів її укладачів та користувачів.

Запропоноване визначення конкретизує вихідну категорію концепції архітектоніки фінансової звітності, дозволяє продовжити підтвердження гіпотези про доречність її впровадження і дає підстави для ідентифікації її конститутивних атрибутів.

Конститутивними атрибутами концепції архітектоніки фінансової звітності вбачається доречним вважати її закони, об'єкт, предмет, мету, принципи, елементи, формат, методологічні засади та логіку складання.

Основоположником інституціональної архітектоніки А.А. Гриценко стверджується, що архітектоніка базується на трьох законах – закон рівноваги, закон усереднення і закон структурування («золотого перерізу») [23, с. 33].

Закон рівноваги у фінансовій звітності закладений ще на рівні подвійного запису і реалізується через рівність суми активів та капіталу і зобов'язань, при цьому їх зміни під впливом доходів і витрат визначають грошові потоки компанії, що обумовлює рівновагу форм фінансової звітності і, відповідно, приміток до неї навіть на математичному рівні, не говорячи вже про економічний рівень.

Закон усереднення є реалізацією закону рівноваги, тобто на конкретну дату (в контексті цього дослідження – дату фінансової звітності) всі показники фіксуються за сумою (кількісний аспект) і місцем (просторовий аспект) подання та розкриття у фінансовій звітності. Активи, капітал та зобов'язання на пролязі звітного періоду «балансують» з доходами та витратами через грошові потоки, а на дату фінансової звітності відбувається їх фіксування, у термінах архітектоніки – «усереднення». У наступному періоді процес продовжується до наступної звітної дати. Для архітектоніки фінансової звітності даний закон усереднення є вкрай важливим, оскільки, використовуючи фінансову звітність і аналізуючи її показники після звітної дати, будь-які користувачі (і зовнішні, і внутрішні) мають справу з даними, яких не існує «в точності», вони є усередненими на звітну дату, яка є минулою датою, що вимагає від користувачів прийняття рішень за певною мірою усередненими даними, їх динаміці і тенденціях.

Закон структурування об'єктивно притаманний фінансовій звітності, яка складається з визначеного набору об'єктів, статей, елементів та форм. Закон структурування не припускає деформації фінансової звітності, оскільки це призводить до зниження її якісних характеристик. Закон структурування є реалізацією двох попередньо розглянутих законів і діє тільки у тому випадку, якщо система, до якої застосовується концепція архітектоніки, є цілісною.

Порушення будь-якого закону архітектоніки фінансової звітності створюватиме внутрішній «конфлікт», що в контексті даного дослідження розгляда-

ється як недостовірність (неякісність) фінансової звітності. Таким чином, справедливим представляється висновок, що всі закони архітекtonіки повною мірою проявляються у фінансової звітності, що підтверджує гіпотезу про доречність впровадження концепції архітекtonіки фінансової звітності і дає підстави продовжити подальші дослідження у цьому напрямку.

Об'єктом концепції архітекtonіки фінансової звітності є процес побудови прозорої МСФЗ-звітності як системи взаємопов'язаних форм та приміток, що дають комплексне уявлення про фінансовий стан і результати діяльності компанії.

Предметом концепції архітекtonіки фінансової звітності виступають усталені закономірності побудови форм фінансової звітності та приміток до неї.

Метою концепції архітекtonіки фінансової звітності є комплексне забезпечення складання прозорої фінансової звітності, як структурно-гармонізованого віддзеркалення фінансового стану та результатів діяльності компаній, яка б задовольняла метричні інтереси її укладачів та користувачів.

Загальносистемними принципами архітекtonіки фінансової звітності є цілісність, детермінованість, динамічність, синергізм та адаптивність.

Принцип цілісності архітекtonіки фінансової звітності проявляється в тому, що лише повний комплект форм фінансової звітності разом із Примітками дає цілісне уявлення про ресурси компанії та вимоги до неї, а також зміни у фінансовому стані. Цілісність фінансової звітності обумовлює інтегрованість форм фінансової звітності, що надає можливість представити обліково-звітну фінансову інформацію у впорядкованому та взаємоузгодженому вигляді. У фінансовій звітності кожна стаття важлива самостійно, але ще більш важливим є їх цілісне представлення. Між формами фінансової звітності та Примітками до неї існує цільний архітекtonічний зв'язок, що тільки підкреслює доречність ідентифікації принципу цілісності в концепції архітекtonіки фінансової звітності. Тобто цілісне подання фінансової звітності є значно важливішим для користувача, ніж інформація, навіть достатньо детальна, про окрему її статтю або елемент.

Детермінованість (просторово-часова) архітекtonіки фінансової звітності проявляється у чіткості й однозначності вимог до фінансової звітності, взаємозв'язку фінансової інформації, поданої у фінансовій звітності на конкретну звітну дату, та порівняльних даних, отриманих в попередні періоди і на попередні звітні дати. Детермінованість архітекtonіки фінансової звітності визначається наявністю обліково-звітної системи (законодавчі вимоги, концептуальна основа фінансової звітності, стандарти обліку і звітності, традиційні облікові інструменти тощо), яка визначає усталені закономірності та вимоги до формування фінансової звітності. Детермінованість архітекtonіки фінансової звітності проявляється також у наявності усталених зв'язків між даними її форм (узгодженість форм фінансової звітності та інформації, поданої в них). Детермінованість фінансової звітності забезпечує очікування з боку користувачів подання звітних даних.

Динамічність архітекtonіки фінансової звітності проявляється через перманентні зміни в ресурсах компанії та вимогах до неї. Динамічність архітекtonіки фінансової звітності досягається шляхом постійного і поступового перетворення вхідної облікової інформації у звітну відповідно до прийнятих регламентів із забезпеченням їх просторової та часової визначеності і чіткої ієрархії. Динамічність архітекtonіки фінансової звітності забезпечує потенційну можли-

вість скласти повний комплект фінансової звітності на будь-яку дату, що дає змогу користувачам своєчасно задовольняти свої потреби у звітній інформації.

Синергізм архітекtonіки фінансової звітності проявляється через сумарний додатковий ефект, який полягає у тому, що повний комплект фінансової звітності суттєво переважає ефект кожного окремого компонента фінансової звітності. Синергізм архітекtonіки фінансової звітності полягає у додаткових перевагах, що утворюються виключно у разі гармонійного поєднання всіх елементів фінансової звітності. Ідея синергізму в бухгалтерському обліку не є новою [27–30], але в контексті архітекtonіки фінансової звітності набуває нового імпульсу розвитку.

Адаптивність архітекtonіки фінансової звітності – це здатність фінансової звітності бути носієм інформації за будь-яких умов функціонування компанії (у тому числі і безперервна або припинена діяльність), гнучкість її форм, що дає змогу відобразити будь-які об'єкти і операції, якщо вони відповідають визнанню у фінансовій звітності, миттєва реакція на будь-які зміни в господарській діяльності компанії. Постійне прагнення укладачів фінансової звітності до її удосконалення фінансової звітності зумовлює об'єктивну потребу гнучкої її архітекtonіки. Важливим аргументом на користь принципу адаптивності архітекtonіки фінансової звітності є наявність альтернативних облікових рішень, у тому числі і щодо формату фінансової звітності.

Обґрунтована сукупність принципів архітекtonіки фінансової звітності – це перша спроба в теорії бухгалтерського обліку і фінансової звітності їх ідентифікувати та інтерпретувати і, скоріше за все, знайде свій подальший розвиток, але, на авторську думку, їх наявність і тісний зв'язок підтверджують гіпотезу про доречність впровадження в теорію бухгалтерського обліку концепції архітекtonіки фінансової звітності, якій притаманні власні принципи, і дає підстави продовжити подальші дослідження у цьому напрямку.

Обґрунтовуючи набір елементів архітекtonіки фінансової звітності, варто акцентувати увагу на тому, що елементи фінансової звітності та елементи архітекtonіки фінансової звітності не є тотожними. Фінансова звітність є складною конструкцією її елементів, пов'язаних нелінійними зв'язками. Елементами фінансової звітності традиційно виступають активи, зобов'язання, капітал, доходи і витрати. Всі інші показники фінансової звітності є похідними від зазначених п'яти елементів. Так, прибуток є похідною категорією від доходів і витрат, грошові потоки – від активів (зобов'язань) і доходів (витрат), тому вони не вважаються окремими елементами фінансової звітності. Наведена сукупність п'яти елементів фінансової звітності є достатньою та вичерпною і має бути врахована при розробці концепції архітекtonіки фінансової звітності.

Елементи фінансової звітності є підґрунтям ідентифікації елементів безпосередньо архітекtonіки фінансової звітності, до яких, на авторську думку, доречно відносити саме форми фінансових звітів. Мова йде не про конкретний формат, а про звіти, в яких має бути подано інформацію про елементи фінансової звітності. У вихідних умовах до розробки концепції архітекtonіки фінансової звітності було прийнято, що вона не ґрунтується на конкретній концептуальній основі фінансової звітності, тому не йдеться про повний комплект фінансової звітності, передбачений, наприклад, МСФЗ чи іншою системою стандартів. Цінність концепції архітекtonіки вбачається саме в

її універсальності і всеохопності, що дає право автору дещо відійти від традиційного погляду на повний комплект фінансової звітності та висловити думку, що з точки зору архітекtonіки фінансової звітності представляється доречним побудувати ієрархічну модель фінансової звітності, яка має бути побудована на підпорядкованості елементів фінансової звітності.

Відтак, «первинні» елементи фінансової звітності (активи, зобов'язання, капітал, доходи і витрати) мають бути подані у фінансових звітах про ресурси компанії, вимоги до неї та її результати діяльності, що представляє собою найвищий за значимістю рівень звітування компанії. На другому рівні звітування вбачаються доречним подання «похідних» елементів фінансової звітності (грошові потоки, елементи капіталу), які мають бути подані у фінансових звітах про зміни у фінансовому стані компанії та її власників. Третій рівень звітування – це докладне розкриття інформації, поданої на першому та другому рівні звітування, який традиційно реалізується через примітки до фінансових звітів.

Ієрархічна модель елементів архітекtonіки фінансової звітності на поверхневий погляд певною мірою вступає в конфлікт з вимогами п.11. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [31], згідно якого компанія має подавати з однаковою значимістю всі фінансові звіти повного комплексу фінансової звітності. Але, по-перше, концепція архітекtonіки фінансової звітності не ґрунтується на певній системі стандартів, у тому числі і безпосередньо на МСФЗ, а в національних облікових системах повний комплект фінансової звітності не обов'язково відтворює бачення МСФЗ на це питання. По-друге, наведена ієрархічна модель елементів архітекtonіки фінансової звітності має на меті не принизити значимість того чи іншого фінансового звіту, який віднесено до II і III рівнів звітування, а показати їх підпорядкованість, яка забезпечує гармонійність подання, зв'язок між формами фінансових звітів.

Одним з завдань концепції архітекtonіки фінансової звітності є структурування її формату. Але концепція архітекtonіки фінансової звітності не визначає формат фінансової звітності, оскільки уніфікація форм фінансової звітності зводить нанівець всю ідею цієї концепції. Повна уніфікація форм фінансової звітності, на авторський погляд, є в принципі недоречною. Формат фінансової звітності має або встановлюватися в межах обліково-звітної системи, якщо така система передбачає уніфікацію форм, або обиратися укладачами фінансової звітності самостійно з урахуванням методологічних засад концепції архітекtonіки фінансової звітності та вимог прийнятої концептуальної основи. У першому випадку, якщо уніфікації форм фінансової звітності не уникнути, виходячи з національних особливостей обліково-звітних систем (система державної статистики, пруденційного нагляду тощо), то доречним представляється при уніфікації форм фінансової звітності враховувати методологічні засади концепції архітекtonіки фінансової звітності, які розглядаються далі.

Відтак, концепція архітекtonіки фінансової звітності не має на меті будь-яку уніфікацію форм, але, по-перше, передбачає включення до повного комплексу фінансової звітності статичних та динамічних форм. Статичні форми фінансової звітності складаються на конкретну звітну дату, а динамічні – за звітний період. Так, статичним у складі звітності є лише звіт про ресурси компанії та вимоги до неї. Відповідно, звіт про результати діяльності, звіт про зміни у фінансовому стані, звіт про зміни капіталу

власників – це динамічні форми звітності. По-друге, обов'язковою вимогою до формату фінансової звітності має бути подання в ній всіх зазначених вище елементів фінансової звітності таким чином, щоб уникнути інформаційних зміщень та невиправданих акцентів. По-третє, формат фінансової звітності повинен забезпечувати окреме подання інформації за видами діяльності, тобто операційна, фінансова та інвестиційна діяльність (виключення для звіту про зміни у власному капіталі, що ще раз доводить підпорядкованість цього звіту і віднесення його до II рівня звітування).

Методологічні засади архітекtonіки фінансової звітності не є новизною за своєю суттю, але їх систематизація сприяє комплексності та завершеності самої концепції архітекtonіки.

Методологія у загальноприйнятому сенсі традиційно розглядається або в теоретичному аспекті (найчастіше це стосується методології пізнання), або у практичному аспекті (як сукупність методів, способів, прийомів, правил, принципів, обмежень тощо, використовуваних для вирішення практичних завдань). Саме на практичному аспекті методології в концепції архітекtonіки фінансової звітності сфокусоване подальше дослідження.

Слід зауважити, що мова не йде про методологію обліку як такого, оскільки процес бухгалтерського обліку і процес складання фінансової звітності – це хоча і пов'язані між собою процеси, але вони різні за змістом, процедурами, точністю, роллю професійного судження тощо.

Відтак, говорячи про методологію архітекtonіки фінансової звітності, свідомо залишено поза увагою методологію бухгалтерського обліку. Методологічні засади архітекtonіки фінансової звітності включають наступні положення:

- орієнтація на потреби зовнішнього обмеженого в правах користувача;
- однозначність концептуальної основи фінансової звітності і неможливість відступів від неї;
- ідентифікація фінансової звітності;
- дотримання принципів фінансової звітності;
- раціональна повнота та обмеженість поданої та розкритої інформації, достатні для забезпечення транспарентності фінансової звітності;
- свідоме відмова від прагнення відтворити ринкову вартість компанії;
- використання оцінок, суджень, припущень та моделей;
- застосування вільних форматів фінансової звітності за умови їх відповідності концепції архітекtonіки фінансової звітності;
- диференціація річної та проміжної фінансової звітності, що припускає нижчий рівень суттєвості інформації, яка подається і розкривається, з дотриманням усіх інших методологічних засад;
- заборона на згортання статей фінансової звітності (виключенням за вкрай рідкими випадками, у яких згортання відображає економічний зміст господарської події);
- мінімалізм форм фінансової звітності з розширеним розкриттям інформації у примітках до фінансової звітності.

Вище зазначалося, що, по суті, методологічні засади формування фінансової звітності не є новими і мета дослідження полягала в їх систематизації та адаптації до концепції архітекtonіки фінансової звітності. Особливої уваги заслуговує останнє методологічне положення. Мінімалізм форм фінансової звітності, тобто подання мінімуму суттєвої інформації в

самих формах фінансової звітності, а її деталізація в примітках – це доволі дискусійне питання, але, на авторську думку, воно заслуговує на своє місце у методологічних засадах архітекtonіки фінансової звітності.

Розширення методологічних засад архітекtonіки фінансової звітності положенням мінімалізму викликає тим, що форми фінансових звітів повинні зосереджувати (а не навпаки, розосереджувати) увагу користувача саме інформації, для подання якої вони призначені.

Так, звіт про фінансовий стан призначено для того, щоб користувач мав змогу з мінімальними зусиллями і витратами часу оцінити фінансовий стан компанії. Традиційно для оцінки фінансового стану компанії використовуються показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. Для розрахунку зазначених показників оперують підсумками розділів звіту про фінансовий стан, ніж окремими статтями. Тому для оцінки фінансового стану достатньо інформації про загальну величину власного капіталу, залученого капіталу, необоротних активів та оборотних активів (з поділом їх на запаси, дебіторську заборгованість і грошові кошти та еквіваленти для розрахунку різних рівнів ліквідності). У зв'язку з цим укрупнений звіт про фінансовий стан дає саме ту необхідну інформацію, заради якої він і складається, а поділ його складових на дрібні рядки тільки збільшує зусилля і час на оцінку фінансового стану, відволікає користувача на зайву інформацію, яка може жодним чином не впливати на його рішення, що приймаються на підставі цієї звітності.

Звіт про результати діяльності (звіт про прибутки і збитки) має на меті подати інформацію про те, які результати від операційної діяльності отримує компанія і яку роль грають в її діяльності неопераційні результати (фінансова й інвестиційна діяльність) і для цього не суто принципіальним є деталізація цих фінансових результатів (хоча операційний результат має бути поданий більш детально). Тому зайва деталізація фінансових результатів тільки загрожує звіту про фінансові результати, заважаючи виокремити важливу для користувача інформацію.

Звіт про зміни у фінансовому стані (звіт про рух грошових коштів) призначений показати достатність операційного грошового потоку для покриття потреб фінансової та інвестиційної складової діяльності, і для користувача важливо саме позитивний чи негативний грошовий потік отримує компанія, чи є потреба у надходженнях за інвестиційної діяльності для покриття операційних потреб, чи позбавляється компанія від фінансових інструментів тощо, тобто для користувача важливе співвідношення та взаємопокриття грошових потоків, а не занадто глибока деталізація грошових потоків.

Звіт про зміни капіталу власників (звіт про зміни у власному капіталі) має на меті відтворити фінансову концепцію збереження капіталу і якість цього процесу, який лежить в основі бізнесу, оскільки його мета, за раціональними очікуваннями, саме в отриманні прибутку (зростанні капіталу). Для користувачів вкрай важливо, як змінився капітал власників у порівнянні з попередніми періодами, за які власники вже отримали (або навпаки, не отримали) винагороду у вигляді дивідендів, що реалізується через коригування вхідного сальдо нерозподіленого прибутку внаслідок змін облікових політик та виправлення помилок. Крім того, користувачів цікавить, чи реально заробленим є прибуток, чи він є відкладеним у формі іншого сукупного доходу або є бухгалтер-

ською трансакцією з рекласифікації резервного капіталу. Зазначена інформація не вимагає деталізації, з чого склався прибуток або інший сукупний дохід, а також інші елементи капіталу.

Зазначені аргументи, на авторську думку, є достатньо вагомими для того, щоб методологічні засади архітекtonіки фінансової звітності справедливо доповнити положенням щодо мінімалізму форм фінансової звітності, збагативши тим самим теорію і методологію фінансової звітності.

Мінімалізм форм фінансової звітності – це не самоціль, і він повинен узгоджуватися із застосовуваною концептуальною основою, до якої входять і стандарти фінансової звітності, які висувають певні вимоги до подання інформації у фінансових звітах. Дотримання цього методологічного положення повинно створювати верхню межу деталізації, оскільки нижня межа, як правило, встановлюється стандартами у складі концептуальної основи, на якій ґрунтується фінансова звітність.

Останнім конститутивним атрибутом концепції архітекtonіки фінансової звітності, визначеним вище і не розкритим, є логіка складання фінансової звітності.

Логіка формування фінансової звітності з точки зору архітекtonіки спростовує традиційне уявлення, що звіт про ресурси компанії та вимоги до неї (тобто звіт про фінансовий стан, баланс) є вихідною формою фінансової звітності і часто вважається формою № 1. Виходячи з концепції архітекtonіки фінансової звітності і логіки її складання, вихідною формою є звіт про результати діяльності (звіт про фінансові результати), результуючими показниками якого є чистий прибуток (збиток), інший сукупний дохід та загальний сукупний дохід. Без цих показників неможливим є складання звіту про зміни капіталу власників (звіту про зміни у власному капіталі). Тому другою формою, яка складається за логікою формування фінансової звітності, є саме звіт про зміни капіталу власників (звіт про зміни у власному капіталі), в якому формується інформація для заповнення розділу звіту про ресурси компанії та вимоги до неї (тобто звіту про фінансовий стан, баланс). Відповідно, звіт про ресурси компанії та вимоги до неї (тобто звіт про фінансовий стан, баланс) є третьою формою в повному комплекті фінансової звітності. Звіт про зміни у фінансовому стані (звіт про рух грошових коштів) розкриває саме те, як під впливом доходів і витрат звітного періоду (за змістом вони подані у звіті про результати діяльності (звіті про фінансові результати)) змінилися ресурси компанії (активи) та вимоги до неї (зобов'язання), які подані у звіті про ресурси компанії та вимоги до неї (тобто звіті про фінансовий стан, баланс). З цього слідує, що звіт про зміни у фінансовому стані (звіт про рух грошових коштів) є похідним від звітів про результати діяльності (звіту про фінансові результати) та звіту про ресурси компанії та вимоги до неї (тобто звіту про фінансовий стан, баланс) і є четвертою формою в повному комплекті фінансової звітності. П'ятий елемент повного комплексу фінансової звітності – Примітки до неї – не є формою фінансової звітності, оскільки в більшій мірі є текстово-описовим та таблично-графічним її компонентом, що вимагає підвищеної уваги до його архітекtonіки.

**Висновки.** Справедливим вбачається висновок про підтвердження висловленої вище гіпотези щодо правомірності введення у науковий обіг терміну «архітекtonіка фінансової звітності», під якою розуміється перспективна динамічна концепція струк-



туризації транспарентної фінансової звітності, яка сприяє досягненню симетричних інтересів її укладачів та користувачів та яка ґрунтується на таких конститутивних атрибутах, як закони, об'єкт, предмет, мета, принципи, елементи, формат, методологічні засади та логіка складання. Подальший розвиток концепції архітекtonіки фінансової звітності вбачається доречним фокусувати на розробці методологічних засад архітекtonіки форм фінансової звітності та їх узгодженості із запропонованою концепцією.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Худенко А.В. Архитектоника идентичности : [монография] / А.В. Худенко ; Одес. нац. ун-т им. И. И. Мечникова. – О. : Астропринт, 2010. – 238 с.
2. Шкелу М.А. Архитектоника общественного времени : [монография] / М.А. Шкелу ; Киев. нац. торг.-экон. ун-т. – К. : Б. И., 2012. – 343 с.
3. Гаврилюк В.А. Архитектоника системы категорий развития / В.А. Гаврилюк, Т.В. Мотренко. – К. : Слово, 2007. – 47 с.
4. Человек: образ и сущность (гуманитарные аспекты). Толерантность и архитектоника эмоций / Ред. Л.В. Скворцов [и др.] ; РАН, Институт научной информации по общественным наукам. – М. : б. в., 1996. – 250 с.
5. Симонова С.А. Архитектоника культуры: проблемы этико-эстетического синтеза : [монография] / С.А. Симонова. – Воронеж : Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2008. – 218 с.
6. Кант И. Сочинения : в 6 т. Т. 3. Критика чистого разума / И. Кант. – М. : Мысль, 1964. – 718 с.
7. Анохин П.К. Биология и нейрофизиология уловного рефлекса / П.К. Анохин – М. : Медицина, 1968. – 547 с.
8. Глущенко О.В. Фінансова архітекtonіка: теоретико-методологічний аспект / О.В. Глущенко // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2013. – Вип. 4(32). – Т. 1. – С. 43–52.
9. Активізація теоретичних досліджень (Про інституціональну архітекtonіку як новий науковий напрямок) / За ред. В.М. Геєця // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 2. – С. 118–152.
10. Гриценко А.А. Монетарні інститути України та проблеми їх інтеграції в інституційну архітекtonіку Європи / А.А. Гриценко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2011. – № 961. – С. 47–54
11. Артемова Т.И. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Т.И. Артемова [и др.] ; ред. А.А. Гриценко ; Ин-т экономики и прогнозирования НАНУ Украины. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
12. Гриценко А.А. Архитектоника економічного розвитку / А.А. Гриценко // Вісник Національного банку, 2005. – № 6. – С. 58.
13. Гриценко А.А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А.А. Гриценко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2007. – Вип. 31-7(117). – С. 51–55.
14. Мандибура В.О. Архитектоника сучасного капіталу та особливості її формування в Україні / В.О. Мандибура // Збірник наукових праць КНУ імені Тараса Шевченка : під ред. А.В. Шегди. – Вип. 10. – С. 12–20.
15. Мандибура В.О. Институційна архітекtonіка власності та закономірності її функціонування / В.О. Мандибура // Институційна архітекtonіка та механізми економічного розвитку : матеріали наук. симп. ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна, НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – Х. : ХНУ, 2005. – С. 110–116.
16. Мандибура В.О. Нормативно-правова складова інституціональної архітекtonіки державної форми власності / В.О. Мандибура // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 83–98.
17. Архиреев С.И. Дуализм институциональной архитектоники и задачи рыночной трансформации / С.И. Архиреев // Институційна архітекtonіка та механізм економічного розвитку : мат. симпозиуму. – Харків : ІЕП МОН України, 2005. – С. 85–88.
18. Попова В.В. Організаційно-економічний механізм управління розвитком національної макросистеми: архітекtonіка та методологія статистичного оцінювання : [монографія] / В.В. Попова. – К. : Формат, 2008. – 485 с.
19. Дерій Ж.В., Зосименко Т.І. Формування конкурентної політики держави на засадах інституційної архітекtonіки / Ж.В. Дерій, Т.І. Зосименко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 1(37). – С. 11–17.
20. Дерій Ж.В. Институційна архітекtonіка як основа конкурентної політики держави / Ж.В. Дерій, Т.І. Зосименко // Економіка і менеджмент культури. – 2011. – № 2. – С. 21–33.
21. Финансовая архитектоника в системе экономических преобразований : междунар. науч.-практ. конф. (Симферополь, 25–27 сентября 2013 г.). – Симф. : ДИАИПИ, 2013. – 215 с.
22. Решетило В.П., Стадник Г.В., Островський І.А. та ін. Институційні фактори стійкого розвитку регіональних соціально-економічних систем : [монографія] / [В.П. Решетило, Г.В. Стадник, І.А. Островський та ін.] ; за заг. ред. В.П. Решетило. – Х. : ХНАМГ, 2013. – С. 22.
23. Гриценко А.А. Институциональная архитектоника: предмет, основные законы, методология / А.А. Гриценко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – № 103-1. – С. 31–37.
24. Науменкова С. Формування нової фінансової архітектури: основні питання та можливі виклики для України / С. Науменкова // Вісник Національного банку України – 2010. – № 1. – С. 8–13.
25. Луцишин З.О. Формування глобальної фінансової архітектури світового господарства : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.05.01. «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / З.О. Луцишин. – К., 2003. – 42 с.
26. Стецюк П.А. Фінансова архітекtonіка забезпечення конкурентоспроможності підприємства / П.А. Стецюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 33–40.
27. Kuznetsova S. Thetransformationofaccountingsystemsinthechaoti ceconomystructuring: Thesynergeticapproach // Riskand Decision Analysis. SpecialIssue: Vol. 2: BehavioralFinance. – IOS Print, USA, NewYork, – 2011. – № 3. – P.151–160
28. Кузнєцова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнєцова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 270–279.
29. Кузнєцова С.А. Концепція синергії бухгалтерської звітності в управлінні економікою України / С.А. Кузнєцова // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(2). – С. 151–159.
30. Світлична В.Ю. Трансформація обліку та звітності будівельних підприємств як важіль підвищення ефекту синергізму їх функціонування / В.Ю. Світлична // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – № 83. – С. 255–260.
31. Міжнародні стандарти фінансової звітності // Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=408095&cat\\_id=408093&ctime=1423500775962](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962).

## СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

УДК 311.15

**Гольцяєва Л.А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

### СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКОВАНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено статистичне дослідження ризикованості видів економічної діяльності. Визначено основні зовнішні джерела виникнення ризиків та розраховано показники оцінки ступеня ризику. Виокремлено види економічної діяльності, ризикованість яких зміниться в майбутньому.

**Ключові слова:** ризик, зовнішнє середовище, підприємство, вид економічної діяльності, джерела ризику, рівень рентабельності, коефіцієнт варіації.

#### **Гольцяєва Л.А. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВАННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье проведено статистическое исследование рискованности видов экономической деятельности. Определены основные внешние источники возникновения рисков и рассчитаны показатели оценки степени риска. Выделены виды экономической деятельности, рискованность которых изменится в будущем.

**Ключевые слова:** риск, внешняя среда, предприятие, вид экономической деятельности, источники риска, уровень рентабельности, коэффициент вариации.

#### **Goltiaieva L.A. STATISTICAL RESEARCH OF RISKINESS OF EXTERNAL ENVIRONMENT THE MODERN ENTERPRISES**

In article conducted the statistical research of riskiness of economic activities. Main external sources of risks were determined and calculated indicators degree risk assessment. Economic activities are allocated riskiness of which will change in the future.

**Keywords:** risk, external environment, enterprise, economic activities, sources of risk, level of profitability, variation coefficient.

**Постановка проблеми.** Проблема ризикованості зовнішнього середовища загострюється під час нестабільності, постійної трансформації та глобалізації сучасної економіки країни. Тому отримання своєчасної достовірної інформації щодо виникнення ризиків надасть змогу підсилити заходи з управління ризиками та дозволить забезпечити сталий розвиток підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти дії ризиків на діяльність підприємств висвітлюються у великій кількості розробок як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Так, І.А. Бланком [4] розроблено комплекс методів управління ризиками, а саме систему внутрішніх механізмів нейтралізації ризиків. У роботах В.В. Вітлінського [5; 6], Г.І. Великоіваненко [5], П.І. Верченко [6] сформульовано принципи і розроблено методи управління економічним ризиком суб'єктів господарювання. А.Б. Камінський у дослідженні [7] представив методологічні аспекти економіко-математичного моделювання фінансових ризиків. Але, оскільки сучасний економічний простір характеризується високим ступенем нестабільності, це призводить до високої чутливості підприємств до дії ризиків і відбивається у зростанні показників збитковості та банкрутства, тому зазначене зумовлює необхідність проведення досліджень у даному напрямі.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є оцінка ступеня ризику видів економічної діяльності та прогнозування змін їхньої ризикованості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ризик є невід'ємною складовою економічної діяльності і розуміння його сутності є дуже важливим для проведення подальших досліджень. Аналіз літератури

[8-19] дозволив виділити чотири принципово різних ключових поняття у визначенні ризику (табл. 1).

Таблиця 1

#### Аналіз категорії «ризик»

| Ключове слово             | Представники підходів   |
|---------------------------|---|
| невизначеність            | Е. Нікбахт, А. Гроппеллі [8]  |
| загроза                   | Б.А. Райзберг [9]   |
| імовірність               | П.Г. Грабовський, С.Н. Петрова, С.І. Полтавцев [10], Д.Н. Ушаков [11], Ю.А. Коваленко [12], І.Я. Лукасевич [13], Ю. Сенейко [14], В. Галасюк, М. Сорока, В. Галасюк [15], М.А. Рогов [16] |
| характеристика діяльності | А.П. Альгін [17], О.Л. Устенко [18], Н. Савіна [19]   |

Таким чином, проаналізувавши вищевказані підходи, у дослідженні спираємося на таке узагальнене визначення ризику: ризик – це загроза того, що суб'єкт господарювання зазнає більших, ніж передбачалося, втрат під час здійснення певної діяльності через появу випадкової або непередбаченої події [20]. Ризикованість – це об'єктивна сторона ризику, що пов'язана з неточністю оцінки результату або економічного показника і незалежна від зацікавленої в оцінці ризику особи [21].

Оскільки підприємство є відкритою соціально-економічною системою, його розвиток залежить від зовнішнього середовища. Ризикове середовище підприємства розглядається як сукупність об'єктів і процесів зовнішнього середовища, що є джерелом виникнення ризиків.

До зовнішніх джерел виникнення ризику, які спостерігаються у зовнішньому середовищі сучасних вітчизняних підприємств згідно [1] віднесені такі:

– прями – занадто високі ціни на сировину та матеріали; коливання курсу валют; ціни на світових ринках; недостатній попит на продукцію; вартість трудових ресурсів; обмежені можливості отримання кредиту;

– непрямі – надмірний податковий тиск; занадто високі ціни на енергоносії; нестабільна політична ситуація; корупція; надмірний регуляторний тиск.

Одним із основних показників, що характеризує результати фінансової, інвестиційної та операційної діяльності підприємства, є рівень рентабельності і його позитивне значення протягом довготривалого періоду свідчить про стабільність роботи підприємства. У таблиці 2 наведено рівень рентабельності (збитковості) за видами економічної діяльності за період з 2010 р. по 2014 р. [2].

Кількісний аналіз ризику дає можливість визначити ступінь ризику певного виду економічної діяльності в цілому. Він базується на методах теорії ймовірностей та математичної статистики. Одним із основних параметрів під час проведення кількісного

оцінювання ступеня ризику виділяють ймовірність появи втрат від дії ризику, причому чим вища ймовірність реалізації ризику та розмір можливих збитків, тим більший ризик.

Для імовірнісної оцінки ризику використовуються наступні статистичні показники:

– дисперсія (чим більше величина даної числової характеристики, тим вище ступінь ризику);

– середньоквадратичне відхилення (чим більша величина даної числової характеристики, тим більш ризиковим є господарське рішення).

– коефіцієнт варіації (чим менша величина, тим більш стабільною є прогнозована ситуація і, відповідно, менший ступінь ризику здійснення напряду діяльності чи певного заходу).

Розрахункові значення статистичних показників оцінки ризику певного виду економічної діяльності наведені у таблиці 3.

Інтерпретацію отриманих результатів проведено за значеннями коефіцієнта варіації та представлено у таблиці 4. Оцінка значень коефіцієнта варіації

Таблиця 2  
Рівень рентабельності (збитковості) за видами економічної діяльності 2010–2014 рр., %

| Вид економічної діяльності  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| сільське, лісове та рибне господарство  | 0,23  | 0,23  | 0,22  | 0,11  | -0,07 |
| промисловість   | 0,04  | 0,05  | 0,03  | 0,03  | 0,03  |
| будівництво   | -0,02 | 0,00  | 0,00  | 0,00  | -0,04 |
| оптова та роздрібна торгівля;<br>ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 0,10  | 0,15  | 0,12  | 0,10  | -0,04 |
| транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність           | 0,06  | 0,06  | 0,05  | 0,04  | 0,02  |
| тимчасове розміщування й організація харчування                               | -0,02 | 0,00  | -0,01 | -0,03 | -0,29 |
| інформація та телекомунікації   | 0,07  | 0,08  | 0,11  | 0,12  | 0,02  |
| фінансова та страхова діяльність  | 0,04  | 0,06  | 0,06  | 0,06  | -0,03 |
| операції з нерухомим майном   | 0,00  | -0,04 | 0,03  | 0,03  | -0,25 |
| професійна, наукова та технічна діяльність                                    | -0,07 | 0,01  | 0,00  | -0,01 | -0,38 |
| діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування            | -0,03 | -0,03 | -0,03 | -0,03 | -0,13 |
| освіта  | 0,05  | 0,07  | 0,08  | 0,08  | 0,19  |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                               | 0,04  | 0,03  | 0,03  | 0,03  | -0,02 |
| мистецтво, спорт, розваги та відпочинок                                       | -0,27 | -0,24 | -0,18 | -0,08 | -0,07 |

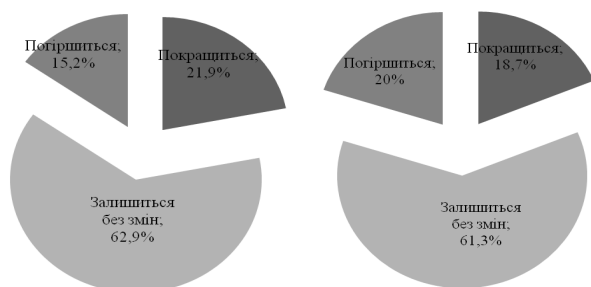
Таблиця 3  
Статистичні показники оцінки ризику для видів економічної діяльності, 2010–2014 рр.

| Вид економічної діяльності   | Середнє значення, % | Дисперсія | Середньо-квадратичне відхилення | Коефіцієнт варіації, % |
|--|---------------------|-----------|---------------------------------|------------------------|
| сільське, лісове та рибне господарство                                     | 0,143               | 0,0138    | 0,117                           | 81,79                  |
| промисловість  | 0,036               | 0,00004   | 0,007                           | 18,25                  |
| будівництво  | -0,010              | 0,0003    | 0,016                           | 160,16                 |
| оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 0,087               | 0,0053    | 0,073                           | 83,80                  |
| транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність        | 0,046               | 0,0002    | 0,016                           | 34,27                  |
| тимчасове розміщування й організація харчування                            | -0,069              | 0,0152    | 0,123                           | 177,46                 |
| інформація та телекомунікації  | 0,078               | 0,0016    | 0,040                           | 51,21                  |
| фінансова та страхова діяльність   | 0,037               | 0,0016    | 0,040                           | 108,53                 |
| операції з нерухомим майном  | -0,045              | 0,0141    | 0,119                           | 262,56                 |
| професійна, наукова та технічна діяльність                                 | -0,090              | 0,0268    | 0,164                           | 182,24                 |
| діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування         | -0,049              | 0,0021    | 0,045                           | 93,21                  |
| освіта   | 0,096               | 0,0029    | 0,054                           | 56,53                  |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                            | 0,022               | 0,0005    | 0,022                           | 100,61                 |
| мистецтво, спорт, розваги та відпочинок                                    | -0,168              | 0,0083    | 0,091                           | 54,45                  |

наступна: до 10% – слабе коливання; від 10 до 25% – помірне; понад 25% – високе. Відповідно, чим вище коливання, тим більший ризик [3].

Оскільки підприємства, що виробляють подібні товари чи послуги, формують певний вид економічної діяльності, передбачення щодо зміни його ризикованості сформуємо на підставі однієї зі складових індексу ділової очікуваності, а саме фінансово-економічного стану підприємств у 2016 р., табл. 5 [1].

На рисунку 1 наведено розподіл оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підприємств лісового та рибного господарства та підприємств промисловості у 2016 р.



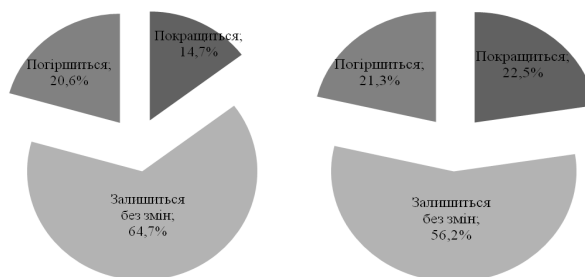
**Рис. 1.** Питова вага оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підприємств сільського, лісового та рибного господарства (ліворуч) та промисловості (праворуч) у 2016 р.

Графічно розподіл оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підприємств будівництва та оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів представлено на рисунку 2.

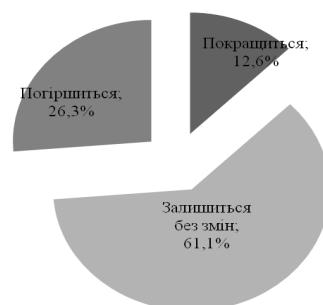
Візуально питому вагу оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, телекомунікації, наведено на рис. 3.

Таким чином, наведений розподіл оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підпри-

ємств на 2016 р. дозволяє висловити припущення щодо незмінності ризикованості розглянутих видів економічної діяльності.



**Рис. 2.** Питова вага оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підприємств будівництва (ліворуч) та оптової та роздрібною торгівлі; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (праворуч) у 2016 р.



**Рис. 3.** Питова вага оцінок респондентів щодо фінансово-економічного стану підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, телекомунікації у 2016 р.

Так, відповідно до таблиці 4 і таблиці 5, сільське, лісове та рибне господарство; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мото-

Таблиця 4

Розподілення видів економічної діяльності за ризикованістю середовища

| Критичне ризикове середовище                    | Високо ризикове середовище  | Середовище з помірним ризиком |
|---|---|-------------------------------|
| Будівництво                                     | Сільське, лісове та рибне господарство;                                     | Промисловість                 |
| тимчасове розміщення й організація харчування   | оптова та роздрібна торгівля;   |                               |
| фінансова та страхова діяльність                | ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;                               |                               |
| операції з нерухомим майном                     | транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність;        |                               |
| професійна, наукова та технічна діяльність      | інформація та телекомунікації;  |                               |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; |                               |
|   | мистецтво, спорт, розваги та відпочинок                                     |                               |

Таблиця 5

Оцінка респондентами фінансово-економічного стану своїх підприємств у 2016р., %

| Вид економічної діяльності   | Прогнозований стан на II квартал 2016 р. |                     |             |
|--|--|---------------------|-------------|
|  | Покращиться                              | Залишиться без змін | Погіршиться |
| сільське, лісове та рибне господарство                                     | 21,9                                     | 62,9                | 15,2        |
| промисловість  | 18,7                                     | 61,3                | 20,0        |
| будівництво  | 14,7                                     | 64,7                | 20,6        |
| оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 22,5                                     | 56,2                | 21,3        |
| транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрс                      | 12,6                                     | 61,1                | 26,3        |

циклів; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, телекомунікації у 2016 р. віднесено до високо ризикового середовища. Будівництво – до критичного ризикового середовища, а промисловість до середовища з помірним ризиком.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, в сучасних умовах господарювання, які характеризуються невизначеністю, швидкою мінливістю та кризовими явищами, важливим є визначення ризикованості простору функціонування вітчизняних підприємств, невід'ємним елементом якого є статистична оцінка ризику.

Використання імовірнісної оцінки ризику дозволяє отримати уявлення щодо ризикованості середовища та вплинути на прийняття управлінського рішення з вибору певного виду економічної діяльності для ведення підприємництва.

Отримання достовірної оцінки ризиків є основою управління ними шляхом вироблення управлінських заходів щодо їх передбачення та усунення для мінімізації ризикованості певного виду економічної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ділові очікування підприємств України на II квартал 2015 р. Випуск № 2(38) // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
2. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
4. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К. : НИКА-ЦЕНТР, 2005. – 600 с.
5. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
6. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
7. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 304 с.
8. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі ; пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К. : Основи, 1993. – 383 с.
9. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск / Б.А. Райзберг. – М. : Знание, 1992. – 64 с.
10. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовский, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев. – М. : Аланс, 1994. – 200 с.
11. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка / Д.Н. Ушаков. – М. : Альта-Принт, 2005. – 1239 с.
12. Коваленко Ю.А. Предпринимательские риски в современном бизнесе: природа возникновения и классификация / Ю.А. Коваленко // Вісник Донбаської державної академії будівництва і архітектури. – 1999. – Вип. 5(19). – С. 87-91.
13. Лукасевич І.Я. Анализ финансовых операций / И.Я. Лукасевич. – М. : Финансы, Изд. об-ние «ЮНИТИ», 1998. – 400 с.
14. Сенейко Ю. Сучасні підходи до трактування категорії «ризик» / Ю. Сенейко // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 206-211.
15. Галасюк В. Поняття економічного ризику в контексті концепції ССФ / В. Галасюк, М. Сорока, В. Галасюк // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 5-6. – С. 61-71.
16. Рогов М.А. Риск-менеджмент : монографія / М.А. Рогов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 120 с.
17. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. – М. : Мысль, 1989. – 187 с.
18. Устенко О.Л. Теория экономического риска : монография / О.Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. – 164 с.
19. Савіна Н. Ризик та проблеми його врахування в сучасній фінансово-господарській діяльності / Н. Савіна // Формування економічних відносин в умовах становлення ринку : зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – Вип. 3. – С. 185-189.
20. Гольцяєва Л.А. Аналіз сучасної категорії ризику / Л.А. Гольцяєва // «Розвиток системи вищої та післядипломної освіти в сфері фінансових послуг» : зб. наук. пр. Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 15 червня 2007 р.). – Харків: ХІБМ, 2007. – С. 147-153.
21. Л.С. Сосненко, Б.А. Матвеев. Содержание понятий «риск» и «рискованность» // Вестник Челябинского государственного университета. Выпуск № 29, 2008 – С. 32-38 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ponyatiy-risk-i-riskovannost>.

## СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.24

**Витвицька О.М.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри вищої математики  
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

### МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена теорії інформаційного капіталу, проаналізовано дослідження, в яких започатковано вирішення проблеми. Розглянуто методичні підходи до вартісної оцінки інформаційного капіталу підприємства. Запропоновано новий підхід до оцінки вартості інформації, який враховує ймовірнісний характер інформації і ґрунтується на використанні теорії інформації. Відповідно до цього підходу розроблено метод вартісної оцінки інформації із застосуванням ентропії.

**Ключові слова:** інформаційний капітал, вартісно-орієнтоване управління, економічна оцінка, оцінка вартості інформації, метод економічних вигод, ентропія.

#### **Витвицька О.Н. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Статья посвящена теории информационного капитала, проанализированы исследования, в которых начато решение проблемы. Рассмотрены методические подходы к стоимостной оценке информационного капитала предприятия. Предложен принципиально новый подход к оценке стоимости информации, который учитывает вероятностный характер информации и основан на использовании теории информации. Соответственно этому подходу разработан метод стоимостной оценки информации с использованием энтропии.

**Ключевые слова:** информационный капитал, стоимостно-ориентированное управление, экономическая оценка, оценка стоимости информации, метод экономических выгод, энтропия.

#### **Vytvytska O.M. THE MATHEMATICAL MODEL BUILDING OF THE ENTERPRISE INFORMATION CAPITAL EVALUATION PROCESS**

This article proposes brand-new approach to the value of information assessment that takes into account probabilistic nature of the information and based on application of information theory. Due to this approach the method of value of information assessment with application of entropy was developed.

**Keywords:** information capital, value based management, economic evaluation, value of information assessment, method of economic benefits, entropy.

**Постановка проблеми.** Діяльність суб'єктів господарювання сьогодні відбувається в складних умовах фінансово-економічної кризи, яка зумовлена нестабільністю зовнішніх і внутрішніх соціально-економічних і політичних процесів. Це, у свою чергу, вимагає від керівників підприємств пошуку та впровадження ефективних шляхів та методів управління розвитком підприємства. Реформування існуючої практики управління вітчизняними підприємствами та переорієнтація її на застосування новітніх концепцій розвитку, зокрема вартісно-орієнтованого управління, робить необхідним науково обґрунтованим прогнозування та моделювання вартості підприємства. Світові тенденції у сфері господарювання свідчать, що інформація, знання і творчість – нематеріальні ресурси – стають ключовими елементами у соціальній і економічній діяльності людей [1, с. 75; 2, с. 9]. Так, у результаті розвитку інформаційного менеджменту і створення інформаційних мереж розвинуті країни змогли здійснити стрімкий технологічний стрибок. До прикладу, США на даний час вкладає понад 10% ВВП у розвиток інформаційних технологій та отримує за їх рахунок 25% ВВП, у вартості компанії British Petroleum нематеріальні активи становлять 71%, IBM – 83% [3, с. 42]. Невпинне зростання вартості нематеріальних активів у загальній вартості компаній, зокрема зростання частки інформаційної компоненти у складі немате-

ріального капіталу, призвело до появи спеціальної категорії інформаційний капітал.

**Аналіз наукових досліджень і публікацій.** Теорія інформаційного капіталу ще остаточно не сформована, однак серед економістів різних країн це питання порушується все частіше. Вперше теорію про інформаційний капітал висунув американець Е. Тоффлер. Він показав, що в умовах постіндустріального суспільства знання і інформація стають основою економіки і перетворюються у головний капітал – інформаційний [4]. Американські економісти М. Уорнер і М. Вітцель ввели поняття нематеріального капіталу, до складу якого входять: капітал знань, людський капітал і організаційний капітал [5, с. 136, с. 138, с. 153]. Російські економісти А. Бузгалін, А. Колганов почали використовувати термін «інформаційний капітал» [6, с. 134], а В.Н. Костюк зазначає, що «в інформаційному суспільстві капітал функціонує не в матеріально-грошовій, а в матеріально-грошово-інформаційній формі» [7, с. 104-105]. Властивість інформаційного ресурсу приносити прибуток є ознакою капіталу, про це стверджують Е.Я. Ярних, І.А. Лазарев та ін. [8; 9]. Український науковець О.Б. Шевчук розглядає інформаційний капітал як власність на домінуючий фактор виробництва в інформаційному суспільстві [10].

**Постановка завдання.** Частка інформаційного капіталу в загальній структурі капіталу стрімко зросла за останні десятиріччя, в умовах постіндустрі-

ального розвитку суспільства він є не тільки необхідною передумовою успішної діяльності суб'єктів господарювання, а й джерелом зростання капіталізації та надпотужним катализатором для розвитку бізнесу та національної економіки загалом, а тому заслуговує на виокремлення в системі чинників вартості компанії. Саме тому одним із важливих напрямів забезпечення зростання капіталізації підприємства є більш глибоке дослідження цієї економічної категорії, зокрема вартісної оцінки інформаційного капіталу.

**Результати дослідження.** *Інформаційний капітал* – це сукупність функціонуючих у системі виробництва інформаційних ресурсів та засобів для їх накопичення, зберігання, обробки, передачі та відображення, що обслуговують процеси виробництва та управління суб'єктами господарювання і створюють умови для отримання доходів та створення доданої вартості [11, с. 92].

Вартісна оцінка інформаційного капіталу є однією із складових його економічної оцінки, яка характеризує вартість, цінність та ефективність використання інформаційного капіталу.

На відміну від матеріальних об'єктів, вартісна оцінка (*valuation*) яких регламентується Національним стандартом України № 1 та Міжнародними стандартами оцінки [12; 13], вартість нематеріальних активів, зокрема інформації, складно визначити за допомогою традиційного інструментарію, не існує єдиної загальноприйнятої методики оцінювання інформаційних продуктів у зв'язку з їх оригінальністю і неповторністю. Тому для оцінки вартості інформації найбільш прийнятними є підходи і методи, які використовуються при оцінці нематеріальних активів, а також специфічні ймовірнісні методи теорії інформації і теорії статистичних рішень [14; 11, с. 91-101; 15].

Відомо, що класичними підходами до оцінки вартості будь-яких об'єктів є витратний, дохідний, порівняльний.

При *витратному підході* робиться припущення, що потенційний покупець, який володіє інформацією про об'єкт оцінки, не заплатить за нього більше, ніж за об'єкт, що має еквівалентну корисність [16, с. 258].

Найбільш придатними з точки зору практичної реалізації при оцінці інформації та інформаційного капіталу, які можна використати в рамках витратного підходу, є: метод вартості створення, метод вартості заміщення, метод відновної вартості, метод ціни придбання [14; 15; 16].

*Дохідний підхід* є сукупністю методів оцінювання, заснованих на врахуванні майбутніх доходів, пов'язаних з найбільш ефективним використанням об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу [16, с. 264; 12, п. 42].

Основними методами дохідного підходу є метод дисконтування грошових потоків та метод прямої капіталізації.

Для оцінки управлінської економічної інформації найбільш перспективним бачиться застосування методу економічних вигод, який за сутністю є різновидом дохідного підходу. Нами пропонується така загальна формула для визначення вартості інформації [11, с. 99]:

$$BI = \sum_{i=1}^T \sum_{j=1}^n [\Delta E_{ij} - k_{\text{фр}} (V_{\text{ост}} + V_{\text{нат}})] (1+r)^i - \sum_{k=0}^K I_k (1+r)^k \quad (1)$$

де  $E_{it}$  – величина  $i$ -го виду економічної вигоди, що виникає від використання інформації у різних аспектах господарської діяльності підприємства і визначається як різниця між величиною доходів, витрат, економії і т. п., які були до і мають місце після вико-

ристання інформації. Методичні підходи до визначення величини численних видів економічних вигод, які можуть виникати у господарській діяльності підприємств від використання різних видів нематеріальних активів, описані у роботі [15];  $k_{\text{фр}}$  – фондорентабельність матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються в інформаційних системах даного підприємства;  $V_{\text{ост}}$  – справедлива вартість основних засобів (комп'ютери, засоби сканування, друкування, передавання інформації), які використовуються в інформаційній системі для забезпечення даним видом інформації в  $t$ -му році;  $V_{\text{нат}}$  – справедлива вартість нематеріальних активів (програмне забезпечення), які використовуються для створення даного виду інформації в  $t$ -му році;  $r$  – ставка дисконту;  $t$  – поточний рік отримання економічних вигод;  $T$  – рік закінчення корисного використання інформації;  $n$  – кількість видів економічних вигод у різних аспектах господарської діяльності підприємства;  $I_k$  – інвестиційні витрати у створення інформаційної системи в  $t$ -му році;  $k$  – рік початку інвестування у створення інформаційної системи;  $K$  – рік закінчення інвестування у створення та підтримку інформаційної системи.

При застосуванні даної формули основну увагу необхідно звернути на виявлення і відслідковування можливих численних економічних вигод від використання інформації, встановлення термінів їх проявів, оскільки вартість інформації динамічно змінюється і підлягає швидкому моральному старінню.

Також треба зазначити, що модель (1) дає змогу здійснити оцінку інформації у чистому вигляді, оскільки дозволяє відділити частку економічних вигод, яка створюється інформацією у складі інформаційного капіталу

*Порівняльний підхід* – це сукупність методів оцінювання, заснованих на визначенні вартості об'єктів оцінювання шляхом порівняння з вартістю їх аналогів, стосовно яких є інформація про ціни та умови угод [16, с. 264]. Основними елементами порівняння є характеристики подібного об'єкта залежно від фізичних і функціональних ознак, умов продажу й т. п. Коригування здійснюється шляхом додавання або вирахування грошової суми із застосуванням коефіцієнтів (відсотків) до ціни продажу (пропозиції) або шляхом їхнього комбінування [12, п. 49]. Існують такі основні методи порівняльного підходу: оцінка на основі одиниці порівняння; оцінка з урахуванням поправок; метод цінних мультиплікаторів, оцінка за допомогою регресійного аналізу.

*Ймовірнісний підхід.* Будь-яка діяльність на сучасному етапі відбувається в умовах невизначеності, коли для описання стану досліджуваного об'єкта чи системи характерною є наявність альтернатив, причому кожен із станів може наступити з деякою ймовірністю. Тому зняття невизначеності, а відповідно, інформативність про стан досліджуваної системи має ймовірнісний характер. З другого боку, перехід системи з менш імовірного стану в більш імовірний характеризується зростанням ентропії системи. Тому ентропію можна розглядати як міру ймовірності перебування системи в даному стані. Ентропія характеризує ступінь невизначеності тієї чи іншої характеристики будь-якої системи чи явища, про яке маємо інформацію.

Ентропія  $H(x)$  визначається за формулою згідно з теоремою К. Шеннона, на основі якої середня кількість інформації, що припадає на один символ, дорівнює [17, с. 178]:

$$H(x) = - \sum_{i=1}^n P_i(x_i) \ln P_i(x_i) \quad (2)$$

де  $P_i(x_i)$  – імовірність отримання кожного з  $n$  можливих значень показника, що характеризує різноманіття (невизначеність) стану системи, яка досліджується.

Ступінь невизначеності стану джерела інформації залежить від кількості можливих станів і від ймовірностей цих станів. Ентропія, взята з від'ємним знаком, є мірою впорядкованості системи. Меншому значенню ентропії (меншій імовірності системи) відповідає більше інформації, що фіксує цей стан. Якщо система переходить через стохастичні (імовірнісні) флуктуації з більш імовірнісного стану в менш імовірнісний стан, ентропія падає, а інформаційний зміст системи збільшується.

Ентропія може бути обчислена при будь-якій основі логарифма. Здебільшого у якості одиниці виміру ентропії користуються нітом, коли використовують у якості основи логарифма число  $e$ , оскільки ця одиниця виміру зручна тим, що математичні перетворення і формули, у які входить ентропія, отримують більш простий вигляд [18, с. 159].

Під кількістю інформації розуміють величину знятої невизначеності про стан системи [19]:

$$I(x) = H_0(x) - H(x) \quad (3)$$

де  $I(x)$  – кількість інформації, отримана про систему у результаті її вивчення;  $H_0(x)$  – міра ступеня невизначеності системи (ентропія) до початку спостережень;  $H(x)$  – міра ступеня невизначеності системи (ентропія) по закінченні спостережень.

Якщо під  $H(x)$  розуміти границю, до якої теоретично можна зменшувати ентропію системи, то  $I(x)$  буде повною інформацією, тобто максимальною кількістю інформації, яку можна отримати про систему, яка вивчається. У ряді випадків  $H(x)=0$ , тобто у результаті спостережень може бути виявлений той стан системи, в якому вона дійсно перебуває. Тоді  $I(x)=H_0(x)$ , тобто кількість інформації дорівнює ентропії системи.

З точки зору оцінки, окрім величини повного обсягу інформації цікаво знати і ту її кількість, яка поступає з кожним новим спостереженням, тобто величину приросту інформації. Очевидно, що ця величина  $\Delta I$  чисельно дорівнює приросту ентропії [18, с. 180]

$$\Delta I = -[H_j(x) - H_{j+1}(x)] \quad (4)$$

де  $H_j(x)$  – ентропія до початку спостережень;  $H_{j+1}(x)$  – ентропія після проведення спостережень.

Тоді оцінку вартості інформації можна здійснити за формулою:

$$V_i = \Delta I \cdot V_e - B_i = V_e(H(x)_{j+1} - H(x)_j) - B_i \quad (5)$$

де  $V_i$  – вартість інформації, грн;  $\Delta I$  – приріст інформації, ніт;  $V_e$  – ціна одиниці ентропії, грн/ніт;  $B_i$  – витрати на придбання або отримання інформації, грн.

Ціна одиниці ентропії може бути розрахована за формулою:

$$V_e = \frac{\Delta E}{H_n^{\text{гран}}(x)} \quad (6)$$

де  $\Delta E$  – величина економічної вигоди (попереджених збитків) від використання інформації, грн;  $H_n^{\text{гран}}(x)$  – граничне значення ентропії, яке може бути визначене тільки у разі наявності повної інформації про стан досліджуваної системи (явища), ніт.

Необхідно зауважити, що при недостатніх обсягах інформації неможливо встановити  $H_n^{\text{гран}}(x)$ . У такому випадку в якості  $H_n^{\text{гран}}(x)$  можна використати максимальне значення ентропії, але слід пам'ятати, що оцінка інформації при цьому буде дещо завищеною.

Проілюструємо викладене прикладом, наведеним у таблиці 1, де подано інформацію про величини логістичних витрат на придбання одного із видів матеріалів.

Покажемо, як вираховується ентропія на прикладі  $H_{10}$ . Після отримання десятого значення інформації про величини логістичних витрат у сукупність спостережуваних значень  $H_k$  входили: 19,0; 24,6; 13,9; 17,6; 16,2; 18,6; 19,6; 21,5; 20,1 тис. грн. Розподіл цих значень за інтервалами величиною  $\Delta H_k = 2$  тис. грн показано у таблиці 2.

Обчислюємо ентропію за формулою (2):

$$H_{10} = -(0,1 \ln 0,1 + 0,1 \ln 0,1 + 0,3 \ln 0,3 + 0,3 \ln 0,3 + 0,1 \ln 0,1 + 0,1 \ln 0,1) = -(4(0,1 \ln 0,1) + 2(0,3 \ln 0,3)) = 4 \times 0,2303 + 2 \times 0,3612 = 1,6436 \text{ ніт.}$$

Для даного прикладу відомо, що величина економічної вигоди від наявності повної інформації про логістичні витрати становить 30 тис. грн. Також на початковий момент у розпорядженні підприємства було тільки три значення величин логістичних витрат. Витрати підприємства на отримання одиниці інформації складають 500 грн.

З таблиці 2 видно, що величина ентропії стабілізується вже після сьомого спостереження. Отже, ціна одиниці ентропії дорівнює  $V_e = \frac{30}{1,5} = 20$  тис. грн. Вартість інформації, обчислена за формулою (6), становить:

$$V_i = (1,5 - 1,1) 20 - 0,5 \times 7 = 8 - 3,5 = 4,5 \text{ тис. грн.}$$

**Висновки та перспективи подальших наукових досліджень.** Розроблені методичні підходи дозволяють здійснювати вартісну оцінку інформації та інформаційного капіталу і, таким чином, дають змогу значно підвищити рівень капіталізації підприємств, провадити інформаційний бізнес і підвищувати ефективність їх функціонування. Властивості ентропії можна використати для характеристики повноти інформації, тобто граничного значення тієї кількості інформації, яка є достатньою для прийняття рішення.

Таблиця 1

Ентропії величин логістичних витрат при різних обсягах інформації

| № спостереження                       | 1    | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    | 8    | 9    | 10   |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Величина логістичних витрат, тис. грн | 19,0 | 24,6 | 20,9 | 13,9 | 17,6 | 16,2 | 18,6 | 19,6 | 21,5 | 20,1 |
| Вибіркова ентропія, ніт               | 0    | 0,69 | 1,1  | 1,39 | 1,61 | 1,56 | 1,55 | 1,5  | 1,52 | 1,5  |

Таблиця 2

Визначення ентропії для  $H_{10}$ 

| Інтервал, тис. грн               | 13-15 | 15-17 | 17-19 | 19-21 | 21-23 | 23-25 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Число значень у інтервалі, $n_i$ | 1     | 1     | 3     | 3     | 1     | 1     |
| Відносні частоти, $\omega_i$     | 0,1   | 0,1   | 0,3   | 0,3   | 0,1   | 0,1   |



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Социально-экономические проблемы информационного общества : монография / под ред. Л. Г. Мельника, М. В. Брюханова. – Вып. 2. – Сумы : Университетская книга, 2010. – 896 с.
2. Чухно А.А. Сучасні економічні теорії / Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. – К. : Знання, 2007. – 878 с.
3. Мамонтова Н.А. Управление стоимостью компаний нефтегазового комплекса в условиях инновационного развития : монография / Н.А. Мамонтова. – Львів : ПАІС, 2011. – 484 с.
4. Чухно А.А. Интеллектуальный капитал: суть, формы и закономерности развития / А.А. Чухно // Экономика Украины. – 2002. – № 11. – С. 48-55 ; 2002. – № 12. – С. 61-67.
5. Уорнер М. Виртуальные организации Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.
6. Бузгалин А. Глобальный капитал / А. Бузгалин, А. Колганов. – М. : «Питер», 2004. – 512 с.
7. Костюк В.Н. Теория эволюции и социальноэкономические процессы / В.Н. Костюк. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 176 с.
8. Ярных Э.А. Информационная инфраструктура и статистический анализ рынка товаров и услуг / Э.А. Ярных. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 368 с.
9. Лазарев И.А. Новая информационная экономика и сетевые механизмы её развития / И.А. Лазарев, Г.С. Хижа, К.И. Лазарев. – М. : Дашков и Ко, 2010. – 242 с.
10. Шевчук О.Б. Информационный капитал: його сутність і види / О.Б. Шевчук – Економічна теорія. – 2005. – № 2. – С. 41-48.
11. Витвицкий Я.С. Информационный капитал в управлении региональными экономическими системами / Я.С. Витвицкий, О.М. Витвицкая, Н.В. Балашова // Моделирование региональной экономики. Сборник научных работ. – Ивано-Франківськ : Плай, 2009. – № 1(13). – С. 91-101.
12. Загальні засади майна і майнових прав : Постанова КМУ № 1440 від 10 вересня 2003 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.akadem.kiev.ua> – (Національний стандарт № 1).
13. Международные стандарты оценки. Седьмое издание. 2005 ; [пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова]. – М. : ООО «Российское общество оценщиков», 2005. – 414 с. – (Международные стандарты оценки).
14. Витвицкий Я.С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній : наукова монографія / Я.С. Витвицкий. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2007. – 431 с.
15. Мендрул А.Г. Оценка стоимости нематериальных активов / А.Г. Мендрул, В.С. Ларцев. – К. : ООО «Полиграф-Информ», 2004. – 264 с.
16. Базилевич В.Д. Интеллектуальна власність : підручник. – 2-ге видання, стер./ В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
17. Управление. Информация. Интеллект / под ред. А.И. Берга, Б.В. Бирюкова, Е.С. Геллера, Г.Н. Поварова. – М. : «Мысль», 1976. – 383 с.
18. Дементьев Л.Ф. Применение математической статистики в нефтепромысловой геологии / Л. Ф. Дементьев, М. А. Жданов, А.Н. Кирсанов. – М. : Недра, 1977. – 255 с.
19. Яглом А.М. Вероятность и информация / А.М. Яглом, И.В. Яглом. – М. : Физматгиз, 1960. – 350 с.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**Випуск 13**

**Частина 2**

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 17,90.  
Замов. № 24/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.