

ISSN 2222-4459 (Print)
ISSN 2311-116X (Online)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 3 '2015 г. (446)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.

В. С. Пономаренко

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.

М. О. Кизим

Випусковий редактор: канд. екон. наук,
доцент

В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

Алексєєв І. В. (Львів)

д-р екон. наук, проф.

Амосов О. Ю. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Благуни І. С. (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

Гізатуллин Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)

канд. екон. наук, проф.

Гонда В. (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

Жуковський М. (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

Заруба В. Я. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Іванов Ю. Б. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Клебанова Т. С. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

Орлов П. А. (Харків)

д-р екон. наук, проф.

Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)

д-р екон. наук, проф.

Христиановський В. В. (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

Шоша Жан-Юг (Ліон, Франція)

**У журналі можуть друкуватися основні
результати дисертаційних робіт
з економічних наук**

Журнал реферується у загальнодержавній
реферативній базі даних «Україніка наукова» та
в українському реферативному журналі «Джерело»

ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ» ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ ДАНИХ, РЕПОЗИТОРІЯХ І ПОШУКОВИХ СИСТЕМАХ:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Access Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Open Academic Journals Index;
- GetInfo (Німеччина);
- BASE (Німеччина);
- OpenAIRE (Європейський Союз);
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія);
- COPAC Union Catalogue (Велика Британія);
- J-Gate (Індія);
- Open Access Library;
- Scientific Indexing Services;
- Advanced Science Index;
- Академия Google (США);
- InfoBase Index;
- WorldCat

З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА ТА КАНДИДАТА НАУК

(Затверджено постановою президії ВАК України від 16.12.2009 р. № 1-05/6)

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний економічний
університет МОН України, НДЦ індустріальних проблем розвитку
НАН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Далевська Н. М.** Структурний рух глобалізації світової економіки..... 8
- Резніков В. В.** Теоретичні аспекти інтеграції економічних систем
та етапи їхньої взаємодії..... 13
- Наркізов М. М.** Ключові фактори забезпечення стабільності
функціонування соціально-економічної системи..... 18
- Чубка О. М., Скоропад І. С.** Характеристика системи управління
фінансуванням оборотного капіталу на різних рівнях економіки..... 23

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Беренда С. В.** Європейська система торговельної кумуляції
та глобальні ланцюги доданої вартості..... 29

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Білінець М. Ю.** Ендаумент-фонд як альтернативне джерело
фінансування вищої освіти 35

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- Міклова В. П., Слава С. С., Машіко К. С., Рябак М. І.**
Просторово-функціональний підхід до розвитку
лісопромислового комплексу в Закарпатській області..... 40
- Криворучко М. Ю.** Аналіз міжрегіональної диференціації
соціально-економічного розвитку в Україні в рамках
«Нової економічної географії»..... 50

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

- Олешко Т. І., Марусич О. В., Батинюк Н. О.** Аналіз та дослідження
структури показників економічного розвитку України..... 55
- Соколовська З. М., Яценко Н. В.** Моделювання діяльності
аутсорсингової фірми 60
- Сарафонов І. С.** Оптимізація зростання підприємств –
суб'єктів ринку олійно-жирової продукції..... 71

Васильченко К. Г. Аналіз основних підходів і методів прийняття рішень щодо інноваційного розвитку харчових підприємств в умовах невизначеності.....	78
Побережний Р. О. Алгоритмічна модель формування стратегічного профілю розвитку машинобудівного підприємства: практичний аспект.....	83
Тесля Ю. М., Котетунов В. Ю. Концептуальна модель конвеєрної організації управління портфелями проектів.....	92
Судник Н. В. Формування стабілізаційного фонду при купівлі судна на умовах бербоут-чартеру.....	98

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Мосійчук Т. К. Інституційні обмеження вибору політики інноваційного розвитку економіки України.....	102
Варчук О. А. Удосконалення класифікації інноваційних витрат підприємств промислового сектору.....	111
Бабич В. Д. Сучасні підходи до формування державної інноваційно-інвестиційної політики.....	117

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Одінцова Т. М. Механізм трансформації доходів населення в інвестиції.....	122
Моргачов І. В. Достатність інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів в Україні на державному і регіональному рівнях.....	127

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Бойко А. Б. Аналіз сучасного стану та особливості розвитку галузі зв'язку в Україні.....	132
Дивинець О. Л., Палант О. Ю. Економічні та юридичні особливості впровадження автоматизованої системи оплати проїзду на підприємствах електротранспорту України.....	137

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Гуцалюк О. М., Коцюрба О. Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ.....	141
--	-----

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Хаустова В. Є., Олійник А. Д. Промислова політика в Україні: провідні школи і бачення вітчизняних учених.....	150
--	-----

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АПК

Петруха С. В., Петруха Н. М., Куницький К. С. Метаморфози базових інструментів державної аграрної політики.....	158
Дармограй О. В. Методичні підходи до оцінки розвитку продовольчого ринку України та його місткості.....	170

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Ващилін С. В. Проблеми ціноутворення на продукцію коксохімічних підприємств.....	176
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Белова І. М. Побудова управлінського обліку в рослинництві у світлі вимог МСФЗ, П(С)БО 30 «Біологічні активи» та галузевого управління.....	184
Ніколенко Н. В. Методологічні засади формування облікової інформації за орендними операціями.....	192
Ткач І. В. Звітність з капітальних вкладень енергопостачальних компаній.....	197

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,
 пров. Інженерний, 1а,
 Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203
 Тел./факс ((057) 702-08-67
 e-mail: biz_inf@ukr.net
 www.business-inform.net

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,
 пр. Гагаріна, 20, оф. 2227
 Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**
 49056, Дніпропетровськ,
 Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.
 Тел. (056) 744-16-61,
 744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ БІЗНЕС ІНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
 вченої ради ХНЕУ № 9 від 30.03.2015 р.
 вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
 № 3 від 23.03.2015 р.

Здано до набору 27.02.2015 р.

Підписано до друку 27.03.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 38,0. Обл.-вид. арк. 49,5.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 762. Наклад 100 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2015



ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Бачо Р. Й. Фінансовий арбітраж як перспективний напрям удосконалення державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні (на матеріалах Фінансової Арбітражної Комісії Угорщини).....	204
Волга В. О. Міжнародні моделі та технології мікрофінансування малого і середнього бізнесу.....	209
Вядрова Н. Г., Нагай І. В. Фінансова стійкість банківського сектора під впливом структури власних фінансів та макроекономічних чинників.....	217
Гула А. С. Зарубіжний досвід використання кооперативних банків в Україні.....	226
Прокопенко В. Ю. Особливості визначення вартості нерухомості для цілей оподаткування: світовий досвід та висновки для України.....	231

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

Кисельов К. Ю. Основні напрями формування інформаційної бази для статистичного вивчення споживання продукції та послуг населенням України.....	236
---	-----

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Отенко І. П. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства.....	241
Чепурда Л. М. Методологічні аспекти стратегічного управління підприємством сфери невиробничого обслуговування.....	247

Холодний Г. О. Використання компетентнісного підходу в системі кадрового забезпечення товарної інноваційної політики підприємств.....	252
Сідоренко В. В. Методичний підхід до оцінки компетентностей майстрів виробничих дільниць.....	258
Сененко І. А., Щепак В. В. Вплив чинників середовища на формування системи управління підприємством.....	265
Черепня Г. М. Аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств.....	270
Бурак О. М. Аспекти державного стратегічного управління житлово-комунальним господарством України.....	275
Кіпчарська Я. М. Функціональна структура корпоративної безпеки підприємства.....	279
Філіппова С. В., Сухотеріна М. І. Порівняльна характеристика методик оцінки ефективності системи корпоративної соціальної відповідальності машинобудівного підприємства.....	284
Соколовський С. А., Науменко М. О., Черкашина М. В. Удосконалення управління трудовими ресурсами підприємства.....	288
Кучіна С. Е., Кітченко О. М. Маркетингова політика ціноутворення: аналіз та вплив на дохід компанії.....	292
Мороз С. Г. Визначення конкурентного положення підприємства на фармацевтичному ринку.....	298

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Далевская Н. М. Структурное движение глобализации мировой экономики.....	8
Резников В. В. Теоретические аспекты интеграции экономических систем и этапы их взаимодействия.....	13
Наркизов Н. Н. Ключевые факторы обеспечения стабильности функционирования социально-экономической системы.....	18
Чубка О. М., Скоропад И. С. Характеристика системы управления финансированием оборотного капитала на различных уровнях экономики.....	23

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Беренда С. В. Европейская система торговой кумуляции и глобальные цепочки добавленной стоимости.....	29
--	----

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Билинец М. Ю. Эндаумент-фонд как альтернативный источник финансирования высшего образования.....	35
--	----

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Миклозда В. П., Слава С. С., Машико Е. С., Рябак М. И. Пространственно-функциональный подход к развитию лесопромышленного комплекса в Закарпатской области.....	40
Криворучко М. Ю. Анализ межрегиональной дифференциации социально-экономического развития в Украине в рамках «Новой экономической географии».....	50

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Олешко Т. И., Марусич О. В., Батынюк Н. А. Анализ и исследование структуры показателей экономического развития Украины.....	55
Соколовская З. Н., Яценко Н. В. Моделирование деятельности аутсорсинговой фирмы.....	60
Сарафопова И. С. Оптимизация роста предприятий – субъектов рынка масложировой продукции.....	71
Васильченко Е. Г. Анализ подходов и методов принятия решений по инновационному развитию пищевых предприятий в условиях неопределенности.....	78
Побережный Р. О. Алгоритмическая модель формирования стратегического профиля развития машиностроительного предприятия: практический аспект.....	83
Тесля Ю. Н., Котетунов В. Ю. Концептуальная модель конвейерной организации управления портфелями проектов.....	92
Судник Н. В. Формирование стабилизационного фонда при покупке судов на условиях бербоут-чартера.....	98

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Мосейчук Т. К. Институциональные ограничения выбора политики инновационного развития экономики Украины.....	102
Варчук О. А. Совершенствование классификации инновационных расходов предприятий промышленного сектора.....	111
Бабич В. Д. Современные подходы к формированию государственной инновационно-инвестиционной политики.....	117

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Одинцова Т. М. Механизм трансформации доходов населения в инвестиции.....	122
---	-----

Моргачёв И. В. Достаточность инфраструктурного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов в Украине на государственном и региональном уровнях.....	127
---	-----

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Бойко А. Б. Анализ современного состояния и особенности развития отрасли связи в Украине.....	132
Дывинец О. А., Палант А. Ю. Экономические и юридические особенности внедрения автоматизированной системы оплаты проезда на предприятиях электротранспорта Украины.....	137

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Гуцалюк А. Н., Коцюрба О. Ю. Теоретические подходы к определению сущности финансового обеспечения деятельности предприятий ЖКХ.....	141
---	-----

ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Хаустова В. Е., Олейник А. Д. Промышленная политика в Украине: ведущие школы и взгляды отечественных ученых.....	150
--	-----

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Петруха С. В., Петруха Н. Н., Куницкий К. С. Метаморфозы базовых инструментов государственной аграрной политики.....	158
Дармограй О. В. Методические подходы к оценке развития продовольственного рынка Украины и его емкости.....	170

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ващилин С. В. Проблемы ценообразования на продукцию коксохимических предприятий.....	176
--	-----

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Белова И. М. Построение управленческого учета в растениеводстве в свете требований МСФО, П(С)БУ 30 «Биологические активы» и отраслевого управления.....	184
Николенко Н. В. Методологические основы формирования учетной информации по арендным операциям.....	192
Ткач И. В. Отчетность по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний.....	197

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Бачо Р. И. Финансовый арбитраж как перспективное направление усовершенствования государственного регулирования рынков финансовых услуг в Украине (на материалах Финансовой Арбитражной Комиссии Венгрии).....	204
Волга В. А. Международные модели и технологии микрофинансирования малого и среднего бизнеса.....	209
Вядрова Н. Г., Нагай И. В. Финансовая устойчивость банковского сектора под влиянием структуры собственных финансов и макроэкономических факторов.....	217
Гулая А. С. Зарубежный опыт использования кооперативных банков в Украине.....	226
Прокопенко В. Ю. Особенности определения стоимости недвижимости для целей налогообложения: мировой опыт и выводы для Украины.....	231

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА

Киселев К. Ю. Основные направления формирования информационной базы для статистического изучения потребления продукции и услуг населением Украины.....	236
--	-----

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Отенко И. П. Формирование механизма управления экономическим потенциалом предприятия	241
Чепурда А. М. Методологические аспекты стратегического управления предприятием сферы непромышленного обслуживания	247
Холодный Г. А. Использование компетентностного подхода в системе кадрового обеспечения товарной инновационной политики предприятий.....	252
Сидоренко В. В. Методический подход к оценке компетентностей мастеров производственных участков.....	258
Сененко И. А., Щепак В. В. Влияние факторов среды на формирование системы управления предприятием	265
Черепня Г. Н. Аналитико-инструментальные основы обеспечения эффективного управления рисками предприятий.....	270
Бурак Е. Н. Аспекты государственного стратегического управления жилищно-коммунальным хозяйством Украины	275
Кипчарская Я. Н. Функциональная структура корпоративной безопасности предприятия	279
Филиппова С. В., Сухотерина М. И. Сравнительная характеристика методик оценки эффективности системы корпоративной социальной ответственности машиностроительного предприятия	284
Соколовский С. А., Науменко М. А., Черкашина М. В. Усовершенствование управления трудовыми ресурсами предприятия.....	288
Кучина С. Э., Китченко Е. Н. Маркетинговая политика ценообразования: анализ и влияние на доход компании	292
Мороз С. Г. Определение конкурентного положения предприятия на фармацевтическом рынке	298

CONTENT

ECONOMIC THEORY

- Dalevska N. M.** Structural Progression of Globalization of the World Economy 8
- Rychnikov V. V.** Theoretical Aspects of the Integration of Economic Systems, Stages of their Interaction 13
- Narkizov M. M.** Key Factors in Ensuring the Stability of Functioning of Socio-Economic System 18
- Chubka O. M., Skoropad I. S.** Characteristics of the System for Management of Financing the Circulating Capital at Different Levels of the Economy 23

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Berenda S. V.** The European System of Trading Cumulation and Global Value Chains 29

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Bilinec M. Yu.** Endowment Fund as an Alternative Source of Financing Higher Education 35

REGIONAL ECONOMY

- Miklovdva V. P., Slava S. S., Mashiko K. S., Riabak M. I.** Spatial-Functional Approach to Development of Timber Industry Complex in Zakarpattia Region 40
- Kryvoruchko M. Yu.** Analysis of the Interregional Differentiation in the Socio-Economic Development in Ukraine in Terms of the «New Economic Geography» 50

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Oleshko T. I., Marusych O. V., Batyniuk N. A.** Analysis and Study of the Structure of Ukraine's Economic Development 55
- Sokolovska Z. M., Yatsenko N. V.** Simulation of the Outsourcing Company's Activity 60
- Sarafonova I. S.** Optimizing the Growth of the Enterprises – Actors at the Market for Oil-and-Fat Products 71
- Vasylchenko K. G.** Analysis of Approaches and Methods of Decision-Making on Innovative Development of Food Enterprises under Conditions of Uncertainty 78
- Poberezhnyi R. O.** Algorithmic Model of Formation of Strategic Profile of Development of Machine-Building Enterprise: Practical Aspect 83
- Teslya Yu. M., Kotetunov V. Yu.** Conceptual Model of Pipeline Organization of the Project Portfolio Management 92
- Sudnyk N. V.** Establishing Stabilization Fund while Purchasing Ships under the Bareboat Charter Conditions 98

INNOVATIVE PROCESSES

- Mosiychuk T. K.** Institutional Restrictions when Choosing the Policy of Innovative Development of Ukrainian Economy 102
- Varchuk O. A.** Improvement of the Classification of Innovation Costs of Industrial Enterprises 111
- Babych V. D.** Contemporary Approaches to Development of the Innovation-Investment Policy of the State 117

INVESTMENT PROCESSES

- Odintsova T. M.** Mechanism for Transformation of the Population Incomes into Investments 122

- Morgachov I. V.** Sufficiency of Infrastructural Support of Investment-Innovation Processes in Ukraine at the National and Regional Levels 127

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

- Boiko A. B.** Analysis of the Current State and Development Features of the Communications in Ukraine 132
- Dyvinets O. L., Palant O. Yu.** Economic and Legal Features of Implementing the Automatic Fare Collection for the Enterprises of Electric Transport in Ukraine 137

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Gutsaliuk O. M., Kotsiurba O. Yu.** Theoretical Approaches to Defining the Essence of Financial Assuring the Activities of Enterprises of Housing and Communal Services 141

ECONOMICS OF INDUSTRY

- Khaustova V. Ye., Oliynyk A. D.** Industrial Policy in Ukraine: Leading Schools, Views of Domestic Scientists .. 150

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Petrukha S. V., Petrukha N. M., Kunytsky K. S.** Metamorphosis of the Basic Tools of the State Agricultural Policy 158
- Darmohrai O. V.** Methodical Approaches to the Evaluation of Development of the Ukrainian Food Market and its Capacity 170

ECONOMICS OF ENTERPRISE

- Vashchilin S. V.** Issues of Pricing for Products of Coke and By-Product Enterprises 176

ACCOUNTING AND AUDITING

- Belova I. M.** Establishing Managerial Accounting for Plant Production in Terms of Requirements of IFRS, Accounting Provisions (Standards) 30 «Biological Assets», and Sectoral Management 184
- Nikolenko N. V.** Methodological Principles of Generating the Accounting Information on Rental Operations 192
- Tkach I. V.** Reporting on the Capital Investments of Energy Supplying Companies 197

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

- Bacho R. J.** Financial Arbitration as Promising Direction of Improving the State Regulation of Financial Services Markets in Ukraine (on Materials of the Financial Arbitration Board of Hungary) 204
- Volga V. A.** International Models and Technologies of Microfinance for Small and Medium-Sized Businesses 209
- Vyadrova N. G., Nagay I. V.** Financial Sustainability of the Banking Sector under Influence of the Structure of Owner Capital and Macroeconomic Factors 217
- Gula A. S.** Foreign Experience in Using Cooperative Banks for Ukraine 226
- Prokopenko V. Yu.** Distinctions of Determining the Value of Real Estate for Taxation Purposes: International Experience and Conclusions for Ukraine 231

ECONOMIC STATISTICS

Kyselov K. Yu. Main Directions of Developing the Data Bases for Statistical Studying the Consumption of Goods and Services by the Population of Ukraine236

MANAGEMENT AND MARKETING

Otenko I. P. Creation of Mechanism for Management of the Economic Potential of Enterprise.....241

Chepurda L. M. Methodological Aspects of Strategic Management of Non-Industrial Enterprise of Servicing247

Kholodnyi H. O. Use of the Competence-Based Approach in Ensuring the Human Resources of the Product Innovation Policy of Enterprises.....252

Sidorenko V. V. Methodical Approach to the Assessment of Competences of the Foremen at Production Sites258

Senenko I. A., Shchepak V. V. Influence of Environmental Factors in Establishing the Management System of Enterprise.....265

Cherepnia G. M. Analytical-Instrumental Framework for Effective Risk Management of Enterprises270

Burak O. M. Aspects of the State Strategic Management of the Housing and Communal Facilities of Ukraine.....275

Kipcharska Ia. M. Functional Structure of the Enterprise's Corporate Security.....279

Filyppova S. V., Sukhoterina M. I. Comparison of Methodologies for Evaluating the Effectiveness of the System of Corporate Social Responsibility of Machine-Building Enterprise.....284

Sokolovskyi S. A., Naumenko M. O., Cherkashyna M. V. Improvement of the Labor Resources Management of Enterprise.....288

Kuchina S. O., Kitchenko O. M. Marketing Policy of Pricing: Analysis and Impact on Company's Revenue292

Moroz S. G. Defining the Enterprise's Competitive Position in the Pharmaceutical Market298

СТРУКТУРНИЙ РУХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

© 2015 ДАЛЕВСЬКА Н. М.

УДК 339.924

Далевська Н. М. Структурний рух глобалізації світової економіки

Метою статті є дослідження сутності протиріч і наслідків структурного руху глобалізації світової економіки, визначення напрямів структурної трансформації світового порядку. У статті проаналізовано взаємодію суб'єктів міжнародних відносин у межах світового політико-економічного простору. Використано метод інституційного аналізу, який дозволив провести дослідження напрямів функціональних змін міжнародних інститутів за умов глобалізації світової економіки. Обґрунтовано необхідність забезпечення національних інтересів держав через впровадження інтеграційного співробітництва між суб'єктами світового господарства та легітимізацію інститутів міжнародної влади. Запропоновано підхід до визначення структурних компонентів трансформації світового порядку. Розроблено вихідні позиції вибору суспільних норм, режимів та механізмів взаємозалежності акторів міжнародних відносин. Зроблено висновок, що визначальний вплив на формування напрямів структурної трансформації світового порядку мають мета, дії, умови, в яких розгортаються процеси легітимізації інститутів міжнародної влади соціального порядку в межах світового політико-економічного простору.

Ключові слова: глобалізація світової економіки, актори міжнародних відносин, світовий політико-економічний простір, світовий порядок, глобальне управління.

Табл.: 1. **Бібл.:** 25.

Далевська Наталія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії і державного управління, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

E-mail: dalevskaya_n.a@mail.ru

УДК 339.924

Далевская Н. М. Структурное движение глобализации мировой экономики

Целью статьи является исследование сущности противоречий и последствий структурного движения глобализации мировой экономики, определение направлений структурной трансформации мирового порядка. В статье проанализировано взаимодействие субъектов международных отношений в пределах мирового политико-экономического пространства. Использован метод институционального анализа, который позволил провести исследование направлений структурной трансформации международных институтов в условиях глобализации мировой экономики. Обоснована необходимость обеспечения национальных интересов государств через внедрение интеграционного сотрудничества между субъектами мирового хозяйства и легитимизацию институтов международной власти. Предложен подход к определению структурных компонентов трансформации мирового порядка. Разработаны исходные позиции выбора общественных норм, режимов и механизмов взаимозависимости акторов международных отношений. Сделан вывод, что определяющее влияние на формирование направлений структурной трансформации мирового порядка имеют цель, действия, условия, определяющие процессы легитимизации институтов международной власти социального порядка в пределах мирового политико-экономического пространства.

Ключевые слова: глобализация мировой экономики, акторы международных отношений, мировое политико-экономическое пространство, мировой порядок, глобальное управление.

Табл.: 1. **Библ.:** 25.

Далевская Наталья Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и государственного управления, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

E-mail: dalevskaya_n.a@mail.ru

UDC 339.924

Dalevska N. M. Structural Progression of Globalization of the World Economy

The article is aimed to study the essence of contradictions and consequences of structural progression of globalization of the world economy, definition of directions of the structural transformation of the global order. The article analyzes the interaction of actors in international relations within the global politico-economic space. The method of institutional analysis was used, which helped to study the directions of structural transformation of international institutions in the context of globalization of the world economy. The necessity of ensuring the national interests of Member States, through the implementation of integrative cooperation between actors in the global economy and legitimization of institutions of international power authorities, has been substantiated. An approach to definition of the structural components of the global order transformation has been proposed. Starting positions for selecting social norms, regimes and mechanisms of interaction of actors in international relations have been elaborated. It has been concluded that the decisive influence on the formation of directions of the structural transformation of the global order are causing the purpose, conditions and actions, which determine the processes of legitimation of the international power institutions of social order within the world politico-economical space.

Key words: globalization of the world economy, actors in international relations, international politico-economical space, global order, global governance.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 25.

Dalevska Nataliya M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Public Administration, Donetsk National Technical University (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

E-mail: dalevskaya_n.a@mail.ru

Глобалізація світової економіки є складним і суперечливим процесом, структурізація якого набула соціально-економічних контурів у ХХ сторіччі. Це тривалий процес узгодження потреб суб'єктів світового господарства, який визначається у багатомірних та багаторівневих уявленнях про пріоритети, цілі і завдання світового економічного розвитку. При цьому певним чином синхронізуються інтереси акторів міжнародних відносин, відбувається формування єдиного фінансово-

інформаційного простору, поглиблюється соціалізація економічних відносин, що супроводжується відповідними змінами в міжнародному поділу праці. По суті ж усунення диспропорцій у структурному русі глобалізації світової економіки є одним з пріоритетів сучасного світового економічного розвитку.

Вагомий внесок у дослідження проблем структурного руху глобалізації світової економіки здійснили сучасні вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Дж. Арпірі [1],

У. Бек [2], В. Белло [3], З. Бжезинський [4], О. Білорус [5], І. Валлерстайн [6], А. Гальчинський [7], Г. Колодко [8], Ю. Остерхаммель [9], Ю. Пахомов [10], Н. Пітерсон [9], Р. Робертсон [11], Дж. Сорос [12], Дж. Стігліц [13], Е. Тоффлер [14], А. Філіпенко [15], Ф. Фукуяма [16], Д. Хелд [17] та ін. Зокрема, досліджуються питання про реальні позитивні наслідки структурного руху глобалізації – глобальну інтеграцію й економічну синергію, виявлено проблеми, що пов'язані з негативними наслідками корпоративно-конкурентного глобалізму та міжнародних конфліктів. Зазначається, що кінець ХХ ст. ознаменувався остаточним становленням пост-індустріальної світогосподарської системи з нарощуванням хвиль глобалізації й регіоналізації, різким падінням ролі та статусу націй-держав із низьким рівнем міжнародної конкурентоспроможності та зростанням впливу наймогутніших країн. Світ вступив у складний етап структурних перетворень, характерною ознакою якого є трансформація світового порядку. При цьому недостатньо вивченим і обґрунтованим лишається саме проблема вибору суспільних норм, режимів, інститутів та механізмів взаємозалежності акторів міжнародних відносин. Очевидною є необхідність розробки сучасної системи глобального управління з урахуванням структурних чинників, що її визначають.

Метою статті є дослідження сутності протиріч і наслідків структурного руху глобалізації світової економіки, визначення напрямів трансформації світового порядку.

Відомо, що з моменту формування Вестфальської системи в середині XVII ст. модель світової взаємодії суб'єктів господарювання визначалася «багатополарним» балансом сил. Друга половина минулого століття позначалася як протиборство Сходу і Заходу. Згодом конфронтація почала «розщеплюватися» на декілька нових осей конфліктності, схиляючись до лінії «Північ – Південь». Одним з елементів перехідної епохи в міжнародних відносинах, за визначенням Г. Кіссінджера, є системна криза «вестфальського світового порядку», який базується на суверенітеті держав через їхню відмову від принципу невтручання у внутрішні справи один одного на користь концепції загальної гуманітарної інтервенції чи універсальної юрисдикції [18, с. 21].

Привертає увагу і те, що останнім часом змістилося значення понять «розвинені країни» і «країни, що розвиваються». Перше являє собою операціональне визначення поняття – до цієї категорії відносять країни Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і частково країни БРІКС. Пов'язано це з тим, що країни БРІКС займають лідируючу позицію за обсягом експорту товарів і послуг, величиною прямих інвестицій за кордон і залученням іноземного капіталу, а також за зростаючим внеском у створення світового валового продукту [19]. Показово, що на сучасному етапі свого розвитку БРІКС робить основний акцент на фінансово-економічних питаннях у міжнародних відносинах, тому що саме в цій сфері склалися спільні глобальні стратегічні інтереси «Групи двадцяти» для спільного обгово-

рення питань глобальної економіки основними розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

Країни, що раніше відносилися до другої категорії, розділилися на дві групи: що дійсно розвиваються і «стагнуючі» [20]. При цьому важливо мати на увазі, що найважливішим інструментом зростання для країн Півдня стає їх внутрішній ринок. За оцінками ООН, до 2025 р. обсяг річного споживання на ринках, що формуються, зросте до 30 млрд дол. США. До цього часу на долю Півдня припадає 3/5 з 1 млрд домогосподарств з доходом більше 20 тис. дол. США на рік. Країни Півдня виступають природними центрами з освоєння технологій та розробки продукції. Відповідно технологічна адаптація, здійснювана самими країнами Півдня, приводить до нових видів інновацій, що чинять безпосередню позитивну дію на людський розвиток [21, с. 16]. За цих умов досягнення глобальної рівноваги вимагає, щоб країни сформували збалансований підхід до засад світового економічного розвитку.

У «Доповіді про людський розвиток 2013» акцентовано увагу на тому, що глобальні економічні та політичні структури знаходяться в постійному русі, тоді як світ випробовує фінансові кризи, що періодично повторюються, кліматичні зміни і зростання соціальних хвилювань. Глобальні інститути виявляються нездатними адаптуватися до владних стосунків, що змінюються, забезпечити адекватне надання глобальних громадських благ для протидії глобальним і регіональним викликам або реагувати на зростаючу потребу соціальної справедливості та сталості [21, с. 2].

Зазначимо, що основні фінансові переваги від глобалізації традиційно отримують економічно розвинуті країни (у цьому випадку мова йде про переваги від реалізації позитивного ефекту масштабу, маніпулювання цінами через використання механізмів трансферного ціноутворення та проведення операцій через офшорні зони). Н. Кравчук вважає, що саме таким чином уряди, принаймні найвпливовіші, залишаються вагомою ринковою силою, що має доступ через багатонаціональні компанії до фінансових ресурсів і національних ринків менш економічно розвинутих країн [22, с. 185]. З огляду на це досить часто транснаціоналізацію економіки розцінюють як винятково несприятливу тенденцію в контексті концепції сталого розвитку, яка пов'язана з експансіоністською політикою ТНК, дискримінацією економічних інтересів суб'єктів господарювання приймаючих країн і погіршенням стану навколишнього природного середовища.

Тим часом, початок ХХІ ст. ознаменувався істотною активізацією діяльності ТНК у напрямі розширення їх участі у реалізації концепції сталого розвитку [23, с. 10 – 11]. У процесі залучення транснаціонального бізнесу до впровадження ключових атрибутів сталого розвитку у країнах світу центральна роль належить ООН, яка, зокрема, формує нормативно-правові основи для збалансування економічних, екологічних і соціальних інтересів у межах діяльності ТНК. Серед найважливіших ініціатив ООН у цій сфері – Принципи відповідального інвестування, Глобальний договір і Фінансова ініціатива Програми ООН з навколишнього середовища, які об'єднують різних

суб'єктів міжнародних економічних відносин у їх прагненні до сталого розвитку. Промисловими ТНК, які здійснили найбільший внесок у реалізацію концепції сталого розвитку, є «Henkel», «Intel», «Toyota», «Mitsubishi Heavy Industries», «Scania», «Adidas», «Siemens», «L'Oreal», «Renault», «Unilever», «Danone», «H&M», «Samsung», «Nissan Motor» та ін. Відтак, забезпечення інституційного інтересу акторів світового політико-економічного простору у відносинах соціального порядку відбувається через трансформацію інституціональних структур і міждержавних регулятивних механізмів з визначальною роллю ТНК і міжнародних організацій.

Проте, це не виключає виокремлення контролю в напрямі здійснення міжнародної влади в статусі окремих її інституцій. Водночас важливою ознакою контролю є те, що його не можна цілком ототожнювати з якоюсь однією інституцією чи тільки з одним напрямом здійснення влади. За таких умов механізм легітимності має «наскрізне» значення як щодо інституцій, так і щодо напрямів здійснення влади, оскільки наділений у цьому розумінні певними інтегруючими, об'єднуючими ознаками. Саме за цих умов зовнішньополітична взаємодія створює значуще для усього міжнародного співтовариства інформаційно-комунікаційне поле, яке поширюється на всю систему міжнародних відносин.

Базуючись на ключових положеннях конструктивістської моделі динаміки взаємодії між структурою та акторами в міжнародній системі, О. Шаповалова слушно вважає, що вплив структурних детермінант на поведінку акторів є не автоматичним, а опосередкованим через їх когнітивне осмислення акторами, і що підтримання структур залежить від готовності та здатності акторів до їх репродукування, оскільки поведінка акторів є головним механізмом, який відтворює діючі структури. При цьому під структурою системи міжнародних відносин розуміється не набір найбільш стійких інваріантних елементів системи, а комплекс параметрів, властивостей та взаємозв'язків, які визначають поточну організацію системи і задають можливі напрями її подальшого розвитку [24, с. 214].

Цікавим у цьому відношенні є міркування О. Швиданенко [25, с. 18] стосовно таких ознак полісистемного типу організації світової економіки, як:

- ✦ констатуюча роль зв'язків, а не елементів світової економіки; розчленування глобальної спільноти на «центр» і «периферію» вже не означає жорсткого розмежування структурних рівнів;
- ✦ формування рухливих і нестійких «проактивних зон» з нівелюванням таких властивостей, як повна залежність, відсталість, і набуттям ознак периферійності;
- ✦ пріоритетність у забезпеченні цілісності світової економіки набуває системна взаємодія її учасників на основі узгодження економічних інтересів глобалізованого характеру;
- ✦ нерівномірність економічного розвитку, яка зумовлена періодичним процесом послідовного заміщення технологічно спряжених виробництв, у ході якого в період структурної кризи світової

економіки змінюється спрямованість фінансових потоків.

Значимо, однак, що розвиток сучасного світового господарства характеризується надзвичайним ускладненням державних механізмів, що обумовлює необхідність переосмислення як ролі й місця держави, так і механізмів соціальної регуляції людських взаємовідносин. Специфічною особливістю глобалізації світової економіки є трансформаційні процеси, які обумовлюють потребу в якісно нових формах регулювання розвитку суб'єктів господарювання. Передусім йдеться про визначення стратегічних орієнтирів міждержавної інтеграції з урахуванням функціонально-структурних змін у діяльності держав, які й зумовлюють багаторівневий баланс на основі щільності політичних та соціальних комунікацій, суттєвою характеристикою яких є просторовість.

За таких умов відповідальність акторів у межах світового політико-економічного простору вирізняється суттєвою неоднорідністю, нестабільністю, позаяк чинники, що її визначають перебувають у стані зв'язної зміни різних ознак, що варіюються у зв'язку з активними соціально-економічними, політичними та світоглядними трансформаціями. Відповідно, зміни, які відбуваються у світовій системі господарства, привели до формування наднаціональних інститутів глобального управління, спрямованих на створення мереж і корелятивних зв'язків між акторами міжнародних відносин у межах світового політико-економічного простору. Це, у свою чергу, додає ряд специфічних особливостей структурній трансформації світового порядку, які адаптуються до структурного руху глобалізації світової економіки (табл. 1).

Уявляється, що конкретні напрями структурної трансформації світового порядку визначаються взаємозалежністю та взаємовпливом держав, посиленням процесів інтернаціоналізації суспільного виробництва, можливостями диверсифікації інвестиційних портфелів на міжнародному рівні. Важливо й те, що ступінь консолідації політико-економічних угруповань у межах світового політико-економічного простору актуалізує розвиток субсистем, формує політично активні спільноти з чітко вираженими інтересами, які підтримуються і реалізуються за допомогою моделей багаторівневого управління економічним розвитком світового господарства.

Особливу роль у цьому процесі відіграє інформаційно-знакова підструктура, в якій формується нова мета функціонування системи глобального управління інформаційним забезпеченням діяльності суб'єктів господарювання та яка визначає їхні дії, що мають спрямовуватися на світові інституційні норми. Разом із тим, домінуючою тенденцією є легітимізація соціального порядку в межах світового політико-економічного простору.

ВИСНОВКИ

Структурний рух глобалізації світової економіки є закономірним наслідком світового економічного розвитку, взаємопов'язаності і взаємообумовленості дій різних акторів міжнародних відносин, що базуються на принципах інтернаціоналізації суспільного виробни-

Структурна трансформація світового порядку

Чинники структурного руху глобалізації світової економіки	Специфічні особливості сучасного світового порядку	Напрями структурної трансформації світового порядку
Протириччя між акторами міжнародних відносин, зміни ціннісно-нормативної структури суспільства	Ускладнення форм взаємодії між акторами міжнародних відносин, поширення глобальних інформаційних мереж, трансформація системи цінностей і норм, загострення боротьби за ресурси	Відбір принципів, ціннісних установок, які не посилюють існуючі рівні ризику та небезпеки і допомагають вирішенню глобальних проблем людства
Нерівномірність розвитку і потенціалу держав, нагромадження соціальних суперечностей	Синхронізація економічних циклів національних господарств, зростання ролі транснаціональних корпорацій та міжнародних неурядових організацій	Виявлення можливостей диверсифікації інвестиційних портфелів на міжнародному рівні, посилення міждержавного регулювання глобального економічного середовища
Посилення регіональних диспропорцій у світовому господарстві, структурна криза	Посилення асинхронності циклічного розвитку світової економіки, зміна стратифікаційної структури суспільства, поява нових критеріїв соціальної диференціації, формування багатополярного світового господарства, розвиток горизонтальних зв'язків між регіонами	Виявлення проблем соціально-економічного розвитку регіону, впровадження інтеграційного співробітництва між суб'єктами світового господарства
Розвиток глобальної інноваційної системи	Міжнародне регулювання у сфері інтелектуальної власності, зміна можливостей розвитку за умов глобального розподілу громадських благ	Ідентифікація і впровадження альтернативних шляхів світового економічного розвитку
Світові фінансово-економічні кризи	Посилення технологічної конкуренції, стрімкий розвиток технопаркових структур	Подолання нееквівалентного обміну, інвестування в людину
Криза міжнародних інститутів	Посилення адаптаційних властивостей і цілеспрямованості соціальних систем, трансформація інститутів міжнародної влади, необхідність в створенні механізмів та інститутів глобального управління	Виявлення резервів для виконання взаємовиключних вимог акторів міжнародних відносин, легітимація інститутів міжнародної влади та світового соціального порядку
Світова конвергенція	Зростаюча тенденція регіональних конфліктів та протириччя, визначення параметрів світового соціального порядку, посилення ключових функціональних складових міжнародної соціальної безпеки на базі мереж світового соціального капіталу, соціально-економічних важелів міжнародного регулювання трудових прав і соціальних гарантій людини	Прогнозування світового технологічного розвитку, розширення міжнародного співробітництва в інноваційній сфері, розвиток регіональної кооперації, зростання соціальної інтеграції й солідарності акторів міжнародних відносин у межах світового політико-економічного простору

Джерело: складено автором за [5 – 10].

цтва. Аналіз світового політико-економічного простору свідчить, що стан центру і периферій не є стабільним, він досить рухливий. Адаже модель структурного руху глобалізації світової економіки формує уяву про складну багатоярусну систему з відповідними просторово-часовими вимірами, в якій розвивається процес структурної трансформації світового порядку. Зокрема, необхідною є розробка відповідної стратегії з тактичними механізмами, які були б спрямовані на створення сприятливих передумов впливу соціальних факторів на світовий економічний розвиток, посилення ключових функціональних складових міжнародної соціальної безпеки на базі мереж світового соціального капіталу, соціально-економічних важелів міжнародного регулювання тру-

дових прав і соціальних гарантій людини. Відповідно, критеріальну основу поведінки акторів міжнародних відносин складають специфічні особливості сучасного світового порядку, які адаптуються до структурного руху глобалізації світової економіки. У свою чергу, визначальний вплив на формування напрямів структурної трансформації світового порядку мають мета, дії, умови, в яких розгортаються процеси легітимації інститутів міжнародної влади та соціального порядку в межах світового політико-економічного простору.

Перспективними напрямками подальших досліджень є виявлення інституційно-структурних зсувів у глобальному конкурентному середовищі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Арриги Дж.** Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство 21 век / Джованни Арриги; [пер. с англ. Т. Б. Менская]. – М.: Институт общественного проектирования, 2009. – 456 с.
2. **Бек У.** Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономика / У. Бек; [пер. с нем. А. Б. Григорьева, В. Д. Седельника; послесловие В. Г. Федотовой, Н. Н. Федотовой]. – М.: Прогресс-Традиция; Издательский дом «Территория будущего», 2007. – 464 с.
3. **Bello W.** Deglobalisation: Ideas for a New World Economy / W. Bello. – London, New York: Zed Books, 2004. – 192 p.
4. **Brzezinski Z.** The Choice: Global Domination or Global Leadership / Z. Brzezinski. – New York: Basic Books, 2004. – 256 p.
5. **Білорус О.** Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки / О. Білорус // Дослідження міжнародної економіки: збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 2. – С. 3 – 26.
6. **Валлерстайн И.** После либерализма / И. Валлерстайн; [пер. с англ. М. М. Гурвица, П. М. Кудюкина, Л. В. Феденко под ред. Б. Ю. Кагарлицкого]. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 256 с.
7. **Гальчинський А.** Кризи і цикли світового розвитку / А. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.
8. **Колодко Гж. В.** Мир в движении / Г. В. Колодко; [пер. с пол. Ю. Чайникова]. – М.: Магистр, 2009. – 575 с.
9. **Osterhammel J.** Globalization: A Short History / J. Osterhammel, N. Petersson. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – 200 p.
10. **Пахомов Ю.** Национальные аспекты реструктуризации глобального пространства / Ю. Пахомов // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2012. – № 18. – С. 9 – 14.
11. **Robertson R.** The Three Waves of Globalization: A History of a Developing Global Consciousness / R. Robertson. – London: Zed Books, 2003. – 291 p.
12. **Сорос Дж.** О глобализации / Дж. Сорос; [пер. с англ. А. Башкирова]. – М.: Издательство Эксмо, 2004. – 224 с.
13. **Стиглиц Дж.** Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц; [пер. с англ. Г. Пирогова]. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2002. – 304 с.
14. **Тоффлер Э.** Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 781 с.
15. **Филипенко А.** Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. Филипенко. – Москва: Экономика, 2010. – 511 с.
16. **Фукуяма Ф.** Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ, 2004. – 592 с.
17. **Held D.** Globalization / D. Held, A. McGrew // *Anti-globalization: Beyond the Great Divide*. – [Second Edition]. – Cambridge: Polity Press, 2007. – 304 p.
18. **Kissinger H.** Does America Need a Foreign Policy. Toward Diplomacy for the 21 century / H. Kissinger. – N.Y., 2001. – 350 p.
19. **Пасмор М.** БРИКС як феномен розвитку сучасних світогосподарських інтеграційних процесів / М. Пасмор // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2013. – № 1042. – С. 35 – 39.
20. **Кулагин В.** Глобальная или мировая безопасность / В. Кулагин // *Международные процессы*. – 2007. – № 2 (14) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intertrends.ru/fourteen/004.htm>
21. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. – М.: Издательство «Весь мир», 2013. – 203 с.
22. **Кравчук Н.** Асимметричні ефекти нерівномірності глобального розвитку / Н. Кравчук // *Інноваційна економіка*. – 2010. – № 4 (18). – 331 с. – С. 183 – 188.
23. **Циганов С.** Проблеми сталого розвитку у контексті неоліберальної моделі глобалізації / С. Циганов, А. Яншина // *Економіка України*. – 2013. – № 4. – С. 4 – 14.
24. **Шаповалова О.** Структурна роль міжнародних інститутів у системі міжнародних відносин / О. Шаповалова // *Науковий вісник Дипломатичної Академії України*. – 2010. – Вип. 16. – С. 212 – 218.
25. **Швиданенко О.** Сучасні тенденції становлення глобальної економічної системи / О. Швиданенко // *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. – 2009. – № 4. – С. 17 – 20.

REFERENCES

- Arrigi, Dzh. *Adam Smit v Pekine: Chto poluchil v nasledstvo 21 vek* [Adam Smith in Beijing: What has inherited the 21st century]. Moscow: Institut obshchestvennogo proektirovaniia, 2009.
- Bek, U. *Vlast i ee opponenty v epokhu globalizma. Novaia vseмирno-politicheskaia ekonomiiia* [Government and its opponents in the era of globalization. New-world political economy]. Moscow: Progress-Traditsiia; Territoria budushchego, 2007.
- Bello, W. *Deglobalisation: Ideas for a New World Economy*. London; New York: Zed Books, 2004.
- Brzezinski, Z. *The Choice: Global Domination or Global Leadership*. New York: Basic Books, 2004.
- Bilorus, O. "Politychna ekonomiiia hlobalizmu i problemy strukturnoi modernizatsii natsionalnoi ekonomiky" [The political economy of globalization and the problems of structural modernization of the national economy]. *Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky*, no. 2 (2011): 3-26.
- Doklad o chelovecheskom razvitii 2013. Vozvyshenie Yuga: chelovecheskiy progress v mnogoobraznom mire* [Human Development Report 2013. The Rise of the South: human progress in a diverse world]. Moscow: Ves mir, 2013.
- Filipenko, A. *Ekonomicheskaiia globalizatsiia: istoki i rezultaty* [Economic globalization: the origins and results]. Moscow: Ekonomika, 2010.
- Fukuiama, F. *Konets istorii i poslednyi chelovek* [The End of History and the Last Man]. Moscow: AST, 2004.
- Halchynskiy, A. *Kryzy i tsykly svitovoho rozvytku* [Crises and cycles of the world]. Kyiv: ADEF-Ukraina, 2009.
- Held, D., and McGrew, A. "Globalization". In *Anti-globalization: Beyond the Great Divide*. Cambridge: Polity Press, 2007.
- Kolodko, G. V. *Mir v dvizhenii* [World in Motion]. Moscow: Magistr, 2009.
- Kissinger, H. *Does America Need a Foreign Policy. Toward Diplomacy for the 21 century*. New York, 2001.
- Kulagin, V. "Globalnaia ili mirovaia bezopasnost" [Global or world security]. <http://www.intertrends.ru/fourteen/004.htm>
- Kravchuk, N. "Asymetrychni efekty nerivnomirnosti hlobalnoho rozvytku" [Asymmetric effects of uneven global development]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (18) (2010): 183-188.
- Osterhammel, J., and Petersson, N. *Globalization: A Short History*. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- Pakhomov, Yu. "Natsionalnye aspekty restrukturizatsii globalnogo prostranstva" [National aspects of the restructuring of the global space]. *Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi akademii Ukrainy*, no. 18 (2012): 9-14.
- Pasmor, M. "BRIKS iak fenomen rozvytku suchasnykh svitohospodarskykh intehratsiinykh protsesiv" [BRICS as a phenomenon of modern global integration processes]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnogo universytetu imeni V. N. Karazina*, no. 1042 (2013): 35-39.
- Robertson, R. *The Three Waves of Globalization: A History of a Developing Global Consciousness*. London: Zed Books, 2003.
- Soros, Dzh. *O globalizatsii* [About globalization]. Moscow: Eksmo, 2004.
- Stiglits, Dzh. *Globalizatsiia: trevozhnye tendentsii* [Globalization: disturbing trends]. Moscow: Natsionalnyy obshchestvenno-nauchnyy fond, 2002.
- Shapovalova, O. "Strukturna rol mizhnarodnykh instytutiv u systemi mizhnarodnykh vidnosyn" [Structural role of international institutions in international relations]. *Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi Akademii Ukrainy*, no. 16 (2010): 212-218.
- Shydanenko, O. "Suchasni tendentsii stanovlennia hlobalnoi ekonomichnoi systemy" [Current trends of the global economic system]. *Visnyk Kryvorizkoho ekonomichnogo instytutu KNEU*, no. 4 (2009): 17-20.
- Tsyhanov, S., and Yanshyna, A. "Problemy staloho rozvytku u konteksti neoliberalnoi modeli hlobalizatsii" [Problems of sustainable development in the context of neo-liberal model of globalization]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2013): 4-14.
- Toffler, E. *Tretia volna* [Third Wave]. Moscow: AST, 2004.
- Vallerstayn, I. *Posle liberalizma* [After liberalism]. Moscow: Editorial URSS, 2003.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ЭТАПЫ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

© 2015 РЕЗНИКОВ В. В.

УДК 339.92.01

Резников В. В. Теоретические аспекты интеграции экономических систем и этапы их взаимодействия

В работе представлено и проанализировано теоретическое понятие интеграции экономических систем, обоснованы этапы их взаимодействия с учетом субъектов, направлений, уровней интеграции на макро- и микроуровнях. Показана взаимосвязь между этапами интеграции экономических систем и городов как социально-экономических систем и экономической интеграции рынков. Дана характеристика каждому из этапов интеграции экономических систем с учетом их особенностей развития: взаимопроникновения, поглощения, сращивания. Выявлена взаимозависимость, цикличность и последовательность интеграции экономических систем, показаны предпосылки реинтеграции на новых количественных и качественных условиях.

Ключевые слова: экономическая система, интеграция, социально-экономическая система, формы интеграции, реинтеграция, дезинтеграция.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Резников Валерий Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: upr_ved@ukr.net

УДК 339.92.01

UDC 339.92.01

Резніков В. В. Теоретичні аспекти інтеграції економічних систем та етапи їхньої взаємодії

У роботі представлено та проаналізовано теоретичне поняття інтеграції економічних систем, обґрунтовано етапи їхньої взаємодії з урахуванням суб'єктів, напрямів, рівнів інтеграції на макро- і мікро-рівнях. Показано взаємозв'язок між етапами інтеграції економічних систем та міст як соціально-економічних систем та економічної інтеграції ринків. Надано характеристику кожному з етапів інтеграції економічних систем з урахуванням їх особливостей розвитку: взаємопроникнення, поглинання, зрощування. Виявлено взаємозалежність, циклічність і послідовність інтеграції економічних систем, показано передумови реінтеграції на нових кількісних і якісних умовах.

Ключові слова: економічна система, інтеграція, соціально-економічна система, форми інтеграції, реінтеграція, дезинтеграція.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Резніков Валерій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: upr_ved@ukr.net

Ryznikov V. V. Theoretical Aspects of the Integration of Economic Systems, Stages of their Interaction

In the paper the theoretical concept of integration of economic systems is presented and analyzed, stages of the interaction taking into account the subjects, directions, levels of integration at the macro and micro levels are substantiated. The relationship between the stages of integration of economic systems and cities as socio-economic systems as well as economic integration of markets are displayed. Characteristic of each of the stages of the integration of economic systems, taking into account their development specifics: inter-penetration, absorption, uniting has been given. Interdependence, cyclicity and coherence of integration of economic systems has been disclosed, preconditions of reintegration in the new quantitative and qualitative terms has been displayed.

Key words: economic system, integration, socio-economic system, forms of integration, reintegration, disintegration.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Ryznikov Valeriy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: upr_ved@ukr.net

Развитие экономических связей компаний, эволюция форм взаимодействия государств, процессы глобализации и интеграции в мировой экономике находятся в постоянной динамике, что требует более комплексно или более детально посмотреть на проблему исследования этих процессов. Интеграционные процессы в мировой экономике, которые мы можем наблюдать в настоящее время, не имеют случайного характера, а является следствием эволюционного, объективного и закономерного развития и взаимодействия экономических систем стран мира.

Интеграция как процесс или результат развития и взаимодействия экономических субъектов представляет собой традиционный предмет исследования, анализа и моделирования. Среди ученых, которые изучали природу экономических систем, можно выделить: М. Алле, Р. Арона, Б. Балаши, Л. Бальцеровича, В. Базилевич, В. Будкина, А. Голикова, И. Грабынского, М. Дудченко, Е. Довгаль, В. Копийку, П. Леоненко, И. Матюшенко, Н. Резникову, Н. Спиридонову, А. Филипенко, О. Че-

репину, А. Шныркова и других. Тем не менее, вопрос интеграции экономических систем не был исследован и нуждается в доработке, систематизации и теоретическом осмыслении.

Целью статьи является определение теоретического понятия интеграции экономических систем, систематизация процесса взаимодействия, обоснование этапов их взаимодействия на микро- и макроуровнях.

Экономическую систему можно представить как совокупность взаимосвязанных и соответствующим образом упорядоченных элементов экономики, образующих определенную целостность и экономическую структуру общества [1].

В экономической теории обычно выделяют следующие типы систем: рыночную экономику, командную, смешанную и традиционную.

1. Рыночная экономика базируется на частной собственности, свободе выбора и конкуренции, опирается на личные интересы, ограничивает роль правительства.

2. Командная экономика описывается как система, в которой доминируют общественная (государственная) собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования.

3. Под смешанной экономикой подразумевается тип общества, включая элементы первых двух систем. Он характерен для большинства современных государств.

4. Под традиционной экономической системой подразумевается архаичное общество, основанное на общей (общинной) собственности, на натуральном хозяйстве, в котором решения принимаются согласно традициям и обычаям.

Для современных теорий сравнительных экономических систем характерна классификация по ряду признаков:

- 1) *формы собственности на средства производства* (частная или общественная);
- 2) *способ координации и управления экономической деятельностью* (рыночный механизм или централизованное управление);
- 3) *система экономического стимулирования* (материальные или моральные стимулы);
- 4) *цель и средства ее достижения* (рост благосостояния населения или высокие темпы экономического роста) [2, с. 87].

Учитывая трансформационные процессы и функционирование современных транзитивных экономических систем, известный польский экономист Лешек Бальцерович проводит типологизацию экономических систем, используя три связанные между собой институциональные переменные – тип режима предпринимательства, структура собственности и механизм координации, представленные в *табл. 1*.

Каждая из стран представляет собой определенную, уникальную экономическую систему, которая функционирует в соответствии со своими правилами (юридическими, экономическими и другими законами), собственными социальными стандартами.

Взаимодействие стран – экономических систем через социально-экономическое, торговое, финансовое, инвестиционное и научно-техническое сотрудничество

содействует созданию интеграционных объединений с целью более эффективного использования их экономического потенциала.

Основными составными элементами международной экономической системы являются национальные экономические системы, которые представляют собой совокупность взаимосвязанных в организационном, технологическом и экономическом планах отраслей и сфер хозяйственной деятельности стран, которые из-за роста их открытости во взаимодействии друг с другом формируют мировые рынки и преобразуют производство товаров и услуг в международную экономическую деятельность.

На современном этапе классической считается периодизация экономической интеграции, выполненная американским экономистом Б. Балаши, который выделяет пять основных последовательных форм: зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический союз; полная интеграция.

Но более подробно проанализировав указанные формы, можно утверждать, что такая градация интеграционных процессов представляет собой, прежде всего, интеграцию рынков, не учитывая особенности государства или региона как экономической системы.

Рынок в широком смысле можно определить как взаимодействие и взаимоотношения субъектов экономической системы как внутри нее, так и за ее пределами, которые могут охватывать стадии производства, обмена и потребления товаров и услуг, функционирующих в соответствии с законами стоимости, спроса и предложения. Так, А. С. Филипенко указывает на то, что интеграция – это не только принятие постановлений об отмене дискриминации в торговле, но и процесс сближения, взаимопереплетения, сращивания национальных экономик и формирование целостного регионального (международного) хозяйственного комплекса [4, с. 12].

В свою очередь, экономическую интеграцию можно представить как взаимодействие экономических систем государств-участников с целью устранения дискриминации между хозяйственными единицами и создание качественно новой международной экономической структуры более высокого порядка с помощью слияния экономических систем интегрирующихся субъектов.

Таблица 1

Типы экономических систем (по Л. Бальцеровичу)

Тип системы	Режим предпринимательства	Структура собственности	Механизм координации
Рыночный капитализм	Открытый	Капиталистическая	Рыночный
Командный социализм	Закрытый	Социалистическая	Ограниченный рынок
Искаженный капитализм (квази-капитализм)	Ограниченный	«Смешанная»	Искаженный рынок
Либеральная экономика переходного периода	Открытый	Переходная от социалистической к капиталистической	Незрелый рынок
Сильно регулируемая экономика переходного периода	Ограниченный	Медленные изменения	«Нет» плану, «Нет» рынку

Источник: составлено по [3, с. 135].

Она предусматривает свободное или регулируемое перемещение между экономическими системами капиталов, товаров, трудовых и других ресурсов с целью их использования, на основе взаимосогласованных экономических и юридических норм [5; 6, с. 46].

Фактически процесс объединения начинается намного раньше, поскольку вызванное торговлей политическое развитие необходимо как первый шаг к последующему объединению. Таким образом, фактический процесс объединения может начаться по инициативе контакта между двумя регионами, учитывая, что каждый из них уже является частью системы. Важно отметить, что первичная функция расширения системы является экономической [7, с. 24].

Процесс интеграции экономических систем может происходить на трех взаимосвязанных уровнях: взаимопроникновение, сращивание, поглощение, каждый из которых имеет присущие ей характеристики.

Взаимопроникновение представляет собой начальный этап, на котором формируются различные торговые и экономические сообщества, где главным каналом внутреннего взаимодействия становится внешняя торговля. Сюда можно отнести Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), Общий рынок стран Западной Европы, Центрально-Американский общий рынок, Арабский общий рынок и др. Воспроизводственные процессы взаимодействуют в этих торговых сообществах преимущественно через сферу обмена, налаживания постоянных торговых и инвестиционных контактов. Торговое сообщество государств основывается преимущественно на общем и частичном международном разделении труда, то есть при преобладании межотраслевой специализации, а взаимодействие происходит преимущественно на микроэкономическом уровне.

Сращивание предполагает не только торговый обмен, но и широкое взаимное дополнение национальных экономик, когда они практически зависят друг от друга. Этой стадии присущи межотраслевая специализация, частичное разделение труда. В то же время начинает распространяться внутритраслевая специализация, единичное разделение труда выходит за пределы отдельных предприятий и реализуется в международном масштабе. Факторы производства все в большей степени мигрируют в рамках интеграционного пространства, в поисках самых эффективных форм и сфер реализации. Взаимодополняющее международное хозяйственное сообщество становится достаточно разветвленной системой стойких и глубоких экономических связей, пронизывающих межгосударственные региональные объединения и предоставляющих им определенную однородность и целостность. Взаимодействие экономических систем постепенно переходит с микро- на макроуровень.

На стадии *поглощения* происходит глубокое структурное сотрудничество национальных экономик, их глубокое вертикальное и горизонтальное взаимодействие. Внешнеэкономический фактор становится неотъемлемой составляющей национального процесса расширенного воспроизводства. Достаточно отчетливо начинают проявляться элементы единой региональной воспроизвод-

ственной системы, формируются региональные экономические комплексы. Осуществляется процесс последующей адаптации национальных экономик, их взаимопроникновение, сращивание отдельных звеньев. Испытывают глубокую трансформацию национальные хозяйственные механизмы, создаются и закрепляются единые нормы и правила наднационального характера и содержания.

В свою очередь, процесс взаимодействия социально-экономических образований с точки зрения интеграции экономических систем может происходить как между системами, то есть внешняя или международная интеграция, так и внутри самой системы – внутренняя интеграция. Таким образом, можно выделить уровни интеграции социально-экономических систем:

1) *межгосударственный уровень* – уровень взаимоотношений национальной системы с мировой хозяйственной системой в целом и экономическими системами стран, объединенных в региональные сообщества;

2) *общенациональный* – масштаб социально-экономических отношений внутри национальной системы в целом;

3) *региональный уровень* – уровень взаимосвязи систем каждого из регионов внутри страны;

4) *внутрирегиональный уровень* – представляет собой взаимоотношения субъектов внутри системы региона;

5) *локальный* – взаимоотношения социально-экономических систем отдельных территориальных единиц (город, поселок) [6, с. 48].

Подробнее этапы взаимодействия экономических систем представлены на *рис. 1*.

Подытоживая роль и значение взаимодействия экономических систем, можно утверждать, что их интеграция носит комплексный характер и демонстрирует детальный анализ внутренних и внешних процессов государства как системы на макроэкономическом уровне.

Анализируя историю взаимодействия экономических систем, можно увидеть, что интеграционные процессы имеют определенную цикличность и взаимозависимость. Экономические системы неоднородны и различны по своему научно-техническому развитию и экономической мощи, потому, выделяя особенности каждого этапа интеграции экономических систем, необходимо отметить следующее.

1. *На этапе взаимопроникновения* – каждая страна руководствуется собственными правилами управления системой и ее существования; взаимодействие стран происходит на начальных этапах интегрирующихся систем, при этом их экономики находятся на разных уровнях экономического развития. Процесс интенсивной интеграции происходит на микроуровне и инициируется снизу вверх. Результатом взаимодействия рынков может выступать зона свободной торговли или таможенный союз.

2. *На этапе сращивания* – страны со сходным или одинаковым уровнем экономического развития формируют общие правила управления новой системой стран-участниц, в зависимости от мощи и уровня их экономи-

Этапы взаимодействия экономических систем	Субъекты экономической системы	Этапы экономической интеграции рынков	Уровни интеграции социально-экономических систем (городов)	Направления процесса интеграции	Уровни взаимодействия
Поглощение	Наднациональные органы и учреждения	Полная экономическая и политическая интеграция	Межрегиональный		
	Государственные учреждения и межгосударственные объединения	Экономический союз	Межгосударственный		
Сращивание	Финансовые структуры, ТНБ	Валютный союз	Общенациональный		
	НИОКР*, ТНК	Общий рынок	Региональный		
Взаимопроникновение	Средний и большой бизнес	Таможенный союз	Внутри-региональный		
	Трудовые ресурсы и малый бизнес	Зона свободной торговли	Локальный		

Рис. 1. Этапы взаимодействия экономических систем в процессах экономической интеграции [8]

* – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

ческого развития. Взаимодействие может происходить как на микро-, так и на макроуровне, а тип интеграции – снизу вверх или сверху вниз, соответственно. Этому этапу присущи такие формы интеграции: общий рынок и валютный союз.

3. На этапе поглощения – система с более слабой экономикой приспосабливается или подчиняется выработанным правилам более экономически сильной системы. Интеграционное взаимодействие происходит между участниками с разным уровнем экономического развития, инициируется сверху вниз и происходит на макроуровне. Результатом интеграции может быть создание валютного и экономического союза.

Практика показывает, что в современном мире интеграция и дезинтеграция экономических систем развиваются параллельно, как два разнонаправленных процесса. При этом дезинтеграционные явления и процессы могут иметь не только локальный характер в рамках государственных границ, но и глобальный (распад СССР, Совета экономической взаимопомощи).

Интеграция и дезинтеграция объективно взаимосвязанными процессами. Часто дезинтеграция формирует предпосылки интеграции на новых количественных и качественных условиях, то есть реинтеграции. Причем процесс реинтеграции может осуществляться в различных формах. Это может быть восстановление на тех же политико-экономических условиях не только в предыдущем составе, но и с включением новых членов. Однако чаще всего, на практике, имеет место создание

новой интеграционной группировки, объединяющей отдельных участников предыдущей, с качественно новыми принципами и особенностями [9, с. 44 – 45].

Наглядно цикличность и взаимозависимость этапов интеграции экономических систем представлены на рис. 2.

ВЫВОДЫ

1. Экономическая интеграция в целом носит комплексный и системный характер.

2. Взаимодействие экономических систем может происходить на следующих взаимосвязанных и взаимозависимых уровнях: поглощение, сращивание и взаимопроникновение. Предложенная Б. Балаши классификация характеризует интеграцию рынков, но не отражает в полной мере мировые экономические интеграционные процессы. Модель, представленная на рис. 1, более детально учитывает особенности интеграции экономических систем, рынков, городов и характеризует их взаимосвязь.

3. В современном мире интеграция и дезинтеграция развиваются параллельно, как два разнонаправленных процесса, тем самым влияют на ее состояние и взаимодействие элементов.

4. Интеграция экономических систем имеет свою цикличность и развивается в определенной последовательности. Взаимодействие систем находится в постоянной динамике, развитие при этом происходит по ярко выраженной траектории (см. рис. 2): взаимопроникновение, сращивание, поглощение, полная интеграция. ■

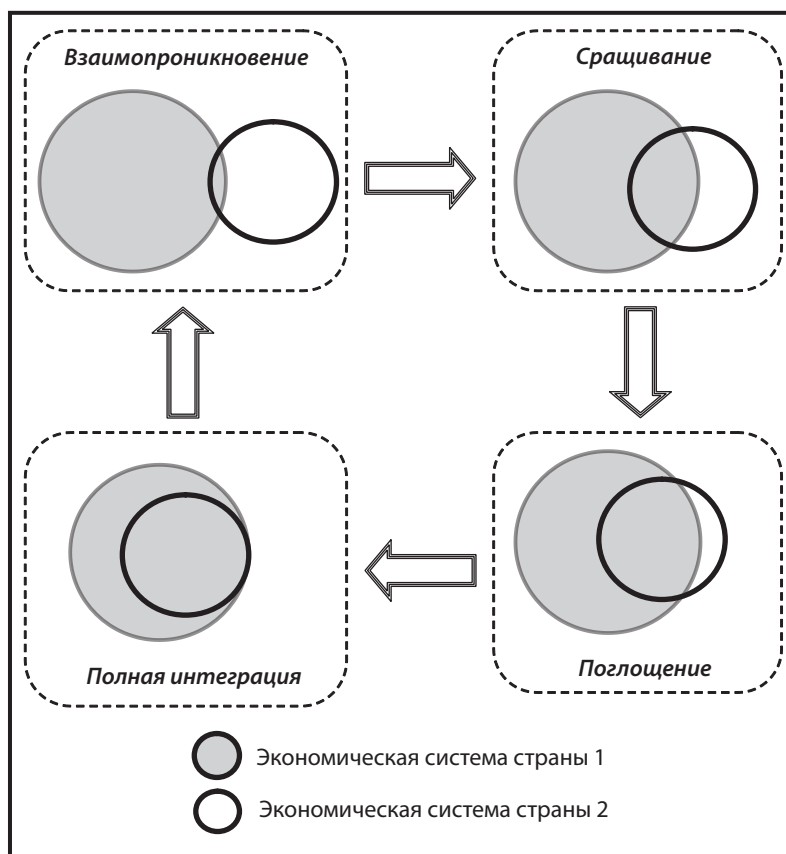


Рис. 2. Динамика интеграции этапов экономических систем

Источник: разработано автором.

ЛИТЕРАТУРА

1. Економічна теорія: Політекономія : підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 63.
2. Леоненко П. М. Сучасні економічні системи : навч. посіб. / П. М. Леоненко, О. І. Черепіна. – К.: Знання, 2006. – 429 с.
3. Спиридонова Н. В. Теоретический анализ экономических систем : учеб. пособ. / Н. В. Спиридонова. – СПб.: Питер, 2013. – 240 с.
4. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко [та ін.]. – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
5. Резников В. В. К вопросу уровней взаимодействия экономических систем в процессе интеграции / В. В. Резников // Материалы международной научно-практической конференции «Современные проблемы социально-экономического развития России». – Белгород: БелГУ, 2011. – Т. 1. – С. 157–161.
6. Резников В. В. Організаційні та структурні складові механізми державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України : монографія / В. В. Резников. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 196 с.
7. Резникова Н. В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації : монографія / Н. В. Резникова. – К.: ТОВ «ВІСТКА», 2013. – 456 с.
8. Резников В. В. Щодо питання етапів взаємодії економічних систем / В. Є. Лазаренко, В. В. Резников // Сучасні проблеми реформування економіки в моделі інноваційного розвитку держави : Тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю. – Харків, 2011. – С.62 – 64.
9. Довгаль Е. А. Международная экономика / Е. А. Довгаль. – Х., 2001. – 264 с.

REFERENCES

- Dovgal, E. A. *Mezhdunarodnaia ekonomika* [International Economics]. X., 2001.
- Ekonomichna teoriia. Politekonomiia* [Economic theory. Political]. Kyiv: Znannia-Pres, 2003.
- Filipenko, A. S. et al. *Mizhnarodni intehratsiini protsesy suchasnosti* [International integration processes of modernity]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2004.
- Lazarenko, V. Ye., and Rieznikov, V. V. "Shchodo pytannia etapiv vzaiemodii ekonomichnykh system" [On the issue of interaction stages of economic systems]. *Suchasni problemy reformuvannia ekonomiky v modeli innovatsiinoho rozvytku derzhavy*. Kharkiv, 2011. 62-64.
- Leonenko, P. M., and Cherepina, O. I. *Suchasni ekonomichni systemy* [Modern economies]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Rieznikov, V. V. *Orhanizatsiini ta strukturni skladovi mekhanizmu derzhavnogo rehulivannia protsesiv ekonomichnoi intehratsii mist Ukrainy* [Organizational and structural components of the mechanism of state regulation of economic integration in urban Ukraine]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2014.
- Reznikova, N. V. *Hlobalna ekonomichna vzaiemozalezhnist: suchasna paradyhma ta determinanty modyfikatsii* [The global economic interdependence: modern paradigm and determinants modification]. Kyiv: VISTKA, 2013.
- Reznikov, V. V. "K voprosu urovney vzaimodeystviia ekonomicheskikh sistem v protsesse integratsii" [On the question of levels of interaction of economic systems in the integration process]. *Sovremennye problemy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia Rossii*. Belgorod: BelGU, 2011. 157-161.
- Spiridonova, N. V. *Teoreticheskii analiz ekonomicheskikh sistem* [Theoretical analysis of economic systems]. St. Petersburg: Piter, 2013.

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

© 2015 НАРКІЗОВ М. М.

УДК 338.22.021.4

Наркізов М. М. Ключові фактори забезпечення стабільності функціонування соціально-економічної системи

Мета статті полягає у визначенні ключових факторів забезпечення стабілізації функціонування соціально-економічної системи держави. Актуальні суспільно-політичні процеси в Україні обумовили необхідність проведення реформ. Аналізуючи наукові праці багатьох українських та зарубіжних учених, було визначено, що успішне функціонування країни залежить від співвідношення трьох «сил» – держави, суспільства, економіки. У результаті дослідження було встановлено, що значну роль у забезпеченні налагоджених відносин наведених сторін відіграє інститут довіри, яку деякі економісти вважають конкретною економічною величиною як у мікро-, так і в макромасштабі. Виділено фактори, що мають суттєвий вплив на стабілізацію соціально-економічної системи країни, а саме: легітимність, суверенітет та інтегративна спроможність держави. Обґрунтовано взаємозв'язок між довірою та реалізацією наведених факторів. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення величин показників довіри, їхнього впливу на механізми розробки стратегії відносин у системі «держава – суспільство – економіка» з урахуванням національних традицій, менталітету, соціокультурних особливостей.

Ключові слова: довіра, легітимність, суверенітет, інтеграція, соціокультурна трансформація.

Бібл.: 16.

Наркізов Микола Миколайович – здобувач, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: narkizov@yandex.ru

УДК 338.22.021.4

Наркізов Н. Н. Ключевые факторы обеспечения стабильности функционирования социально-экономической системы

Цель статьи заключается в определении ключевых факторов обеспечения стабилизации функционирования социально-экономической системы государства. Актуальные общественно-политические процессы в Украине обусловили необходимость проведения реформ. Анализируя научные труды многих украинских и зарубежных ученых, определено, что успешное функционирование страны зависит от соотношения трех «сил» – государства, общества, экономики. В результате исследования было установлено, что значительную роль в обеспечении налаженных отношений указанных сторон играет институт доверия, которое некоторые экономисты считают конкретной экономической величиной как в микро-, так и в макромасштабе. Выделены факторы, имеющие существенное влияние на стабилизацию социально-экономической системы страны, а именно: легитимность, суверенитет и интегративная способность государства. Обоснована взаимосвязь между доверием и реализацией указанных факторов. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение величин показателей доверия, их влияния на механизмы разработки стратегии отношений в системе «государство – общество – экономика» с учетом национальных традиций, менталитета, социокультурных особенностей.

Ключевые слова: доверие, легитимность, суверенитет, интеграция, социокультурная трансформация.

Библ.: 16.

Наркізов Николай Николаевич – соискатель, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: narkizov@yandex.ru

UDC 338.22.021.4

Narkizov M. M. Key Factors in Ensuring the Stability of Functioning of Socio-Economic System

The aim of the article is to identify the key factors for ensuring the stabilization of functioning of the State's socio-economic system. Topical socio-political processes in Ukraine have resulted in the need for reforms. Analyzing the papers of many Ukrainian and foreign scientists, has been determined that successful functioning of country depends on co-relation of the three «forces» – the State, society, and economy. As result of the study has been found that a significant role in ensuring the well-established relations of the parties belongs to the concept of credibility that some economists consider the particular economic value of both the micro-and macro-scale. The factors having a significant impact on stabilization of the socio-economic system of country have been allocated, namely: legitimacy, sovereignty and integrative capacity of the State. Relationship between credibility and implementation of these factors has been substantiated. Prospect of further research in this area will be to determine the values of credibility, their influence on the mechanisms of developing the strategy of relations in the system of «State – society – economy», taking into account national traditions, mentality, socio-cultural characteristics.

Key words: credibility, legitimacy, sovereignty, integration, socio-cultural transformation.

Bibl.: 16.

Narkizov Mykola M. – Applicant, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: narkizov@yandex.ru

Основною причиною початку та розвитку кризових подій в Україні протягом останніх двох років стала діюча політика уряду, яка через власну неефективність позбавила себе довіри з боку значної кількості населення. Для розв'язання сьогоденних суспільних проблем та стабілізації соціально-економічної системи необхідним є налагодження надійного взаємозв'язку між суспільством і державним апаратом. Впевненість громадян у ефективності реалізації державою своїх соціально-економічних та політичних функцій залежить від наявності довіри до уряду. Така

довіра вибудовується роками, проте втрачається дуже швидко.

Дослідженню питань, пов'язаних із механізмами реалізації взаємовідносин між суспільством, державою та економікою, присвячено праці багатьох українських і зарубіжних вчених-економістів (В. Геєць [5], З. Ваганюк [3], Р. Гринберг [6], В. Дементьев [8], Ф. Фукуяма [14] та інші), проте процеси, що проходять сьогодні в Україні (децентралізаційні, у тому числі), підкреслюють актуальність розробки дієвого механізму вирішення соціально-економічної та суспільної кризи.

Мета статті – визначити ключові фактори забезпечення стабілізації функціонування соціально-економічної системи держави.

Як відомо, державна політика включає чимало складових: економічну, соціальну, екологічну політику.

Вченими виділяється багато різноманітних функцій держави, починаючи з базисних – інституційної, нормотворчої, регулятивної, інтегративної – і до цілого спектра специфічних (кастингова, бенчмаркінгова, охоронна тощо) [3, с. 199 – 200].

Сучасна наука розглядає державу як виразника, представника загальних інтересів членів суспільства та як організацію, що здійснює задоволення та захист інтересів суспільства [7].

Функціонуванню держави властиві «провали», що є причиною необхідності вдосконалення інституційного механізму державного регулювання. Такі провали (зокрема, корупція, зумовлена, у тому числі, суттєвими недоліками в законодавстві, відсутність чітко визначених критеріїв ефективності діяльності держави, нерівномірний розподіл ресурсів (при наявності кількох стандартів справедливості), «сумнівність технологій», тобто відсутність реального зв'язку між витратами ресурсів та очікуваним, бажаним результатом, а також бюрократія) доводять недосконалість процесу реалізації урядом своїх функцій та призводять до зниження довіри з боку народу [1].

Найважливішою проблемою сучасної України є відсутність довірчих відносин між владою, бізнесом і населенням. Такий стан справ формує основу для розвитку невизначеності, різноманітних інституційних ризиків.

Довіра – це історично сформований результат поведінки; це інститут, що вимагає до себе уважного і обережного ставлення. За визнанням багатьох фахівців, у галузі економіки довіра поступово стає найдорожчим активом. Довіра необхідна будь-якій без винятку організації (як у мікро-, так і у макромасштабах).

Довіра відіграє колосальну роль, без неї немає інвестицій, зростають транзакційні витрати, внаслідок чого гальмується розвиток економіки. Очевидно, що довіра – вкрай важливий фактор з погляду економіки, і його повною мірою можна вважати фундаментальною економічною категорією. Радіус довіри – категорія, що визначає коло осіб (або соціальних груп), що входять в єдину систему довірчих відносин. Такий неформальний інститут, як довіра, здатний не тільки ефективно доповнювати формальні механізми, але і замінювати їх.

Надмірна бюрократизація та «юридизація» суспільства знищують довіру. А це, у свою чергу, веде до декваліфікації найбільш цінних кадрів. Працівники з величезним потенціалом у такому середовищі стають пасивними виконавцями, абсолютно байдужими до результатів праці. Якщо працівника позбавляють довіри, то автоматично з нього знімається і вся відповідальність. Відсутність довіри знищує особисту ініціативу. Зникають почуття гордості за власну майстерність та особисті якості, праця перетворюється в покарання.

Такі тенденції загрозливі не лише в рамках окремих приватних фірм або підприємств, це небезпечно і для

держави: за умов необґрунтованих скорочень кількості державних службовців (які далеко не завжди отримують значну заробітну плату) та скорочення самої заробітної плати до рівня «мінімалки» негативно позначиться на рівні ефективності функціонування самого державного апарату (як на державному, так і на місцевому рівні).

Праця як реальна «насолада» можлива лише в контексті довіри, колегіальності. За відсутності довіри корпорації (на макрорівні) або держава (на макрорівні) стають гіпертрофованими, а їх управління авторитарним, хоча так легше захищати свою власність (або владу).

На довірі повністю ґрунтується вся система кредитування, вся фондова діяльність. Без довіри не може існувати інститут інвестицій. Довіра – це готовність бути залежним від інших людей в ситуації невизначеності і в очікуванні певної вигоди від цього.

Ступінь довіри також залежить від особистісних особливостей менеджерів (на макрорівні менеджерами можна вважати уряд) [10].

Довіра як економічна категорія – це кількісна динамічна характеристика взаємовідносин різних економічних суб'єктів, які засновані на вигідності економічних результатів взаємодії та на впевненості в добросовісності один одного. Довіра – це очікування того, що ваш партнер не скористається вашими слабкостями.

Поряд з довірою до конкретних людей існує довіра до суспільних інститутів, довіра до держави, довіра до політичної системи. Так, наприклад, для стійкості демократичної системи велике значення має впевненість партії, що програє на виборах, у тому, що сторона, яка перемагає, не буде діяти за принципом «переможцю дістається все». Такого роду довіра необхідна, щоб ті особи, що перебувають при владі, не прагнули закріпитися в цьому положенні будь-якими засобами, побоюючись опинитися в опозиції назавжди [9].

Найважливішою характеристикою людського капіталу (окрім знань та навичок) є спроможність формувати певну людську спільність, що залежить від рівня розвиненості норм та цінностей, властивих усім членам суспільства, і залежить від того, наскільки останні готові підпорядковувати особисті інтереси інтересам групи. Якщо спільна довіра сформована, вона стає конкретною економічною величиною.

Відповідно, за таких умов в економіці відбувається покращення споживчих та ділових очікувань при одночасному зниженні рівня економічних ризиків та обсягів транзакційних витрат, покращуються глибини розподілу праці, оптимізується використання ресурсів. Люди, що не мають взаємної довіри, здатні співпрацювати лише в межах формальних правил і регламентацій, які, своєю чергою, вимагають наявності потужного контролюючого апарату (що виступає передумовою посилення державного регулювання) [14, с. 5 – 23].

Світова економічна історія знає багато прикладів, коли наявність відносин між економічними суб'єктами на засадах довіри приводила до успіху навіть за досить скрутних умов. Щоб впоратися з падінням прибутковості, компанія «Nucog» перевела співробітників на дво-, триденний робочий тиждень з відповідним зниженням

зарплати (при цьому ніхто не був звільнений), і коли компанія знову почала набирати обертів, величезний ентузіазм службовців дозволив їй швидко вийти на перші місця на арені американської сталеливарної промисловості.

На такаокському збиральному заводі «Toyota Motor Company» будь-який робітник на конвеєрі може зупинити всю лінію, смикнувши за спеціальний шнур на своєму робочому місці. З огляду на наведене очевидно, що причиною підтримки, яку економічні суб'єкти різного рівня надають один одному, є їх впевненість у своїй приналежності до однієї спільноти, об'єднаної взаємною довірою.

Робочі ж «Nucor» охоче пішли на скорочення тижневого заробітку, бо не сумнівалися, що менеджери, що його планували, страждають від кризи тією же мірою і при цьому ставлять за мету недопущення звільнень.

Актуальна реструктуризація виробництва виявляється менш «болючою» і конфліктною, коли проходить не у формі звільнення частини співробітників, а через перерозподіл працівників у рамках бізнес-групи, через перепрофілювання застарілих підприємств з підтримкою партнерів по групі. Серед факторів, що гальмують реформування вітчизняних підприємств, одним з основних є недовіра до його цілей і методів.

Довіра економічних агентів один до одного і до інституту власності знижує потребу в застосуванні публічно-правових (судових) і приватних (часом кримінальних) механізмів захисту майнових прав і договірних зобов'язань. Це послаблює тиск на судову систему і прискорює юридичні процедури, що ще більше зміцнює довіру до правового-судового-бюрократичному механізму.

Для успіху економічних реформ важливо, щоб довіра і до нових інститутів, і до тих, хто їх впроваджує, по ходу реформ не слабшала, а зміцнювалася. Для цього необхідне реальне підтвердження того, що створювані інститути є працездатними в умовах модернізованої економіки і узгоджуються з масовими уявленнями про соціальну справедливість [8].

У світовій практиці існує декілька методик вимірювання рівня довіри (індекси довіри до уряду, до суспільних послуг і т. ін.) [2]. Корисно розробити і впровадити методологію оцінки рівня довіри з боку населення, базуючись на історичних, культурних і ментальних особливостях суспільства на макрорівні (у масштабах держави) і мікрорівні (у рамках окремо взятої корпорації). До речі, одним з досить вдалих показників для розрахунку рівня довіри є судово-арбітражна практика.

Величини розрахункових індексів, що відображають ставлення населення України до політичної системи та уряду зокрема (наприклад, показник «абсолютної невпевненості» населення України в уряді; невпевненості в інститутах громадянських послуг; «зацікавленість») у політиці [16] є незадовільними. Таке ставлення громадян України, очевидно, формується під впливом існуючого рівня недовіри до політики та політиків.

Яким чином можна забезпечити зростання довіри населення до уряду?

Впевненість (як запорука довіри) з'являється за наявності стабільного та ефективного законодавства, тобто норм права, які виступають гарантом соціально-

економічних та політичних відносин, взаємної відповідальності суспільства та держави. Відповідно, значення має *легітимність*.

Легітимність влади є специфічним, динамічно змінюваним, соціально вагомим нормованим порядком взаємовідносин влади і суспільства, що ґрунтується на визнанні громадянами діючого порядку функціонування влади справедливим, доцільним, ефективним, що зумовлюється раціональними причинами і викликає у громадян готовність діяти відповідно до існуючої моделі управління.

Наявність легітимної економічної політики може стати гарантією для суб'єктів господарської системи в реалізації стабільної економічної політики з боку держави, запорукою зростання довіри до органів державної влади, відповідальних за реалізацію наведеної політики. Якщо особиста довіра – це фундамент будь-якого суспільства, то довіра інституційна – основа складно організованих спільнот, де існують спеціальні організації, що формують та підтримують «правила гри». Довіра до певних «правил» проектується на довіру до тих організацій, що формують та реалізують ці правила. Оскільки основним «конструктором» інститутів нині є держава, найбільш важливим аспектом інституційної довіри є довіра до уряду [15, с. 54].

Легітимність влади завжди передбачає наявність принаймні мінімального рівня узгодженості між суспільством і державою, основою якого є домовленість стосовно основних політичних цінностей, що надає можливість громадянам визначити відповідність діючих інститутів зазначеним цінностям [4, с. 219 – 222].

Легітимізація реалізується у формі народовладдя. Відповідно, лише на основі процедури народовладдя державна влада може набувати своєї реальної легітимності. Проте для цього необхідно намагатися залучати більше громадян до всіх стадій демократичного процесу, забезпечити рівновагу між правами людини та народним суверенітетом та обов'язково гарантувати право громадянам опротестовувати закони та рішення діючої влади, що визнані громадянами нелегітимними.

На жаль, легітимізація державної влади в суспільстві не може мати універсальний характер. Те, що є легітимним для одних, може сприйматися нелегітимним іншими. Саме тому легітимність влади пов'язана не з підтримкою абсолютно всього народу, а з визнанням її більшістю [11].

Другим вагомими фактором зміцнення громадянської довіри є *державний суверенітет*. Державний суверенітет як характеристика інституційного статусу держави означає верховенство державної влади над будь-якою іншою владою всередині країни та її відповідну незалежність від будь-якої сторонньої влади за її межами (виділяють внутрішній та зовнішній суверенітет). Джерелом державної влади є народ, тож очевидно, що йому і має належати влада. Народний суверенітет реалізується через виборний представницький орган, безпосередньо через вибори, референдуми. Відповідно, у демократичних умовах державний суверенітет по суті збігається з народним.

Суверенітет держави не означає, що держава ні з чим не пов'язана всередині країни та цілковито незалежна від інших держав, від міжнародного співтовариства. Держава, вступаючи у міжнародні відносини, бере на себе певні зобов'язання, діє згідно з визнаними нормами міжнародного права, з укладеними контрактами і договорами. Сьогодні в Україні проблема забезпечення (або навіть збереження) національного суверенітету – одна з ключових. В актуальному плані структура суверенітету є похідною від структури актуальних загроз і викликів. Але він також передбачає відтворення легітимності та підтримання *інтегративної спроможності* (визначаємо її третім ключовим фактором зміцнення довіри).

Інтегративна спроможність держави полягає в забезпеченні цілісності поведінки та узгодженні реакції по відношенню до змін оточуючого середовища, потенційних ризиків, факторів невизначеності.

До основних соціально-економічних чинників, необхідних для успішної інтеграції, належать: взаємна сумісність основних суспільних цінностей та способу життя; тісні економічні зв'язки; наявність істотних безперервних соціальних потоків комунікацій між територіями, між основними соціальними верствами суспільства; значна взаємна передбачуваність поведінки.

Крім того, на практичне забезпечення успішності інтеграційного процесу впливають фактор часу; «сильний центр» (одна чи декілька сильних авторитетних політичних одиниць); глобалізація; військова загроза (актуальний досвід України довів, що спільна загроза об'єднує і здатна інтегрувати якщо не все суспільство, то принаймні тих, хто вірить в свою державу і у свій народ).

Варто також мати на увазі, що зміст інтеграційної парадигми розвитку має полягати не тільки у «взаємопереплетінні» економіки і фінансів, але і в соціальній інтеграції, тобто в перенесенні центру ваги з фінансової на соціально-культурну сферу життєдіяльності суспільства.

У політичному плані важливим суб'єктом регулювання та консолідації суспільства є держава. Однак державна діяльність має свої обмеження, зокрема, вона не може замінити нормативно-ціннісні та змістові системи, що забезпечують потрібний рівень взаємодії та координації суспільства. Велике значення у суспільно-трансформаційних процесах мають культурні чинники, які за своєю природою є нематеріальними, тобто над-економічними і надтехнологічними. Радикальна зміна духовно-ціннісних орієнтацій, утвердження нових суспільних ідеалів та моральних норм впливають на суспільство не менше, ніж чинники суто матеріальні.

Накопичена в ході соціально-економічної еволюції культурна спадщина забезпечує сприятливе інституційне середовище для будь-яких творчих дій. У цьому сенсі мультиплікатор культурної спадщини є катализатором, прискорювачем економічного зростання [6, с. 153 – 154].

Модернізація неможлива без прискореного прогресу особистості; мірою контролю в даному випадку є культура. Суспільство існує тільки в рамках культури. Культура формує образ світу у свідомості членів суспільства і, отже, стає основою соціальних дій.

Соціокультурна трансформація (тобто зміни в культурі, нормах, цінностях ментальності) проходить в різних країнах, різних регіонах, соціальних групах і сферах суспільства (в Україні також) [12].

Системна соціокультурна криза радянського суспільства є наслідком традиціоналістського «глухого кута», в якому опинилося все суспільство перед викликом західних суспільств, які наочно демонстрували переваги соціокультурної лібералізації.

Історична криза, яку переживає сучасне цивілізоване людство, характеризується, у тому числі, напруженим пошуком загальнолюдських соціокультурних орієнтирів та цінностей. У розвинених суспільствах поступово зростає визнання того фундаментального факту, що привласнюючий спосіб життєдіяльності сьогодні вже близький до вичерпання своїх позитивних можливостей. Людству необхідно знайти принципово нові підходи до організації суспільного життя.

Необхідна така трансформація, яка надасть ціннісним орієнтирам достатньої універсальності, щоб можна було скласти з них глобальний позитивний вектор подальшого історичного розвитку.

Ціннісна трансформація є найвагомим чинником у запровадженні нових форм соціального життя, що приводить до практичних соціальних перетворень. Україна знаходиться у стані соціокультурної невизначеності. Соціокультурні зміни в Україні проходять вкрай нестабільно, коли стан українського суспільства, як і його ціннісного змісту, близький до хаотичного. Тому ні про яку ціннісно-орієнтаційну єдність не може бути й мови. Українське суспільство надзвичайно складно структуроване: воно поліетнічне, функціонально і культурно диференційоване, має розгалужену систему соціального управління. Після розвалу соціалізму як системи почалась інтенсивна розробка посткомуністичних теорій модернізації. Загальною особливістю цих теорій є пошук моделі свого соціокультурного розвитку на основі синтезу постмодернізаційних концепцій, переосмислення досвіду соціалістичного розвитку і визначення тенденцій розвитку культури.

Найбільш природним для українського суспільства було б сформулювати змішаний соціокультурний тип [13]. Цей тип потребує виваженого балансу між духовними та матеріальними цінностями, коли за мету мають саме цінності духовні, а матеріальні вважають лише засобом досягнення високої загальнонаціональної мети. Щоб знайти оптимальний баланс між матеріальним і духовним у масштабі українського суспільства, треба спочатку подолати негативний вплив соціокультурного розколу.

ВИСНОВКИ

Майже перед кожною країною, перед кожним суспільством рано чи пізно постає проблема вибору трансформації соціально-економічної системи. Україна постає перед таким вибором двадцять чотири роки тому. Реалізація цього вибору триває і досі. Саме те, наскільки в умовах суперечностей або єдностей національна ідентичність країни буде спроможна забезпечити вимоги глобальних викликів, ризиків та факторів невизначеності, буде визначатися рівень змін, які стосу-

ватимуться системи цінностей та національних традицій суспільства. Очевидно, що з урахуванням викликів сучасної соціально-економічної, політичної та суспільної кризи, реформування політики уряду має бути здійснене в обов'язковому порядку.

Наведене дослідження надало змогу встановити значення інституційної довіри до політики уряду як важливого чинника, що спроможний підтримувати необхідний рівень легітимності, державного суверенітету та інтеграційної спроможності держави і, таким чином, забезпечити стабільність функціонування господарської системи.

Розгляд наведеного взаємозв'язку зумовлює необхідність розроблення грамотної стратегії відносин у системі «держава – суспільство – економіка». Базисом такої стратегії для України має стати стабільність, зокрема – стабільність влади, законодавства, встановлення сильного «політичного центру». Тільки сильна влада спроможна сформулювати міцну зовнішню (у тому числі, військову) політику для забезпечення захисту від потенційних зовнішніх факторів ризику. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бальцеревич Л.** В направлении ограниченной функций государства / Лешек Бальцеревич // Эковест. – 2004. – Вып. 4. – № 3. – С. 376 – 398.
2. **Белянин А. В.** Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
3. **Ватаманюк З.** Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З. Ватаманюка. – Львів : Новий Світ-2000, 2005. – 648 с.
4. **Волинець В. В.** Легітимність державної влади як основа її стабільності і демократизму / В. В. Волинець // Демократія та право: проблеми взаємовпливу і взаємозалежності. – Харків : Право, 2008. – С. 219 – 222.
5. **Гец В. М.** Общество, государство и экономика: единство и противоречия / В. М. Гец. – М. : Институт экономики, 2012. – 66 с.
6. **Гринберг Р. С.** Экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. – М. : ИСЭПРЕСС, 2000. – 278 с.
7. **Гриценко А. А.** Модернізація політико-економічних функцій держави / А. А. Гриценко // Соціологія та суспільство: взаємодія в умовах кризи. II Конгрес САУ : тези доповідей, (Харків, 17 – 19 жовтня 2013 р.). – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – С. 487 – 490.
8. **Дементьев В. Е.** Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В. Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2004. – № 8. – С. 46 – 65.
9. Доверие в экономике: количественная оценка // Научный семинар. Фонд «Либеральная миссия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.liberal.ru/articles/1266>
10. Доверие и устойчивое развитие экономики // Капитал страны. – 19.10.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kapital-rus.ru/articles/article/174271>
11. **Ковальчук В.** Легітимність та легальність державної влади: теоретико-правовий аспект / В. Ковальчук // Юридична Україна. – 2008. – № 8. – С. 4 – 8.
12. **Лاپин Н. И.** Социокультурная трансформация России: либерализация versus традиционализация / Н. И. Лапин // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – Том 3, № 3. – С. 32 – 38.
13. **Лар'яновський І. С.** Соціокультурні трансформації та проблема цінностей / І. С. Лар'яновський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_PWMN_2009/Philosophia/55145.doc.htm
14. **Фукуяма Ф.** Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
15. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть 1. Российские домохозяйства / Под редакцией д. э. н. проф. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2010. – 195 с.
16. World Values Survey Wave 6 2010 – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>

Науковий керівник – Яременко О. Л., доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

- Baltserovich, L. *V napravlenii ogranicheniy funktsiy gosudarstva* [In the direction of the limitations of state functions]. : EKOVEST, 2004.
- Belianin, A. V., and Zinchenko, V. P. *Doverie v ekonomike i obshchestvennoy zhizni* [Confidence in the economy and social life]. Moscow: Fond «Liberalnaia missia», 2010.
- Dementev, V. E. "Doverie – faktor funktsionirovaniia i razvitiia sovremennoy rynochnoy ekonomiki" [Trust – factor in the functioning and development of a modern market economy]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, no. 8 (2004): 46-65.
- "Doverie v ekonomike: kolichestvennaia otsenka" [Confidence in the economy: a quantitative assessment]. <http://www.liberal.ru/articles/1266>
- "Doverie i ustoychivoe razvitiie ekonomiki" [Trust and sustainable economic development]. <http://kapital-rus.ru/articles/article/174271>
- Fukuiama, F. *Doverie: sotsialnye dobrodeteli i put u protsvetaniiu* [Trust: The Social Virtues and the way in prosperity]. Moscow: Izdatelstvo AST; Ermak, 2004.
- Geets, V. M. *Obshchestvo, gosudarstvo i ekonomika: edinstvo i protivorechiia* [Society, the state and the economy: the unity and contradiction]. Moscow: Institut ekonomiki, 2012.
- Grinberg, R. S., and Rubinshteyn, A. Ya. *Ekonomicheskaiia sotsiodinamika* [Economic Sociodynamics]. Moscow: ISEPRESS, 2000.
- Hrytsenko, A. A. "Modernizatsiia polityko-ekonomichnykh funktsii derzhavy" [Modernization of political and economic functions of the state]. *Sotsiologia ta suspilstvo: vzaiedodiia v umovakh kryzyi*. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2013. 487-490.
- Kovalchuk, V. "Lehitymnist ta lehalnist derzhavnoi vlady: teoretyko-pravovyi aspekt" [The legitimacy and legality of the government: theoretical and legal aspects]. *Yurydychna Ukraina*, no. 8 (2008): 4-8.
- Lapin, N. I. "Sotsiokulturaia transformatsiia Rossii: liberalizatsiia versus traditsionalizatsiia" [The socio-cultural transformation of Russian liberalization versus traditionalization]. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii*, vol. 3, no. 3 (2000): 32-38.
- Lar'ianovskiy, I. S. "Sotsiokulturni transformatsii ta problema tsinnosti" [Social and cultural transformation and the problem of values]. http://www.rusnauka.com/32_PWMN_2009/Philosophia/55145.doc.htm
- "Rossiyskie domokhoziaistva" [Russian households]. In *Ekonomicheskiiye subyekty postsovetskoy Rossii (institutsionalnyy analiz): desiat let spustya*. Moscow: Moskovskiy obshchestvennyy nauchnyy fond, 2010.
- Vatamaniuk, Z. *Instytutsiini zasady formuvannia ekonomichnoi systemy Ukrainy: teoriia i praktyka* [Institutional foundations of the economic system of Ukraine: Theory and Practice]. Lviv: Novyi Svit-2000, 2005.
- Volynets, V. V. "Lehitymnist derzhavnoi vlady iak osnova ii stabilnosti i demokratyzmu" [The legitimacy of the government as the basis of stability and democracy]. In *Demokratiia ta pravo: problemy vzaiedovplyvu i vzaiemozalezhnosti*, 219-222. Kharkiv: Pravo, 2008.
- "World Values Survey Wave 6 2010-2014" <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЕКОНОМІКИ

© 2015 ЧУБКА О. М., СКОРОПАД І. С.

УДК 330.146; 336.63

Чубка О. М., Скоропад І. С. Характеристика системи управління фінансуванням оборотного капіталу на різних рівнях економіки

Розглянуто управління фінансуванням оборотного капіталу на макро-, мезо- та мікроекономічних рівнях, адже на ці процеси впливають як соціально-психологічні чинники (вчинки людей), так і макроекономічне середовище, стан ділової привабливості тощо, тобто об'єктивні економічні процеси. Визначено вплив нормативно-правового забезпечення на формування та використання оборотного капіталу. Удосконалено понятійний апарат дослідження шляхом введення поняття «управління фінансуванням оборотного капіталу». Розкрито наукові засади функціонування системи управління фінансуванням оборотного капіталу в розрізі складових її елементів (об'єкт, суб'єкти, принципи, методи, функції, завдання, мета). Доцільність введення макро- та мезоекономічних рівнів управління фінансуванням оборотного капіталу обумовлена необхідністю формування сприятливих умов функціонування цієї системи з урахуванням поточних завдань економічної політики (макроекономічної стабілізації, зниження дефіциту бюджету, сприяння розвитку регіонів).

Ключові слова: оборотний капітал, управління, фінансування, мікрорівень, мезорівень, макроекономічний рівень.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Чубка Ольга Михайлівна – старший викладач, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: oliachubka@gmail.com

Скоропад Ірина Станіславівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: skoropad.ira@gmail.com

УДК 330.146; 336.63

Чубка О. М., Скоропад І. С. Характеристика системы управления финансированием оборотного капитала на различных уровнях экономики

Рассмотрено управление финансированием оборотного капитала на макро-, мезо- и микроэкономических уровнях, ведь на эти процессы влияют как социально-психологические факторы (поступки людей), так и макроэкономическая среда, состояние деловой привлекательности и т. д., то есть объективные экономические процессы. Определено влияние нормативно-правового обеспечения на формирование и использование оборотного капитала. Усовершенствован понятийный аппарат исследования путем введения понятия «управление финансированием оборотного капитала». Раскрыты научные основы функционирования системы управления финансированием оборотного капитала в разрезе составляющих ее элементов (объект, субъекты, принципы, методы, функции, задачи, цель). Целесообразность введения макро- и мезоэкономических уровней управления финансированием оборотного капитала обусловлена необходимостью формирования благоприятных условий функционирования этой системы с учетом текущих задач экономической политики (макроекономической стабилизации, снижения дефицита бюджета, содействия развитию регионов).

Ключевые слова: оборотный капитал, управление, финансирование, микроуровень, мезоуровень, макроэкономический уровень.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Чубка Ольга Михайловна – старший преподаватель, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: oliachubka@gmail.com

Скоропад Ирина Станиславовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: skoropad.ira@gmail.com

UDC 330.146; 336.63

Chubka O. M., Skoropad I. S. Characteristics of the System for Management of Financing the Circulating Capital at Different Levels of the Economy

Management of financing the circulating capital at the macro, meso and micro levels has been considered, realizing that these processes affect both socio-psychological factors (deeds of people) and the macroeconomic environment, the business attractiveness and so on, i.e. objective economic processes. Influence of the regulatory environment on the forming and use of circulating capital has been determined. The conceptual framework of the study has been improved by introducing a concept of «management of financing the circulating capital». Scientific bases of functioning the system for management of financing the circulating capital in the context of its constituent elements (object, subjects, principles, methods, functions, tasks, target) are disclosed. Feasibility of introducing the macro-and meso-economic levels of management of financing the circulating capital has been substantiated due to the need to create favorable conditions for functioning of the system, taking into account the current tasks of economic policies (macroeconomic stabilization, reducing the budget deficit, assistance in development of regions).

Key words: circulating capital, management, financing, micro level, meso level, macro-economic level.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Chubka Olha M. – Senior Lecturer, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: oliachubka@gmail.com

Skoropad Iryna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: skoropad.ira@gmail.com

На даний час економіка України знаходиться в кризовому стані, тому необхідно шукати можливості щодо підвищення ефективності господарювання на всіх рівнях. Фінансовий стан суб'єктів господарювання значною мірою залежить від наявності та ефективності використання оборотного капіталу. Держава через нормативно-правові важелі може значи-

мо впливати на мікроекономічні процеси щодо формування оборотного капіталу, тобто рішення макрорівня суттєво впливає на певні показники, що утворюються на мікрорівні. Саме тому вдосконалення управління капіталом підприємств з боку держави та місцевих органів влади дасть можливість підприємствам через підвищення ефективності використання оборотного капі-

талу покращити показники їх фінансово-господарської діяльності і тим сам забезпечити збільшення валового внутрішнього продукту, надходжень до бюджету, тощо. Тому обрана тема дослідження є актуальна і сучасна.

Питання щодо управління оборотним капіталом висвітлено в наукових працях дуже широко, зокрема, багато науковців дають визначення цій дефініції. Наприклад, відомий економіст І. О. Бланк розуміє під управлінням оборотним капіталом «систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із встановленням оптимальних параметрів його обсягу та структури, задоволенням потреб підприємства в окремих його видах і залученням з різних джерел і в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства, забезпеченням умов оптимізації процесу його обігу» [1, с. 56]. Ю. М. Мануйлович стверджує, що «управління оборотними засобами являє собою комплекс заходів, що спрямовані на забезпечення умов оптимізації та безперервності процесу їх обороту, формування достатнього їх обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання» [2, с. 133]. Л. О. Курстріч вважає, що «управління оборотними активами полягає в пошуку ефективності форм їх фінансування, оптимізації обсягу, удосконаленні структури, забезпеченні прийнятної рівня ліквідності, підвищенні ефективності використання» [3, с. 104]. В. Г. Маргасова, І. М. Сорока зазначають, що «політика управління оборотними активами в основному зводиться до пошуку компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективності роботи» [4, с. 123]. Згідно з позицією О. Б. Ватченко, І. Б. Тахмазова «сукупність процесів формування, фінансування та ефективного використання оборотного капіталу – це політика управління оборотним капіталом» [5, с. 198].

Незважаючи на цілу низку досліджень щодо управління оборотним капіталом, окремі проблеми й досі залишаються малорозробленими та в науковому плані відкритими. Це стосується того, що, по-перше, дуже багато уваги приділяється формуванню і використанню оборотного капіталу на мікроекономічному рівні, нівелюючи вплив макроекономічних чинників; по-друге, недостатньо уваги приділено управлінню фінансуванням оборотного капіталу, тобто джерелам формування оборотного капіталу, а саме – поняття «управління фінансуванням оборотного капіталу» у науковій літературі взагалі не зустрічається.

Метою даної статті є узагальнення теоретичних основ управління фінансуванням оборотного капіталу в частині понятійного апарату та формулювання наукових положень про систему управління фінансуванням оборотного капіталу на різних рівнях економіки.

Управління взагалі – це цілеспрямований вплив з боку управлінських суб'єктів (керівників, менеджерів, певних органів) на певні процеси або на поведінку працівників з метою досягнення заздалегідь запланованого результату. Систему управління слід розглядати як складну систему, що утворена із сукупності взаємопов'язаних елементів, які із застосуванням спеціальних інструментів (вплив, примус, стимулювання тощо) впливають на певні процеси або поведінку людей.

Сучасні дослідники задля характеристики процесу управління використовують поняття менеджменту. Зокрема, А.Г. Загородній та Г. Л. Вознюк у «Фінансово-економічному словнику» [6] визначають менеджмент як «систему управління сучасним виробництвом із використанням наукових методів», а фінансовий менеджмент – як «систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства, організації та оптимізації його грошових потоків».

Російська дослідниця Е. Румянцева визначає менеджмент як систему «управління на рівні підприємства як комерційної організації, підприємницьке управління... Фінансовий менеджмент – управління фінансами підприємства, спрямоване на максимізацію вартості бізнесу та розміру дивідендів акціонерів (інтереси власників), прибутку або мінімізації витрат (інтереси керівництва підприємства), заробітної плати (інтереси працюючих), а також підтримку конкурентоздатності та фінансової стійкості господарюючого суб'єкта (інтереси господарюючого суб'єкта, бюджетів всіх рівнів та суспільства)» [7, с. 352].

Отже, управління фінансуванням оборотного капіталу є складовою частиною управлінської системи. Крім того, на стан фінансування оборотного капіталу в економіці впливають соціально-психологічні чинники, а також макроекономічне середовище, стан ділової привабливості, тенденції розвитку фінансових ринків тощо, тобто об'єктивні економічні процеси. Тому під управлінням фінансуванням оборотного капіталу слід розуміти цілеспрямований вплив з боку суб'єктів управління на процес формування і використання фінансових ресурсів для створення оборотного капіталу з метою досягнення поставленої мети. У запропонованому визначенні акцентується увага на двох ключових моментах – за рахунок яких фінансових джерел слід формувати оборотний капітал (власні, позичені чи залучені фінансові ресурси) і в якому обсязі – для того, щоб досягти певної мети.

Об'єктом управління фінансуванням оборотного капіталу є сукупність фінансових відносин, що виникають у процесі формування та використання оборотного капіталу з різних фінансових джерел. Суб'єктом такого управління є певна уповноважена інституція (орган влади, установа, посадова особа, інвестор), яка здійснює конкретні управлінські дії адміністративно-розпорядчого характеру щодо формування та використання оборотного капіталу. Серед суб'єктів управління фінансуванням оборотного капіталу можемо виділити:

- ✦ *інституції макrorівня* (органи законодавчої влади, органи виконавчої влади загальної компетенції, органи виконавчої влади спеціальної компетенції), основною метою управління фінансуванням оборотного капіталу яких є макроекономічна стабілізація, зниження дефіциту бюджету;
- ✦ *інституції мезорівня* (територіальні органи, галузеві органи), основною метою яких є сприяння економічному розвитку регіонів;

- ★ *локальні інституції* (підприємства, установи організації), основною метою яких є збільшення прибутку та ринкової вартості.

Орган законодавчої влади ухвалює закони, норми яких регулюють фінансові відносини у сфері нагромадження та використання оборотного капіталу. До таких законів можемо віднести Закони України «Про Державний бюджет України» (у ньому, наприклад, визначаються норми про виділення бюджетних коштів для закупівлі природного газу), Податковий кодекс (у ньому визначаються пропорції розподілу створеної вартості, у тому числі та її частина, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання і яка може бути використана на формування оборотного капіталу), закони про державні закупівлі (у них встановлюються правила здійснення державних закупівель, які є джерелом попиту на оборотний капітал) та ін. Крім того, український парламент має повноваження ухвалювати законодавчі норми щодо кредитування оборотного капіталу.

Органи виконавчої влади загальної компетенції – це суб'єкти, які мають повноваження через застосування економічних інструментів регулювати різні економічні процеси на всій території держави, але при цьому впливаючи на стан фінансування оборотного капіталу. До органів виконавчої влади загальної компетенції слід віднести Кабінет міністрів України (КМУ), Міністерство фінансів (Мінфін), Міністерство економічного розвитку та торгівлі (Мінекономіки), Державне казначейство, тощо. КМУ своїми постановами регулює питання організації обліку оборотних активів, оцінки таких активів, віднесення витрат оборотних активів у податковому обліку. Мінфін та Мінекономіки здійснюють прогнозно-аналітичну роботу (складання прогнозів (зокрема, у процесі проектування державного бюджету) та проведення аналізу макроекономічних тенденцій (здійснення моніторингу споживчих цін на соціально-значущі товари (хліб, гречка, молоко і т. ін.). Мінфін, з метою стимулювання кредитів, що спрямовуються на фінансування оборотного капіталу, випускає боргові зобов'язання. Державне казначейство відповідає за організацію грошового обігу. Мінфін, Мінекономіки приймають типовий порядок визначення норм запасів товарно-матеріальних цінностей.

Органи виконавчої влади спеціальної компетенції наділені управлінськими повноваженнями у визначених (як правило, на рівні окремих секторів економіки) сферах діяльності. До таких органів слід віднести такі звані галузеві міністерства і відомства – Міністерство інфраструктури, Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство аграрної політики та продовольства та ін. Ці органи мають окремі повноваження, що впливають на стан фінансування оборотного капіталу на рівні галузевих природних монополій (НАК Нафтогаз України, ПАТ Укрнафта, ПАТ Укргазвидобування). Вони, зокрема, організовують облік та оцінку оборотних активів (наприклад, Міністерство аграрної політики та продовольства приймає накази про затвердження порядку приймання, перевірки та зберігання декларацій про майно; встановлює квоти на продаж

пшениці за кордон, квоти на ввіз м'яса; Міністерство вугільної промисловості вносить зміни до Галузевих методичних рекомендацій з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції), вживають заходів з підтримки платіжної дисципліни та розрахунків між підприємствами галузі (наприклад, Міністерство аграрної політики та продовольства слідує за сплатою податкових платежів, погашенням заборгованості із заробітної плати підприємствами спиртової, лікєро-горілчаної і виноробної промисловості) та ін. Усі міністерства проводять тендерні закупівлі, які впливають на формування оборотного капіталу підприємств.

Територіальні органи влади – це суб'єкти, які мають повноваження здійснення управління на рівні певної території (обласні ради, обласні державні адміністрації, обласні управління органів влади загальної компетенції). Наприклад, обласні управління фінансів здійснюють заходи з підтримки належної платіжної дисципліни та розрахунків на рівні області. Обласні державні адміністрації готують і виконують річні плани закупівель на рік; затверджують норми забезпечення суб'єктів господарювання твердим паливом і скрапленим газом; виконують завдання щодо підготовки житлово-комунального комплексу до опалювального сезону – зокрема, шляхом закупівлі сировини (мазуту, вугілля тощо).

Галузеві органи влади – це органи, які мають повноваження на рівні певної території лише у певній галузі (сфері діяльності). До таких органів слід віднести обласні управління міністерств і відомств (обласне управління транспорту, обласне управління сільського господарства тощо). Такі суб'єкти, виступаючи засновниками державних підприємств та організацій, мають право, як засновники, впроваджувати нові технології фінансової роботи, вносити пропозиції до відповідних міністерств щодо удосконалення механізму державної підтримки підприємств галузі.

На мікрорівні (локальному рівні) представлені підприємства, установи, організації, тобто основні суб'єкти, на рівні яких створюється оборотний капітал. Суб'єкти вказаного рівня в процесі управління фінансуванням оборотного капіталу здійснюють облік та оцінку оборотного капіталу, впроваджують нові технології фінансової роботи, підтримують платіжну дисципліну та розрахунки (зокрема, управляють дебіторською та кредиторською заборгованістю).

Об'єкт та суб'єкти управління фінансування оборотного капіталу в поєднанні з певними завданнями, принципами, функціями та методами становлять систему управління фінансуванням оборотного капіталу (рис. 1).

У процесі управління фінансуванням оборотного капіталу використовуються такі методи – економічні, адміністративно-організаційні, правові. Економічні методи – це ті, які реалізуються через вплив на економічну поведінку суб'єктів фінансових відносин. До них слід віднести кредитування, ціноутворення, планування, податкове регулювання, бюджетне фінансування, фінансовий облік та ін. Адміністративно-організаційні методи – це ті, які реалізуються за допомогою адміні-

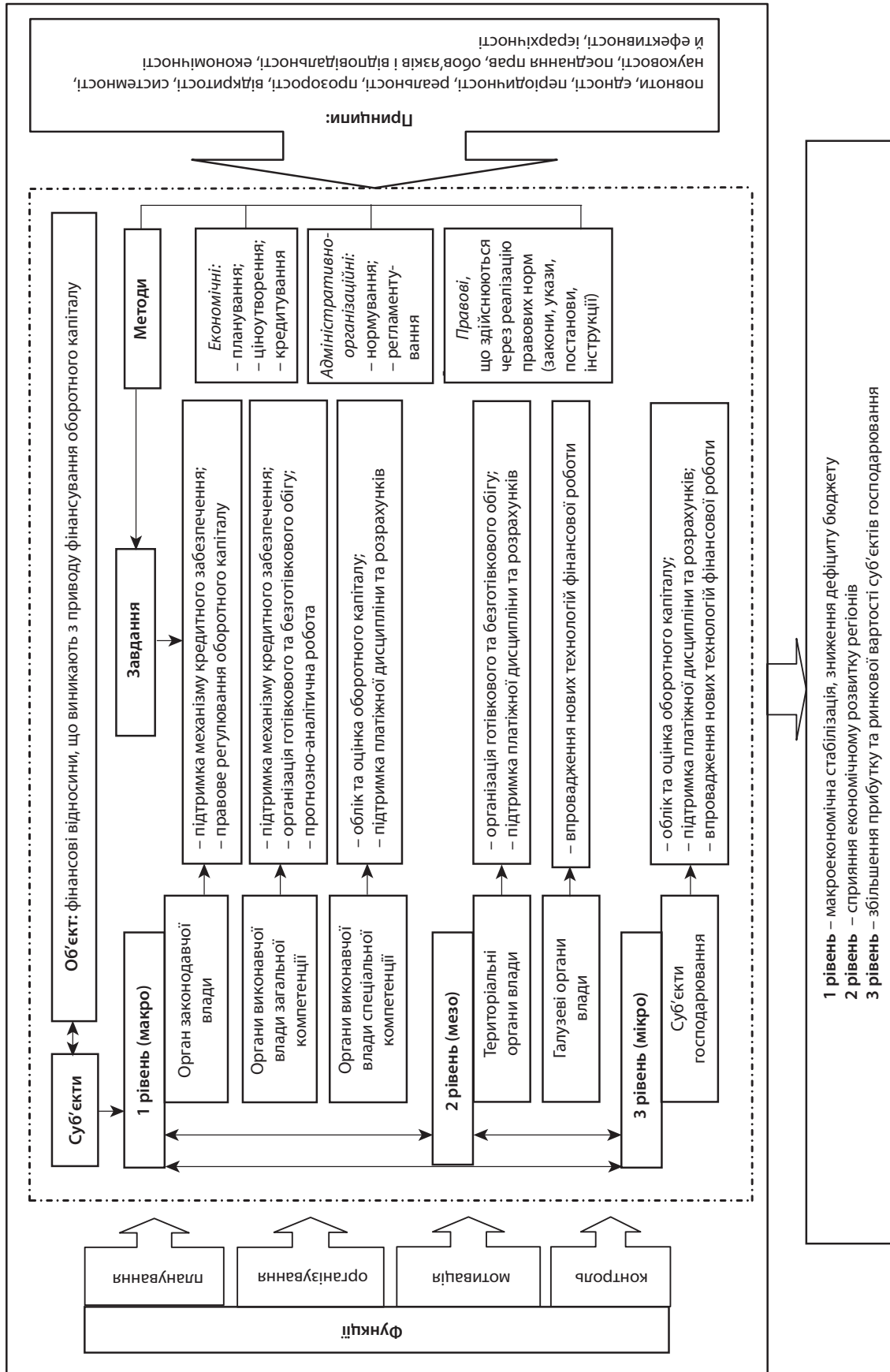


Рис. 1. Система управління фінансуванням оборотного капіталу

Джерело: складено авторами.

стративних приписів (наказів). До них належить нормування, регламентування. Правові методи – це методи, які реалізуються в процесі організаційно-розпорядчої діяльності органів державної влади, яка спрямована на досягнення оптимальних параметрів формування та використання оборотного капіталу.

Система управління фінансуванням оборотного капіталу базується на певних принципах. Сучасний економічний словник пропонує таке визначення: «Принципи: 1) основні, вихідні положення якої-небудь теорії, основні правила діяльності; 2) встановлені, установлені, загальноприйняті, широко розповсюджені правила господарських дій та властивості економічних процесів» [8, с. 258]. Виходячи з такого розуміння принципів економічної діяльності, а також з урахуванням авторської позиції щодо поняття управління фінансуванням оборотного капіталу, можемо стверджувати, що *принципи управління фінансуванням оборотного капіталу* – це основні теоретико-методичні положення, які визначають загальні правила організації фінансового забезпечення процесів відтворення, формування та використання оборотного капіталу на всіх його стадіях. Принципи управління фінансуванням оборотного капіталу повинні системно та електично поєднувати в собі висвітлені у наукових джерелах основоположні принципи менеджменту як науки та принципи державної фінансової політики.

Принцип повноти означає, що управління фінансуванням оборотного капіталу через систему економічного механізму забезпечує повне відображення в системі економічних показників усіх можливих доходів і необхідних видатків від використання оборотного капіталу, виходячи з реалій соціально-економічного розвитку держави. *Принцип єдності* означає поєднання двох складових – підсистеми управління формуванням та підсистеми управління використанням оборотного капіталу. *Принцип періодичності* означає, що оборотний капітал з певною періодичністю проходить певні стадії й кожна стадія розглядається з точки зору найбільш ефективного вирішення задекларованих цілей та завдань. *Принцип реальності* передбачає необхідність реалізації управлінських рішень через складання проектних документів (у тому числі проектів законів, постанов, аналітичних розрахунків тощо) лише на основі реальних тенденцій економічного життя суспільства, включаючи фінансові можливості держави, фінансові результати діяльності підприємств, обсяг грошової маси тощо. *Принцип прозорості* означає необхідність формування такого механізму управління фінансуванням оборотного капіталу, який забезпечує доведення до суспільства та зацікавлених осіб (державних органів, підприємств, міжнародних організацій, наукових установ та ін.) необхідної інформації про стан фінансування оборотного капіталу, а також про ключові рішення, ухвалені в рамках реалізації відповідної державної політики. *Принцип відкритості* означає дотримання відкритості різних управлінських заходів у сфері фінансування оборотного капіталу, у тому числі можливість зацікавлених осіб вплинути на процес вироблення та прийняття рішень. *Принцип системності* означає побудову складових елементів управління фінан-

суванням оборотного капіталу згідно із законами системності, тобто ці елементи мають утворювати систему (сукупність систем, підсистем), яка дозволяє найбільш ефективним шляхом досягти цілей і завдань державної фінансової політики. *Принцип науковості* означає, що управління фінансуванням оборотного капіталу ґрунтується на сучасних наукових положеннях, а управлінські рішення проектується, приймаються та виконуються з використанням сучасного науково-методологічного інструментарію. *Принцип поєднання прав, обов'язків і відповідальності* означає, що механізм управління фінансуванням оборотного капіталу повинен створювати такий порядок взаємодії учасників фінансових відносин, при якому ці учасники одночасно з делегуванням прав отримують і певні обов'язки, за невиконання яких настає відповідальність (наприклад, фінансування державного підприємства для поповнення оборотного капіталу надає йому права розпоряджатися відповідним фінансовим ресурсом, але і викликає обов'язок використовувати ці кошти відповідно до цільового призначення, раціонально та ефективно). *Принцип економічності та ефективності* означає орієнтацію управління фінансуванням оборотного капіталу на реалізацію оптимальних (економічних та ефективних) параметрів функціонування фінансової системи держави, а також підтримку високої ефективності використання оборотного капіталу. *Принцип ієрархічності* означає, що фінансування оборотного капіталу в державі представляє собою процес, який функціонує на різних ієрархічних рівнях, що пов'язані між собою.

Управління фінансуванням оборотного капіталу знаходить свій прояв у реалізації таких функцій, як планування, організація виконання прийнятих рішень, контроль, мотивація. *Функція планування* проявляється через складання прогнозів та планів формування та використання оборотного капіталу на основі аналізу очікуваних тенденцій соціально-економічного розвитку економіки держави, стану фінансових ринків та фінансів підприємств. *Функція організації виконання прийнятих рішень* реалізується через вжиття конкретних практичних дій, спрямованих на формування оборотного капіталу в його матеріально-речовій формі, а також використання цього капіталу відповідно до суспільного призначення. *Функція контролю* реалізується через здійснення особливих контрольних та моніторингових процедур за станом оборотного капіталу. *Функція мотивації* проявляється через ухвалення управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності фінансування оборотного капіталу через підвищення зацікавленості учасників відповідних відносин у кінцевих результатах. Ця функція може реалізовуватися із застосуванням системи економічних стимулів (податкові пільги, кредитні ставки тощо).

ВИСНОВКИ

Новітні прояви економічної кризи засвідчили актуальність гармонізації фінансової політики держави з інтересами підприємств, які нерідко не відчують позитивних наслідків вжиття заходів з фінансової стабіліза-

ції. Тому управління фінансуванням оборотного капіталу доцільно розглядати не лише на мікро-, але і на мезо- та макроекономічному рівнях. Розробка таких науково обґрунтованих принципів є доцільним з огляду на те, що макроекономічні чинники та процеси справляють значний вплив на привабливість усіх видів капіталу, у тому числі й оборотного. Ефективність використання оборотного капіталу значною мірою визначається конкретними макроекономічними тенденціями, зокрема, ставкою відсотка, інфляцією тощо. Тому в основному через нормативно-правові важелі органи державного управління мають можливість сприяти формуванню фінансових ресурсів, які вкладаються в оборотний капітал.

У процесі дослідження удосконалено понятійний апарат через введення нового поняття управління фінансуванням оборотного капіталу, під яким автори розуміють цілеспрямований вплив з боку суб'єктів управління на процес формування і використання фінансових ресурсів для створення оборотного капіталу з метою досягнення поставленої мети. Запропоновано розглядати систему управління фінансуванням оборотного капіталу на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях у розрізі таких складових її елементів, як мета, завдання, об'єкт, суб'єкти, функції, принципи, методи. На загальнодержавному рівні фінансування оборотного капіталу є відображенням як державної економічної політики, так і економічних рішень суб'єктів господарювання. На мезорівні фінансування оборотного капіталу обумовлюється конкретною специфікою суб'єктів господарювання, які функціонують в межах визначеної економічної системи (сектор економіки, галузь). На мікрорівні (на рівні підприємств) управління оборотним капіталом здійснюється задля підтримки нормального господарського процесу.

Гармонізація відносин держави і суб'єктів господарювання сприятиме підвищенню рівня управління фінансуванням оборотного капіталу в економіці України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2000. – 720 с.
2. **Мануйлович Ю. М.** Проблеми управління оборотними засобами підприємства в сучасних умовах функціонування / Ю. М. Мануйлович // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1. – С. 132 – 135.
3. **Кустріч Л. О.** Підвищення рівня управління оборотним капіталом / Л. О. Кустріч // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 103 – 106.
4. **Маргасова В. Г.** Особливості управління оборотними активами підприємств харчової промисловості України / В. Г. Маргасова, І. М. Сорока // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 121 – 124.
5. **Ватченко О. Б.** Управління оборотним капіталом підприємства / О. Б. Ватченко, І. Б. Тахмазова // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 193 – 200.
6. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, А. Г. Вознюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyclop.com.ua/content/view/1574/1/1/40/#12912>

7. **Румянцева Е. Е.** Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – [3-е изд.]. – М. : Инфра-М, 2008. – 826 с.

8. **Современный экономический словарь** / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie aktivami* [Asset Management]. Kyiv: Nika-tsentr, 2000.
- Kustrich, L. O. "Pidvyshchennia rivnia upravlinnia oborotnym kapitalom" [Increased working capital management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 1, no. 3 (2010): 103-106.
- Manuilovych, Yu. M. "Problemy upravlinnia oborotnymy zasobamy pidpriemstva v suchasnykh umovakh funktsionuvannia" [Problems of working capital enterprises in modern conditions of operation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, no. 1 (2009): 132-135.
- Marhasova, V. H., and Soroka, I. M. "Osoblyvosti upravlinnia oborotnymy aktyvamy pidpriemstv kharchovoi promyslovosti Ukrainy" [Features of current assets of the food industry in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. Seriiia "Ekonomika"*, no. 2 (2013): 121-124.
- Rumiantseva, E. E. *Novaia ekonomicheskaia entsiklopediia* [New economic encyclopedia]. Moscow: Infra-M, 2008.
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremenny ekonomicheskiy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1996.
- Vatchenko, O. B., and Takhmazova, I. B. "Upravlinnia oborotnym kapitalom pidpriemstva" [Working Capital Management Company]. *Ekonomichniy prostir*, no. 50 (2011): 193-200.
- Zahorodnii, A. H., and Vozniuk, H. L. "Finansovo-ekonomichniy slovnyk" [Financial and economic dictionary]. <http://cyclop.com.ua/content/view/1574/1/1/40/#12912>

ЄВРОПЕЙСЬКА СИСТЕМА ТОРГОВЕЛЬНОЇ КУМУЛЯЦІЇ ТА ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

© 2015 БЕРЕНДА С. В.

УДК 339.5.025.7: 339.94

Беренда С. В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості

Метою статті є розгляд генезису, з'ясування характерних рис та особливостей явища торговельної кумуляції в рамках дії преференційних угод з міжнародної торгівлі на прикладі ЄС. У статті з'ясовано, що сучасні процеси міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації серед країн слід розглядати через призму існування набору конкурентних переваг різної природи. Визначено, що однією з рушійних сил глобальних корпорацій безумовно є існування когерентних правил визначення походження товарів (Rules of Origin – ROO) і преференційних торговельних угод (Preferential Trade Arrangement – PTA), які регулюють міжнародну торговельну кумуляцію на основі норм СОТ. Виділено, що важливим питанням залишається побудова глобальних ланцюгів доданої вартості в регіональному та глобальному вимірах та еволюція дихотомної природи цього явища в бік так званої глокалізації. Система торговельної кумуляції, яка склалася в ЄС і пов'язаних з ним відповідними угодами країнах, а тепер і в Україні, формує новий конфігураційний простір. Розуміння та усвідомлення нових можливостей і загроз у побудові ланцюгів доданої вартості, які створюються під впливом системи міжнародної торговельної кумуляції, формують нові конкурентні переваги і посилюють конкуренцію на відповідних ринках.

Ключові слова: система торговельної кумуляції, правила походження товарів (ROO), преференційні торговельні угоди (PTA), глобальні ланцюги доданої вартості (GVC), СОТ (WTO).

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

Беренда Сергій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки та світового господарства, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: Emc2@ukr.net

УДК 339.5.025.7: 339.94

Беренда С. В. Европейская система торговой кумуляции и глобальные цепочки добавленной стоимости

Целью статьи является рассмотрение генезиса, выяснение характерных черт и особенностей явления торговой кумуляции в рамках действия преференциальных соглашений в международной торговле на примере ЕС. В статье выяснено, что современные процессы международного разделения труда, специализации и кооперации среди стран следует рассматривать через призму существования набора конкурентных преимуществ различной природы. Определено, что одной из движущих сил глобальных корпораций безусловно является существование когерентных правил происхождения товаров (Rules of Origin – ROO) и преференциальных торговых соглашений (Preferential Trade Arrangement – PTA), регулирующих международную торговую кумуляцию на основе норм ВТО. Выделено, что важным вопросом остается построение глобальных цепочек добавленной стоимости в региональном и глобальном разрезах и эволюция дихотомной природы этого явления в сторону так называемой глокализации. Система торговой кумуляции, сложившаяся в ЕС и связанных с ним соответствующими соглашениями стран, а теперь и в Украине, формирует новое конфигурационное пространство. Понимание и осознание новых возможностей и угроз в построении цепочек добавленной стоимости, которые создаются под воздействием системы международной торговой кумуляции, формируют новые конкурентные преимущества и усиливают конкуренцию на соответствующих рынках.

Ключевые слова: система торговой кумуляции, правила происхождения товаров (ROO), преференциальные торговые соглашения (PTA), глобальные цепочки добавленной стоимости. (GVC), ВТО (WTO)

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Беренда Сергей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики и мирового хозяйства, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: Emc2@ukr.net

UDC 339.5.025.7: 339.94

Berenda S. V. The European System of Trading Cumulation and Global Value Chains

The article is aimed to examine the genesis as well as clarify the characteristics and features of the phenomenon of trade cumulation in terms of preferential arrangements in the international trade on the example of the European Union. The article determines that modern processes of the international division of labor, specialization and cooperation among countries must be viewed through the prism of the existent set of competitive advantages of different nature. Also has been determined that one of the driving forces behind the global corporations are the coherent Rules of Origin (ROO) and Preferential Trade Arrangement (PTA), which are regulating the international trading cumulation on the basis of WTO norms. It has been emphasized that an important issue remains the building of global value chains in the regional and global aspects as well as evolution of the dichotomous nature of the phenomenon towards the so-called globalization. The system of trading cumulation, which is established in the EU and the countries, associated on the basis of respective agreements, and which is nowadays coming into Ukraine, creates a new configuration space. Understanding and awareness of the new opportunities and threats in building the value chains that are created under the influence of the system of international trading cumulation, create new competitive advantages and increase competition in the relevant markets.

Key words: system of trading cumulation, rules of origin (ROO), preferential trade agreements (PTA), global value chains (GVC), World Trade Organization (WTO).

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Berenda Sergiy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics and World Economy, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: Emc2@ukr.net

Процеси економічної інтеграції набувають все строкатіших рис і форм, які відходять від усталених поглядів кінця ХХ сторіччя. Одним із таких явищ є так звана міжнародна торговельна кумуляція.

Актуальність дослідження явища міжнародної торговельної кумуляції пов'язується із формуванням та ускладненням торговельних режимів преференційної

природи і намаганням гармонізації правил походження товарів у рамках СОТ. Торговельна кумуляція розглядається як одне із правил СОТ щодо визначення країни походження (Rules of Origin – ROO) у разі участі декількох країн у виробництві – де було проведено найбільш суттєву переробку товару. Це явище сприяло значному поштовху у формуванні торговельних потоків як в се-

редині, так і між інтеграційними треками. Фактично міжнародна торговельна кумуляція створює додатковий стимул для подальшого посилення міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації, і в літературі через свою складність навіть отримала назву «*spaghetti bowl*».

Формування конкурентних переваг в умовах функціонування міжнародних інтегрованих виробничих мереж усе більше спирається на можливості застосування так званих універсальних привал походження товарів та створення відповідних торговельних кумуляцій.

Для сучасних глобальних корпорацій, які є провайдером міжнародного поділу праці та широко залучені до процесів спеціалізації та кооперації на основі використання як абсолютних, так і відносних переваг, існує можливість більш активно та гнучко формувати свою зовнішньоекономічну політику за допомогою інструменту торговельної кумуляції.

Серед українських дослідників проблематика торговельної кумуляції залишається дослідженою поверхнево, фактично ґрунтовні дослідження відсутні. Існують декілька досліджень, які мають здебільшого довідковий характер і спираються на англомовні джерела. Так, наприклад, поняття «діагональна кумуляція» у запиті google scholar зустрічається лише в декількох наукових статтях: Науменко Н. С. «Також там (в угоді про ЗВТ України з ЄАВТ – авт.) передбачена можливість кумуляції походження: коли комплектуючі і сировина, завезені з іншої країни, вважаються «місцевими». Угода передбачає два види кумуляції: двосторонню і діагональну» [1], Гончарук А. І. та Усенко О. О. [2], також окремі питання системи кумуляції торгівлі розглядаються у Пятницького В. Т. [3].

В англомовній літературі проблематика торговельної кумуляції та визначення впливу правил походження на торговельні потоки як у регіональному розрізі, так і у глобальному, досліджена широко і представляється такими дослідниками, як А. Estevadeordal, К. Suominen, Р. Augier, О. Cadot, К. Hayakawa, М. Gasiorek та іншими.

Мета статті – розглянути генезис, з'ясувати характерні риси та особливості явища торговельної кумуляції в рамках дії преференційних угод з міжнародної торгівлі на прикладі ЄС.

Теоретично формування торговельної кумуляції між країнами – учасницями преференційної торговельної угоди (*Preferential Trade Arrangement – PTA*) на початкових етапах пояснюється досить простими статичними ефектами створення торгівлі, до яких згодом «підключаються» і динамічні та гіпердинамічні ефекти від скасування торговельних обмежень як тарифної природи, так і нетарифної, залежно від рівня преференцій та гармонізації законодавства країн-учасниць. Отже, будь-яка торговельна кумуляція сприяє підвищенню розвитку рівня міжнародної кооперації та спеціалізації як на двосторонньому, так і на багатосторонньому рівні між країнами-учасницями.

Питання формування торговельної кумуляції завжди знаходилося у фокусі отримання переваг (підвищення добробуту) від утворення РТА. Однак, зважаючи на те, що ці ефекти не є з'ясованими та визначеними

остаточно, а також на існування, у загальному вигляді, від'ємного ефекту для третіх країн (сторін), на порядок денний висувається питання зменшення цього від'ємного ефекту від утворення РТА. Одним із інструментів подолання можливих від'ємних ефектів є гармонізація торговельних режимів між країнами та інтеграційними об'єднаннями, що, власне, є завданням СОТ. Отже, економічний інтерес до співвідношення витрат і здобутків від утворення РТА є ключовим і визначальним. Відповідно до цього економічного інтересу формується регуляторна сфера. Однак у процесі становлення виникають розбіжності між суб'єктами цього процесу. Ці розбіжності ґрунтуються на неузгодженості регіональних інтересів (окремих інтеграційних треків) та багатосторонньою торговельною системою. Так чи інакше, залишається відкритим питання узгодженості двох фундаментальних підходів: регіоналізму (у більш широкому розумінні – протекціонізму) та багатосторонньої торговельної системи (лібералізму).

Частково відповідь на це питання ми знаходимо у [4, с. 12], де зазначається, що глобальні ланцюги доданої вартості зміщуються в регіональну площину, і основою цього зміщення є система діагональної торговельної кумуляції, яка поширюється в регіональних інтеграційних блоках на основі ROO (рис. 1). Саме гармонізовані між країнами певного регіону ROO є визначальними у прийнятті рішення щодо розміщення виробничих ланок ланцюгів доданої вартості.

Слід згадати, що торговельна кумуляція як система, яка визначає походження товару, не є єдиною. На практиці у Співтоваристві (ЄС – прим. автора) для визначення походження того чи іншого товару використовується такаа послідовність методів:

- ✦ *промисловий метод*: визначення достатності вироблених над продуктом операцій для підтвердження його походження в даній країні;
- ✦ *економічний метод*: оцінка доданої при переробці товару вартості;
- ✦ *метод тарифної класифікації*: чи відбувається зміна товарної позиції в митному тарифі при переробці товару.

Іноді методи поєднуються. Відомий також четвертий, так званий *абстрактний метод*: достатньою вважається остання істотна переробка, яка економічно виправдана і являє собою виробництво нового товару або важливу частину такого виробництва. У цьому випадку рішення питання про походження проводиться в адміністративному або судовому порядку. Відомий також *кумулятивний метод*, який застосовується до товарів, що походять з території митних союзів або зон вільної торгівлі, по відношенню до яких у Співтоваристві діє єдиний імпорتنний режим незалежно від конкретної країни походження.

Особливі правила визначення походження товарів передбачені для:

- а) текстилю та інших продуктів, що містяться у ХІ розділі Комбінованої номенклатури (див. рис. 1).
- б) запасних частин [5, с. 76 – 79].

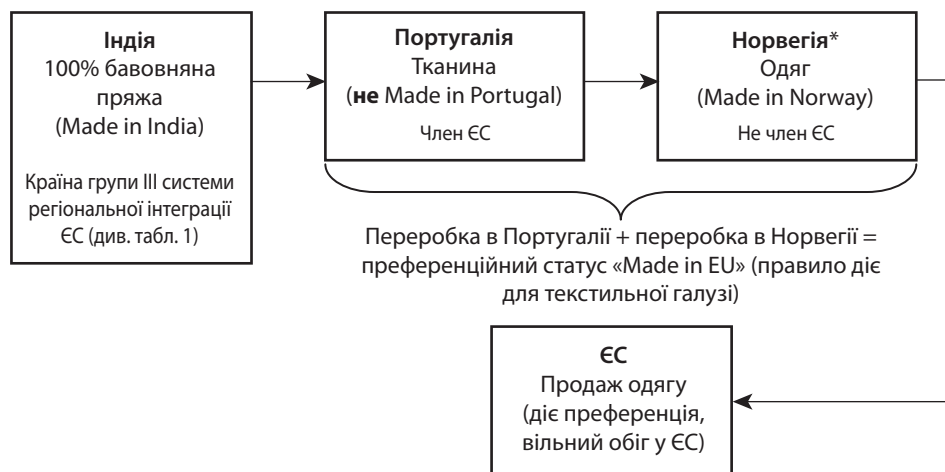


Рис. 1. Глобальний ланцюг доданої вартості на основі дії регіональної системи кумуляції в ЄС

Примітка: * – визнається торговельна кумуляція з ЄС.

Джерело: складено автором на основі [7].

Перш ніж аналізувати природу та ефекти торговельної кумуляції, спробуємо визначити її різновиди. Існує загальноприйнятне уявлення щодо систем торговельної кумуляції, а саме, існують такі системи кумуляції:

- ✦ двостороння кумуляція;
- ✦ регіональна кумуляція;
- ✦ розширена кумуляція.

Зазначимо, що питання торговельної кумуляції є актуальним лише в разі існування РТА між країнами-учасниками і за умов однакових правил визначення походження товарів (ROO). Окремим проблемним питанням залишається гармонізація, або когеренція, ROO різних інтеграційних треків, а відтак – і функціонування торговельної кумуляції між ними.

Згідно з регламентом Єврокомісії (ЕЕС) No 2454/93 [6, с. 48], вищезначені системи торговельної кумуляції визначаються таким чином:

- ✦ під «двосторонньою кумуляцією» розуміється система, за якою продукти, що походять, відповідно до цього Регламенту, з Європейського Співтовариства, можуть вважатися матеріалами, які мають походження в країні-бенефіціарі, якщо вони піддаються подальшій переробці або стають частиною продукції, виробленої в даній країні-бенефіціарі;
- ✦ під «кумуляцією з Норвегією, Швейцарією або Туреччиною» (кумуляції з країнами, які визнають торговельну кумуляцію з ЄС, але які не є членами ЄС. – прим. автора) розуміється система, за якої продукти, що походять з Норвегії, Швейцарії або Туреччини, можуть вважатися матеріалами, що мають походження в країні-бенефіціарі, якщо вони піддаються подальшій переробці або стають частиною продукції, виробленої в даній країні-бенефіціарі, та імпортуються в Європейське Співтовариство;
- ✦ під «регіональною кумуляцією» розуміється система, за якої продукти, що походять, відповідно до цього Регламенту (Єврокомісії (ЕЕС)

No 2454/93 – прим. автора), з країни, яка входить у склад регіональної групи, можуть вважатися матеріалами, які мають походження в іншій країні тієї ж регіональної групи (або в країні іншої регіональної групи, коли мова може йти про кумуляцію між групами), якщо вони піддаються подальшій переробці або стають частиною продукції, виробленої у відповідній країні;

- ✦ під «розширеною кумуляцією» розуміється система, діюча за умов задоволення Комісією відповідного запиту від країни-бенефіціара, за якої певні матеріали, що походять з країни, яка уклала з Європейським Співтовариством угоду про вільну торгівлю згідно зі Статтею XXIV чинної версії Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), можуть вважатися матеріалами, що мають походження у відповідній країні-бенефіціарі, якщо вони піддаються подальшій переробці або стають частиною продукції, виробленої у даній країні.

Дані визначення є офіційними у ЄС, однак у науковій літературі ми зустрічаємо також такі визначення типів торговельної кумуляції, як: «діагональна» кумуляція та «повна» кумуляція. Зокрема, у В.Т. Пятницького знаходимо такі визначення: «діагональна» кумуляція дозволяє здійснювати кумуляцію походження більш як двом партнерам (наприклад, діагональна кумуляція здійснюється щодо країн АСЕАН за умов застосування режиму ГСП). Врешті-решт «повна» кумуляція поширюється на кілька зон вільної торгівлі (ЄЕП та Європейсько-Середземноморську зону вільної торгівлі)» [3, с. 69].

Зупинимось більш детально на кожній із систем торговельної кумуляції.

Приклад регіональної системи кумуляції, який дозволяється в рамках ЄС, представлено на рис. 1.

Регіональна кумуляцією реалізується між країнами – членами інтеграційного угруповання з рівнем інтеграції «митний союз» і вище.

Однак на рівні митного союзу є певні обмеження, виключення та застереження через існування великої

кількості різноманітних норм як тарифної, так і нетарифної природи та існування поширеної практики так званих часткових митних союзів.

До таких прикладів можемо віднести митний союз між ЄС і Туреччиною. У Туреччині пов'язані тарифи не визначені приблизно на 50% тарифної номенклатури, на відміну від ЄС та України, де цей показник складає 100% [8, с. 34]. Тобто з огляду на класичну теорію економічної інтеграції існує «частковий митний союз», однак разом з тим Туреччина визнає ROO ЄС. На відміну від Туреччини, Норвегія та Швейцарія мають фактично єдиний економічний простір з ЄС. Усе це вказує на складність питання торговельної кумуляції в міжнародному та регіональному розрізах, про що окремо йдеться у вищезгаданому Регламенті Єврокомісії щодо визначення кумуляції з Туреччиною, Норвегією та Швейцарією.

Розглянемо торговельну кумуляцію на прикладі існування відповідних угод ЄС з іншими країнами та угрупованнями країн, тобто двосторонню систему кумуляції. Фактично сьогодні Зона вільної торгівлі (ЗВТ) діє у всій Європі, за виключенням РФ та Білорусі (учасники Євразійського Економічного Союзу, ЕАЕУ). Тобто двостороння система кумуляції охоплює майже всі європейські країни. Для України цей процес ще не завершено повністю через існування автономної дії асоціації з ЄС та деякі виключення із загального масиву товарів (наприклад, 1 – 24 групи УКТЗЕД і пов'язаних із поступовим скасуванням тарифних обмежень в окремих випадках до 7 років), однак, як очікується, повною мірою асоціація почне діяти з кінця 2015 р.

Для України у світі поступового долучення до системи вільної торгівлі з країнами ЄС є також актуальним питання когерентності торговельної кумуляції з країнами, які мають, у свою чергу, відповідні угоди з ЄС щодо торговельної кумуляції. Одним із таких великих об'єднань країн є країни Пан-Євро Середземноморської зони кумуляції.

Місце українських виробників з огляду на вищезначені тенденції є остаточно не визначеним. Адаже рівень української торгівлі в рамках регіональних угод з РТА складає до 70%, решта відбувається на стандартних умовах преференцій СОТ, т. зв. генеральної системи преференцій (ГСП). Такі зміни сформулюють нові схеми ведення міжнародного бізнесу для українських підприємців, зокрема набудуть нового змісту угоди, наприклад, пов'язані з давальницькою сировиною.

Великі очікування існують щодо приєднання України до Пан-Євро-Середземноморської зони кумуляції в повному обсязі – підписання низки договорів щодо РТА з країнами-учасницями, наприклад з Туреччиною та Ізраїлем. Існування цих договорів є обов'язковою умовою для реалізації діагональної кумуляції. Відтак рівень міжнародної торгівлі України на умовах преференційної торгівлі в рамках РТА може збільшитись до 90%.

Звісно, залишається загроза – частковий або повний вихід РФ із договору СНД про ЗВТ через можливе, на думку РФ, потрапляння європейських товарів до РФ через Україну. Досить обґрунтованим поглядом на це питання ми знаходимо у [9]: «Проведене дослідження

свідчить, що існує відмінність у правилах визначення країни походження товарів не на рівні базових принципів, вимог, а на рівні конкретних умов щодо розмірів доданої вартості, набору технологічних операцій, зазначених вище. Однак спряження режимів Походження товарів з ЄврАзЕС/СНД та ЄС вписується у загальні вимоги СОТ. Фактично йдеться про об'єднання преференційних режимів ПВПТ (ROO – прим. автора). На нашу думку, можливим шляхом подолання економічних протиріч між Україною та ЄврАзЕС/СНД є збереження та вдосконалення інституту сертифікатів походження окремої дії для ЄврАзЕС/СНД і ЄС».

Такий можливий розвиток подій лише підвищує актуальність подальшого процесу економічної інтеграції з ЄС і пов'язаними країнами.

Класичним прикладом поступового формування зони торговельної кумуляції за межами інтеграційного об'єднання ЄС можна розглядати Пан-Євро-Середземноморську зону кумуляції, яка була започаткована ще у 1997 р. Після її утворення було реалізовано велику кількість доповнень та вдосконалень. У науковій літературі зустрічається декілька варіацій назви цього об'єднання: Середземноморська зона кумуляції, яка включала донедавна країни Агадирської угоди про ЗВТ, а згодом і 10 середземноморських країн – учасниць асоціації з ЄС. До таких країн відносяться: Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Марокко, Сирія (дія призупинена), Туніс, Туреччина та Палестинська автономія, окремі угоди є з Албанією, Чорногорією, Боснією та Герцеговиною.

Намагання сформувати загальний підхід, який базується на нормах і правилах СОТ щодо регіональної торговельної кумуляції згідно зі ст. 86 Регламенту комісії (ЄС) № 2454/93 застосовується для чотирьох окремих регіональних груп, а саме (табл. 1):

Таблиця 1

Регіональні групи країн

Група I	Бруней, Камбоджа, Індонезія, Лаос, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, В'єтнам
Група II	Болівія, Колумбія, Коста-Ріка, Еквадор, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа, Панама, Перу, Венесуела
Група III	Бангладеш, Бутан, Індія*, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка
Група IV	Аргентина, Бразилія, Парагвай і Уругвай

Примітка: * – див. рис. 1.

Джерело: [6, с. 58].

Однак це не означає всеохоплюючу дію цього режиму, існує ціла низка виключень із переліку товарів (матеріалів) згідно з номенклатурою зовнішньої торгівлі SITC (HS), які не підпадають під дію торговельної кумуляції зі згаданих груп. Так, наприклад, для країн групи I серед виключення з регіональної кумуляції є такі товарні групи: 0207 Meat and edible meat offal, of the poultry of heading 0105, fresh, chilled or frozen. Слід також зазначити, що на країни, які є найменш розвинутими (НРК),

згідно з класифікації ООН, ця торговельна кумуляція може поширюватися в повному обсязі. Так, наприклад, це стосується Камбоджі та Лаосу з Групи I, Бангладеш, Бутана, Мальдів та Непалу з Групи III.

На додачу ЄС має розгалужену мережу угод про ЗВТ, і відповідно і торговельної кумуляції, з неєвропейськими країнами з віддалених регіонів та інших континентів, які не входять до вищенаведених переліків. До них належать, наприклад, такі: Мексика, Чілі, Південна Африка, Південна Корея. Потенційна угода – трансатлантична зона вільної торгівлі (TAFTA), взагалі створює такі умови у світі, що два з трьох економічних центрів світу об'єднуються у ЗВТ. За даними А. Estevadeordal та К. Suominen, паневропейська система кумуляції (визнання ROO) поширюється більш як на 65 країн [10].

Слід зауважити, що поняття торговельної кумуляції існує не тільки у практиці ЄС і Пан-Євро-Середземноморської системи кумуляції. Аналогічні норми існують у всіх зонах вільної торгівлі, які мають офіційний статус у СОТ. Так, наприклад, така норма діє щодо країн СНД: для цілей визначення країни походження товару, виготовленого в державі – учасниці Угоди (Угода про ЗВТ СНД – прим. автора), застосовується кумулятивний принцип, що визначає походження того чи іншого товару при його послідовній обробці/переробці. Якщо у виробництві кінцевого товару в одній з держав – учасниць Угоди використовується сировина чи матеріали, що походять з інших держав – учасниць Угоди, підтвержені сертифікатом про походження товару форми СТ-1 і які піддаються поетапній подальшій обробці в інших державах – учасниках Угоди, то країною походження такого товару вважається країна, де він востаннє був підданий обробці/переробці [11].

Особливе місце серед систем міжнародної торговельної кумуляції займає діагональна кумуляція. У дослідженні [4] автори намагаються зробити висновок стосовно впливу ROO та існування системи торговельної кумуляції в рамках преференційних угод між різними країнами та інтеграційними угрупованнями. Згідно з їх дослідженням роль діагональної кумуляції у формуванні ланцюгів доданої вартості, тобто міжнародної торгівлі, на прикладі країн АСЕАН має середній рівень впливу. Особливістю даної системи кумуляції є можливість застосування т. зв. «змінної геометрії». Ця система може бути застосована між обмеженою групою країн, які уклали між собою угоди про вільну торгівлю, і без завершення створення повної мережі угод про вільну торгівлю [12].

Система діагональної кумуляції фактично створює можливості для транскордонного поширення виробничих ланок ланцюгів доданої вартості. Однак треба зважити на те, що ROO мають і обмежувальний вплив на коопераційні зв'язки між країнами, які мають навіть відповідну систему РТА. Тут доречно згадати приклад, який наводиться у [4, с. 9]: «ROO можуть навіть обмежувати можливості з аутсорсингу серед країн, між якими діє РТА. Візьмемо, наприклад, Північноамериканську Зону Вільної Торгівлі (NAFTA). Відповідно до діючої угоди ROO означає що виготовлені кінцеві товари у США з використанням комплектуючих з Канади можуть експортуватися до Канади з

нульовим митом, таким самим чином, якщо б вони були цілком виготовлені у США. Проте, якщо комплектуючі, використанні у США, походять із Мексики – іншої країни NAFTA, а кінцеві товари експортуються до Канади, вони будуть обкладатись імпорнтним митом. Таким чином створюється перешкода переносу частини виробничих процесів зі США до Мексики».

На перший погляд, досить неочікуваний висновок, однак якщо поглянути на цей приклад торговельної кумуляції з глобальної точки зору, то стає очевидним, що гармонізації ROO між Мексикою та Канадою не відбувається, або принаймні не завершена, і на додачу до цього Мексика має ЗВТ з ЄС, тобто ця гармонізація відбувається з країнами ЄС.

І там само, відповідно до результатів дослідження, в якому порівнюється можливості утворення ланцюгів доданої вартості в умовах дії РТА, без можливості кумуляції та з такою можливістю, автори дістаються результату, що більш як в 3 рази збільшується кількість доданої вартості в торгівлі з іноземними країнами – учасницями РТА за умови існування такої можливості. Це свідчить на користь того, що питання дії такого гнучкого механізму ROO, як кумуляції, є очевидним і дуже важливим, особливо у формуванні та функціонуванні регіональних ланцюгів доданої вартості. Натомість глобальні ланцюги доданої вартості також відіграють важливу роль в умовах зниження впливовості фактора відстані у міжнародній торгівлі, через зменшення вартості організації перевезень.

Важливість ROO у формування глобальних ланцюгів доданої вартості актуально для всіх країн без виключення, а для найменш розвинених країн це питання стоїть дуже гостро. Особливий фактор тут – торговельна кумуляція та рівень лібералізації ROO. «Більш ліберальні правила походження дозволяють виробникам гнучко вибирати постачальників ресурсів. Такі правила побічно визнають низьку капіталомісткість і недостатню горизонтальну або вертикальну інтеграцію найменш розвинених країн (НРК). Наприклад, у рамках програми преференцій НРК щодо їх походження продукції (а, отже, преференції) можуть ґрунтуватися на мінімальному обсязі місцевої доданої вартості або на зміні тарифної класифікації, що служить непрямим визнанням того, що товар змінився і в НРК була проведена додана вартість. Встановлений Індією низький, на рівні 30 відсотків, поріг доданої вартості дозволяє потенційним експортерам з НРК гнучко підходити до вибору постачальників імпорнтних ресурсів» <...> «правила кумуляції визначають, наскільки легко одержувачі преференцій можуть торгувати між собою, використовуючи проміжні товари або процеси, отримані з інших країн» [13, с. 52]. Отже, можна констатувати, що ROO та участь країни у РТА створює додаткові конкурентні переваги у міжнародній торгівлі.

ВИСНОВКИ

Генезис процесу міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації та кооперації серед країн слід розглядати через призму існування набору конкурентних переваг різної природи. На цьому тлі важливим питан-

ням залишається побудова глобальних ланцюгів доданої вартості, де суб'єктом цього процесу виступають здебільшого глобальні корпорації. Однією з рушійних сил та мотивацією дії глобальних корпорацій, безумовно, є існування когерентних ROO та РТА, які регулюють міжнародну торговельну кумуляцію на основі норм та правил СОТ. Отже, слід інтегрувати міжнародну торговельну кумуляцію в теоретичні погляди у сферу міжнародної торгівлі, наприклад щодо переліку та змісту альтернативних теорій міжнародної торгівлі та їх пояснення.

Система міжнародної торговельної кумуляції виходить за межі її дії виключно в інтеграційних об'єднаннях. Початком цього процесу є утворення Пан-Євро-Середземноморської зони кумуляції у 90-х роках ХХ сторіччя.

Системи торговельної кумуляції, які існують в ЄС з іншими країнами та інтеграційними угрупованнями і до якої долучається Україна, утворюють глобальну систему торгівлі на основі РТА. Фактично 2/3 світової економічної активності у близькій перспективі буде відбуватися на основі торговельних преференцій за допомогою РТА.

Ланцюги доданої вартості умовно можна розділити залежно від рівня аналізу на глобальні та регіональні. Відповідно до цього підходу виникає об'єктивно сформовані дві тенденції: 1) формування регіональних ланцюгів доданої вартості на основі ROO та РТА; 2) формування глобальних ланцюгів доданої вартості. Таким чином, дихотомна природа цих тенденцій наражається на іншу, не менш потужну, тенденцію – тенденцію глокалізації, провайдером якої є ROO та РТА та їх когеренція. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Науменко Н. С.** Оцінка ефективності запровадження зони вільної торгівлі України з країнами ЄАВТ / Н. С. Науменко // Вісник економічної науки України. – 2014. – № 2. – С. 103 – 106.
- 2. Гончарук А. І.** Регіональна торговельно-економічна інтеграція України та ЄС: стан, проблеми і перспективи / А. І. Гончарук, О. О. Усенко // Міжнародна економічна політика. – 2010. – № 1-2. – С. 98 – 132.
- 3. Пятницький В. Т.** Деякі аспекти торговельно-економічного співробітництва України і ЄС / В. Т. Пятницький // Аналітичний щоквартальник. Вип. 2: ЄВРО: Економічний вимір інтеграції. – 2003. – № 04. – С. 65 – 78.
- 4. Estevadeordal A.** Are Global Value Chains Really Global? Policies to Accelerate Countries' Access to International Production Networks. E15Initiative / A. Estevadeordal, J. Blyde, K. Suominen. – Geneva : International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2014.
- 5. Наку А. А.** Митне право ЄС : навчальний посібник / А. А. Наку. – К. : ІМВ КНУ імені Тараса Шевченка, 2003. – 190 с.
- 6.** Регламент комісії ЄС № 2454/93 // CONSLEG-1993R2454-20130131-EN-TXT.pdf [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.siteresources.worldbank.org>
- 7.** Посібник користувача з правил преференційного походження, що застосовуються у торгівлі між європейським співтовариством, іншими європейськими країнами та країнами, що беруть участь в євро-середземноморському партнерстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/45882>

8. Berenda S. V. From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations / S. V. Berenda, A. V. Panova // *The Problems of Economy*. – 2014. – № 2. – С. 30 – 35.

9. Григорова-Беренда Л. І. Спряження торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄврАзЕС/СНД / Л. І. Григорова-Беренда // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econom.nayka.com.ua>

10. Estevadeordal A. Rules of Origin in the World Trading System Integration, Trade and Hemispheric Issues Division, Integration and Regional Programs Department Inter-American Development Bank / A. Estevadeordal, K. Suominen. – Washington, D.C., Centre William Rappard World Trade Organization November 14, 2003 [Electronic resource]. – Mode of access : www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_e.ppt-2003-11-25

11. Угода про Правила визначення країни походження товарів у Співдружності Незалежних Держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_m65

12. Підтримка діалогу між ЄС та Україною стосовно угоди про вільну торгівлю. Матеріали для обговорення 2: правила визначення походження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ctaeconomic.com/issues20paper20228RoO129.pdf>

13. Эльборг-Войтек К. Наиболее бедные страны могут больше экспортировать / К. Эльборг-Войтек, Р. Грегори // *Финансы & развитие*. – Декабрь. – 2010. – С. 50 – 52.

REFERENCES

Berenda, S. V., and Panova, A. V. "From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations". *The Problems of Economy*, no. 2 (2014): 30-35.

Estevadeordal, A., Blyde, J., and Suominen, K. *Are Global Value Chains Really Global? Policies to Accelerate Countries' Access to International Production Networks*. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum, 2014.

Estevadeordal, A., and Suominen, K. "Rules of Origin in the World Trading System Integration, Trade and Hemispheric Issues Division, Integration and Regional Programs Department Inter-American Development Bank Washington, D. C., Centre William Rappard World Trade Organization November 14, 2003" www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_e.ppt-2003-11-25

Elborg-Voytek, K., and Gregori, R. "Naibolee bednye strany mogut bolshe eksportirovat" [The poorest countries can export more]. *Finansy i razvitie*, December (2010): 50-52.

Hryhorova-Berenda, L. I. "Spriazhennia torhovelnykh rezhymiv intehratsiinykh ob'iednan YeES ta YeEvrAzES/SND" [Conjugation trade regimes and EU integration associations EurAsEC / CIS]. <http://www.econom.nayka.com.ua>

Honcharuk, A. I., and Usenko, O. O. "Rehionalna torhovelno-ekonomichna intehratsiia Ukrainy ta YeES: stan, problemy i perspektyvy" [Regional trade and economic integration of Ukraine and the EU: progress, problems and prospects]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 1-2 (2010): 98-132.

Naumenko, N. S. "Otsinka efektyvnosti zaprovadzhennia zony vilnoi torhivli Ukrainy z krainamy IEAVT" [Evaluation of a free trade zone with Ukraine EFTA countries]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2 (2014): 103-106.

Naku, A. A. *Mytne pravo IES* [EU Customs Law]. Kyiv: IMB KNU imeni Tarasa Shevchenka, 2003.

"Posibnyk korystuvacha z pravyl preferentsiinoho pokhodzhennia, shcho zastosovuiutsia u torhivli mizh ievropeiskym spivtovarystvom, inshymy ievropeiskymy krainamy ta krainamy, shcho berut uchast v ievro-seredzemnomorskomu partnerstvi" [Manual of preferential origin rules that apply to trade between the Euro-

pean Union and other European countries and the countries participating in the Euro-Mediterranean partnership]. <http://www.minjust.gov.ua/45882>

Piatnytskii, V. T. "Deiaki aspekty torhovelno-ekonomichnoho spivrobotnytstva Ukrainy i YeES" [Some aspects of trade and economic cooperation between Ukraine and the EU]. *Analitychnyi shchokvartalnyk*, no. 2 (2003): 65-78.

"Pidtrymka dialohu mizh YeES ta Ukrainoiu stosovno uhody pro vilnu torhivliu" [Support for dialogue between the EU and

Ukraine on a free trade agreement]. <http://www.ctaeconomic.com/issues20paper20228RoO129.pdf>

"Rehlament komisii IES № 2454/93" [Commission Regulation EC № 2454/93]. <http://www.siteresources.worldbank.org>

"Uhoda pro Pravyla vyznachennia krainy pokhodzhennia tovariv u Spivdruzhnosti Nezaleznykh Derzhav" [Agreement on Rules of origin of goods in the Commonwealth of Independent States]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_m65

УДК 378.31

ЕНДАУМЕНТ-ФОНД ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

© 2015 БІЛІНЕЦЬ М. Ю.

УДК 378.31

Білінець М. Ю. Ендаумент-фонд як альтернативне джерело фінансування вищої освіти

У статті розглядаються сутність, завдання, основні риси та цілі формування ендаумент-фондів. Визначаються історичні передумови виникнення та основні етапи розвитку найбільших і найвідоміших фондів цільового капіталу, що виникли у США та Великобританії. Аналізується сучасний стан і динаміка розвитку ендаументів університетів США. Вивчається сучасний стан і розвиток ендаументів у Росії, після прийняття у 2006 р. закону «Про порядок формування та використання цільового капіталу некомерційних організацій». Розглядаються основні моделі управління ендаумент-фондами, що виникли в процесі їх функціонування. Порівнюються відмінності у формуванні та управлінні ендаументами у США і Росії, відповідно до їх нормативно-правової бази. Вивчається розвиток ендаументів в Україні, визначаються певні проблеми в цій галузі та заходи щодо вдосконалення їх формування та управління на основі вивчення світового досвіду.

Ключові слова: ендаумент, фінансування вищої освіти, цільовий капітал, благодійництво, компанія з управління.

Табл.: 2. **Бібл.:** 15.

Білінець Марина Юрївна – аспірантка, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: Narink@i.ua

УДК 378.31

UDC 378.31

Билинец М. Ю. Эндаумент-фонд как альтернативный источник финансирования высшего образования

Bilinesc M. Yu. Endowment Fund as an Alternative Source of Financing Higher Education

В статье рассматриваются сущность, задачи, основные черты и цели формирования эндаумент-фондов. Определяются исторические предпосылки возникновения и основные этапы развития крупнейших и известнейших фондов целевого капитала, возникшие в США и Великобритании. Анализируется современное состояние и динамика развития эндаументов университетов США. Изучается современное состояние и развитие эндаументов в России, после принятия в 2006 г. закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Рассматриваются основные модели управления эндаумент-фондами, возникшие в процессе их функционирования. Сравниваются различия в формировании и управлении эндаументом в США и России, в соответствии с их нормативно-правовой базой. Изучается развитие эндаументов в Украине, определяются проблемы в этой области и меры по совершенствованию их формирования и управления на основе изучения мирового опыта.

The article discusses the essence, objectives, main features and purposes of establishing the endowment funds. Historical backgrounds and main stages of development of the largest and most famous endowment funds raised in the United States and Great Britain have been identified. Both the current state and development dynamics of the endowment, related to the Universities in the United States, has been analyzed. Also the current state and development of endowment in Russia is examined, following the adoption in 2006 of the law «On the order of formation and use of endowment funds of non-profit organizations». The basic models of managing the endowment funds, which emerged during their functioning, have been considered. Differences in the formation and management of endowment in the United States and in Russia are compared in accordance with their legal and regulatory frameworks. Development of endowment in Ukraine has been studied, problems in this area as well as measures to improve their formation and management, based on international experience, has been determined.

Ключевые слова: эндаумент, финансирование высшего образования, целевой капитал, благотворительность, компания по управлению.

Key words: endowment, financing higher education, charity, management company.

Табл.: 2. **Библ.:** 15.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 15.

Билинец Марина Юрьевна – аспирантка, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Bilinesc Maryna Yu. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: Narink@i.ua

E-mail: Narink@i.ua

Формування інноваційної економіки значною мірою залежить від ефективного розвитку інтелектуального та наукового потенціалу нації. Важливу роль у розвитку людського капіталу відіграє вища освіта. Практика останніх років свідчить, що держава не в змозі забезпечити достатній рівень фінансування вищих навчальних закладів, що призводить до пошуку

альтернативних джерел їх забезпечення. Однією з форм фінансування вищої освіти можна розглядати ендаумент-фонди, під якими традиційно розуміють цільовий капітал некомерційної організації, що формується із внесків благодійників, передається в довірче управління компанії для отримання доходу, що використовується для фінансування її діяльності відповідно до визначених цілей.

pean Union and other European countries and the countries participating in the Euro-Mediterranean partnership]. <http://www.minjust.gov.ua/45882>

Piatnytskii, V. T. "Deiaki aspekty torhovelno-ekonomichnoho spivrobotnytstva Ukrainy i YeES" [Some aspects of trade and economic cooperation between Ukraine and the EU]. *Analitychnyi shchokvartalnyk*, no. 2 (2003): 65-78.

"Pidtrymka dialohu mizh YeES ta Ukrainoiu stosovno uhody pro vilnu torhivliu" [Support for dialogue between the EU and

Ukraine on a free trade agreement]. <http://www.ctaeconomic.com/issues20paper20228RoO129.pdf>

"Rehlament komisii IES № 2454/93" [Commission Regulation EC № 2454/93]. <http://www.siteresources.worldbank.org>

"Uhoda pro Pravyla vyznachennia krainy pokhodzhennia tovariv u Spivdruzhnosti Nezaleznykh Derzhav" [Agreement on Rules of origin of goods in the Commonwealth of Independent States]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_m65

УДК 378.31

ЕНДАУМЕНТ-ФОНД ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

© 2015 БІЛІНЕЦЬ М. Ю.

УДК 378.31

Білінець М. Ю. Ендаумент-фонд як альтернативне джерело фінансування вищої освіти

У статті розглядаються сутність, завдання, основні риси та цілі формування ендаумент-фондів. Визначаються історичні передумови виникнення та основні етапи розвитку найбільших і найвідоміших фондів цільового капіталу, що виникли у США та Великобританії. Аналізується сучасний стан і динаміка розвитку ендаументів університетів США. Вивчається сучасний стан і розвиток ендаументів у Росії, після прийняття у 2006 р. закону «Про порядок формування та використання цільового капіталу некомерційних організацій». Розглядаються основні моделі управління ендаумент-фондами, що виникли в процесі їх функціонування. Порівнюються відмінності у формуванні та управлінні ендаументами у США і Росії, відповідно до їх нормативно-правової бази. Вивчається розвиток ендаументів в Україні, визначаються певні проблеми в цій галузі та заходи щодо вдосконалення їх формування та управління на основі вивчення світового досвіду.

Ключові слова: ендаумент, фінансування вищої освіти, цільовий капітал, благодійництво, компанія з управління.

Табл.: 2. **Бібл.:** 15.

Білінець Марина Юрївна – аспірантка, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: Narink@i.ua

УДК 378.31

UDC 378.31

Билинец М. Ю. Эндаумент-фонд как альтернативный источник финансирования высшего образования

Bilinesc M. Yu. Endowment Fund as an Alternative Source of Financing Higher Education

В статье рассматриваются сущность, задачи, основные черты и цели формирования эндаумент-фондов. Определяются исторические предпосылки возникновения и основные этапы развития крупнейших и известнейших фондов целевого капитала, возникшие в США и Великобритании. Анализируется современное состояние и динамика развития эндаументов университетов США. Изучается современное состояние и развитие эндаументов в России, после принятия в 2006 г. закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Рассматриваются основные модели управления эндаумент-фондами, возникшие в процессе их функционирования. Сравниваются различия в формировании и управлении эндаументом в США и России, в соответствии с их нормативно-правовой базой. Изучается развитие эндаументов в Украине, определяются проблемы в этой области и меры по совершенствованию их формирования и управления на основе изучения мирового опыта.

The article discusses the essence, objectives, main features and purposes of establishing the endowment funds. Historical backgrounds and main stages of development of the largest and most famous endowment funds raised in the United States and Great Britain have been identified. Both the current state and development dynamics of the endowment, related to the Universities in the United States, has been analyzed. Also the current state and development of endowment in Russia is examined, following the adoption in 2006 of the law «On the order of formation and use of endowment funds of non-profit organizations». The basic models of managing the endowment funds, which emerged during their functioning, have been considered. Differences in the formation and management of endowment in the United States and in Russia are compared in accordance with their legal and regulatory frameworks. Development of endowment in Ukraine has been studied, problems in this area as well as measures to improve their formation and management, based on international experience, has been determined.

Ключевые слова: эндаумент, финансирование высшего образования, целевой капитал, благотворительность, компания по управлению.

Key words: endowment, financing higher education, charity, management company.

Табл.: 2. **Библ.:** 15.

Табл.: 2. **Bibl.:** 15.

Билинец Марина Юрьевна – аспирантка, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Bilinesc Maryna Yu. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: Narink@i.ua

E-mail: Narink@i.ua

Формування інноваційної економіки значною мірою залежить від ефективного розвитку інтелектуального та наукового потенціалу нації. Важливу роль у розвитку людського капіталу відіграє вища освіта. Практика останніх років свідчить, що держава не в змозі забезпечити достатній рівень фінансування вищих навчальних закладів, що призводить до пошуку

альтернативних джерел їх забезпечення. Однією з форм фінансування вищої освіти можна розглядати ендаумент-фонди, під якими традиційно розуміють цільовий капітал некомерційної організації, що формується із внесків благодійників, передається в довірче управління компанії для отримання доходу, що використовується для фінансування її діяльності відповідно до визначених цілей.

Ендаумент-фонд, або фонд цільового капіталу, як альтернативна форма фінансування розвитку людського капіталу є предметом досліджень багатьох вчених. Досить актуальним дане питання є для російський вчених, у працях яких воно знайшло широке відображення, оскільки там активно відбувається процес становлення даного інституту. В Україні дослідження ендаументу не набуло широкого розповсюдження, оскільки фінансування вищої освіти в основному здійснюється державою. Ендаумент-фонди вивчаються у працях таких вчених, як Батурина О. А., Ісаєва М. А., Козаренко Л. В., Леонов А. В., Мокін Б. І., Моліна О. В., Нестеренко Ю. Н., Пачикова Л. П., Семенюк Н. Л., Стешина О. В., Субанова О. С., Суслов К. А. та ін.

Метою статті є вивчення досвіду формування та функціонування ендаументу за кордоном і можливості його застосування в Україні як альтернативи бюджетно-фінансування.

У зарубіжних країнах ендаумент-фонди визначають як форму довгострокового залучення і використання коштів на певні цілі, зазвичай суспільно значущі. Ендаумент-фонд створюється за рахунок добровільних пожертвувань та складається із двох частин: з основної частини, що є недоторканою та інвестується у фінансові активи і є гарантією наявності грошових коштів у майбутньому, і доходів від основної суми ендаументу.

Ендаумент-фонди вперше виникли в США та Великій Британії, де існують уже протягом 350 років. Перший аналог ендаумент-фонду, відповідно до першоджерел, був створений у 16 столітті у Великобританії, коли М. Буфорт зробила пожертвування у Кембриджський та Оксфордський університети на створення кафедр богослов'я. У США перший ендаумент-фонд був створений 1649 р.,

коли Гарвардському університету його чотири випускники заповіли земельну ділянку, де сьогодні знаходиться університетська бібліотека. Одним із найбільш відомих ендаумент-фондів є Нобелівський, що був створений наприкінці 19 ст. відповідно до заповіту А. Нобеля, в якому було зазначено, що кошти, отримані від продажу його власності, яка на той час складала 212 млн дол., повинні бути вкладені в надійні цінні папери, а відсотки від прибутку витратити на премії вченим. На сьогоднішній день, активи Нобелівського фонду сягають понад 500 млн дол. США, що є достатнім для видачі кожному лауреату не менше 1 млн дол. США щороку [3, с. 220].

Сьогодні у США існує понад 850 ендаумент-фондів, близько 20 із них є найбільшими за розмірами у світі, що пов'язано зі значним періодом їх функціонування та здатністю американців до філантропії та благодійності, що і дало можливість університетам наростити їх обсяги. Розміри найбільших ендаумент-фондів наведено в табл. 1.

Ключовою особливістю ендаумент-фонду є його цільовий характер. Основною ціллю фонду є використання та розподіл доходів від цільового капіталу відповідно до цілей взаємодії:

- ✦ управління матеріально-технічною базою університету;
- ✦ модернізація освітніх програм університету;
- ✦ фінансування інвестиційних проектів вузу, науково-дослідної діяльності студентів та викладачів університету;
- ✦ удосконалення системи управління університетом;
- ✦ розвиток кадрового потенціалу і соціальної підтримки працівників та студентів університету [1, с. 2; 8, с. 181].

Таблиця 1

Обсяги найбільших ендаумент-фондів у світі [15]

Університет	Штат	Розмір ендаумент-фонду, тис. дол.		Зміна величини фонду, %
		2014	2013	
Harvard University	Massachusetts	35 883 691	32 334 293	11,0
University of Texas System	Texas	25 425 922	20 448 313	24,3
Yale University	Connecticut	23 900 000	20 780 000	15,0
Stanford University	California	21 446 006	18 688 868	14,8
Princeton University	New Jersey	20 995 518	18 200 433	15,4
Massachusetts Institute of Technology	Massachusetts	12 425 131	10 857 976	14,4
The Texas A&M University System and Foundations	Texas	11 103 880	8 732 010	27,2
Northwestern University	Illinois	9 778 112	7 883 323	24,0
University of Michigan	Michigan	9 731 460	8 382 311	16,1
University of Pennsylvania	Pennsylvania	9 582 335	7 741 396	23,8
Columbia University	New York	9 223 047	8 197 880	12,5
University of Notre Dame	Indiana	8 039 756	6 856 301	17,2
The University of Chicago	Illinois	7 545 544	6 668 974	13,1
University of California	California	7 384 410	6 377 379	15,8
Duke University	North Carolina	7 036 776	6 040 973	16,5

Розвиток і поширення створення ендаумент-фондів як альтернативного джерела фінансування вищої освіти пов'язані з тим, що на практиці вони покликані вирішити два основні завдання:

1) підвищення фінансової стабільності вишу в результаті збільшення частки гарантованого доходу в загальному доході установи;

2) можливість довгострокового планування діяльності освітньої установи при наявності довгострокового джерела фінансування.

У зарубіжній практиці ендаумент-фонди створюються на необмежений період, тому можна виділити певні етапи їх формування [7, с. 141; 11, с. 45]:

- ✦ формування капіталу;
- ✦ вибір моделі управління фондами;
- ✦ документальне закріплення інвестиційної стратегії та політики розподілу доходів.

Варто зазначити, що у США значну частину пожертвувань у фонд вносять саме випускники вишу. Так, щорічно їх частка складає 55 – 60% внесків ендаументу Принстонського університету, 47% – Гарвардського університету, 46% – Масачусетського університету, 45% – Єльського університету та 39% – Стенфордського університету.

Управління ендаумент-фондом є надзвичайно складним завданням, що зумовлено тим, що на соціально важливі цілі витрачається не статутний капітал, а дохід від його розміщення на фондовому ринку. Загалом можна виділити дві моделі управління фондом [7, с. 144, 5, с. 132]:

1) управління здійснюється безпосередньо самим університетом;

2) права на управління фондом передаються спеціалізованій компанії.

На практиці можна виділити певні риси ендаумент-фонду, що вирізняють його:

- ✦ довгостроковий характер. Вони формуються на тривалий період і не призначені для негайної витрати. Навпаки, вони передаються в управління спеціалізованій компанії, а наукові та інші витрати вишу покриваються лише за рахунок відсотків, нарахованих на фонд капіталу. Збереженість фонду гарантується заборонаю направляти на витрати більше певної частини від величини фонду, а також чітко визначеним переліком інструментів, в які компанія з управління може інвестувати засоби фонду (цей перелік, спрямований на мінімізацію ризику втрат від невдалих вкладень);
- ✦ рішення про використання доходів, отриманих від управління ендаументом, приймається керівництвом вишу без довгострокового погодження з вищестоящими установами [6, с. 128];
- ✦ ендаументи, як свідчить з назви, з одного боку, мають чіткий цільовий характер, тобто призначені для підтримки діяльності вишу, а з іншого, – ця підтримка є не точковою, тобто направленою на один проект, а системною фінансовою.

Таким чином, можна стверджувати, що оскільки ендаумент відповідає всім вищезгаданим критеріям, то він є найбільш зручним інструментом фінансової підтримки науково-дослідної діяльності вишу. Щодо достатнього розміру ендаументу, то він залежить від здатності вищого навчального закладу ефективно займатись фандрайзингом, тобто виконувати певні роботи та проекти, спрямовані на залучення грошових коштів для некомерційних проектів та цілей.

Значного розвитку і поширення набули ендаумент-фонди і в Росії, особливо після прийняття у 2006 р. Закону № 275-ФЗ «Про порядок формування та використання цільового капіталу некомерційних організацій». Разом з цим були внесені поправки до Податкового кодексу, згідно з якими дохід від капіталу фондів звільняється від податку на прибуток [12, с. 63; 9, с. 262]. Розвиток ендаумент-фондів у Росії наведено в *табл. 2*.

Формування та функціонування ендаумент-фондів або цільового капіталу в Росії відрізняється від його формування у США та багатьох зарубіжних країнах по таких пунктах [2, с. 421; 4, с. 11; 7, с. 143]:

1) *мінімальний розмір ендаумент-фонду*: у Росії даний обсяг сягає 3 млн руб., тоді як у США – 25 тис. дол.;

2) *форми інвестування коштів в ендаумент-фонд*: згідно з вищезгаданим законом у Росії в ендаумент-фонд можна інвестувати виключно грошові кошти, тоді як у США це можуть бути як грошові кошти, так і цінні папери, нерухомість, земельна ділянка та інші активи;

3) *період функціонування фонду*: у Росії становить не менше 10 років, тоді як у США чітко не визначається;

4) *період подання звітності*: у Росії звітність подається щорічно з дати формування фонду, а у США протягом 3-х років з моменту формування фонду (надалі не обов'язково);

5) *санкції за нецільове використання коштів*: розформування цільового капіталу в Росії, кошти ендаументів можуть бути включені в базу оподаткування донора (у т. ч. виставлені штрафні податкові санкції).

В Україні ендаументи-фонди є засобами фінансування, перш за все, благодійних фондів, таких як «Україна для дітей», тощо. Широкого поширення в освіті, музейній справі, охороні здоров'я, соціальній сфері ендаументи не набули, на відміну від Заходу чи Росії. На сьогодні в Україні створено два ендаументи при університетах – при Інституті міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка та Університеті банківської справи Національного банку України. Фонд розвитку Інституту міжнародних відносин був створений у жовтні 2012 р. і на сьогодні його обсяг складає 245 288 грн [10, 13]. Незначний розвиток ендаументу в Україні зумовлений певними проблемами:

- ✦ низький рівень доходів населення, що є потенційним донором ендаументу (або жертводавцем);
- ✦ недостатній розвиток культури і традицій благодійництва серед найбільш заможної частини населення України;
- ✦ відсутність стимулів для благодійників та донорів ендаументу;
- ✦ складний механізм формування ендаументу, тощо.

Характеристика ендаумент-фондів університетів у Російській Федерації [14]

ВНЗ, при якому створено ендаумент	Рік створення фонду	Розмір цільового капіталу, руб.	Компанія з управління
МДІМВ	2007	1 297 000 000	ПрАТ «Газпромбанк – Управління активами», УК «Альфа-капітал»
Європейський університет у Санкт-Петербурзі	2007	1 100 000 000	ПАТ «ТКБ БНП Паріба Інвестмент Партнерс», ПрАТ «Газпромбанк – Управління активами», ПАТ «Альянс Інвестиції»
Фінансовий університет при Уряді РФ	2007	217 588 574	ПрАТ «ВТБ Капітал Управління Активами»
Російська економічна школа	2007	364 782 000	ПрАТ «ВТБ Капітал – Управління Активами»
Новосибірський державний університет	2007	20 000 000	УК «Газпромбанк – Управління активами», УК «Сибіряк»
Південний федеральний університет	2008	14 068 584	ПАТ КБ «Центр-інвест»
Тюменський державний університет	2009	12 700 000	ПрАТ «Газпромбанк – Управління активами»
Томський політехнічний університет	2010	10 600 000	ПрАТ «Газпромбанк – Управління активами»
Православний Свято-Тихонівський Гуманітарний Університет	2012	4 000 000	УК «Атон-менеджмент»

Варто зазначити, що в Україні не існує досконалої нормативно-правової бази, що визначає формування та функціонування ендаумент-фонду, визначені лише окремі та часткові питання. Також слід зазначити, що про низький розвиток благодійництва в Україні свідчить і рейтинг благодійності, в якому Україна посідає лише 111 місце, а за обсягом грошових пожертвувань – аж 130 місце серед країн світу.

Таким чином, на основі вивченої теорії та практики формування та функціонування ендаумент-фондів, а також аналізу проблем у цій галузі можна виділити такі заходи щодо вдосконалення формування та управління ендаументів в Україні:

- ✦ удосконалення українського законодавства в галузі благодійництва та меценатства, у тому числі визначення ендаументу;
- ✦ стимулювання розвитку благодійництва в Україні шляхом надання меценатам податкових пільг та їх законодавчого визначення;
- ✦ скорочення державного втручання у внутрішні наукові, освітні та господарські процеси установ освіти та науки;
- ✦ залучення якомога більше джерел формування ендаументу в галузі вищої освіти;
- ✦ формування відповідної інституційної інфраструктури для ефективного формування та функціонування ендаументу.

ВИСНОВКИ

Бюджетне фінансування вищої освіти не спроможне забезпечити її ефективний розвиток, що породжує пошук альтернативних джерел. До таких джерел варто віднести і ендаумент-фонди, основними перевагами яких є їх цільовий характер та можливість довгостро-

кового використання, оскільки використовується лише дохід від інвестування коштів фонду. Практика формування та функціонування ендаумент-фондів університетів на Заході та в Росії показала досить хороший результат – 30% витрат університету у США фінансуються за рахунок доходу від використання ендаументу. В Україні лише починають створюватись перші ендаумент-фонди в галузі вищої освіти, і повільний їх розвиток зумовлений нестабільною ситуацією в країні. Для формування механізму функціонування ендаументу в Україні варто використовувати досвід як країн Заходу, так і Росії. Лише за цих умов можна досягти ефективного функціонування ендаументу, що допоможе забезпечити достатній рівень фінансування вищої освіти в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Батурина О. А. Эндаумент – фонды как форма государственно-частного партнерства в высшем образовании / О. А. Батурина, Н. Н. Масюк // Наукоеведение. – 2012. – № 4(13). – С. 1 – 5.
2. Исаева М. А. Законодательные условия формирования целевого капитала некоммерческих организаций России и США: сравнительный анализ / М. А. Исаева // Вестник Чувашского университета. – 2011. – № 4. – С. 419 – 424.
3. Козаренко Л. В. Фонд цільового капіталу як альтернатива бюджетного фінансування розвитку людського потенціалу / Л. В. Козаренко // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22(1). – С. 218 – 225.
4. Леонов А. В. Эндаументы: место в системе финансирования высшего образования и опыт применения в мире и в России / А. В. Леонов // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 1(09). – С. 6 – 24.
5. Мокін Б. І. Эндаумент-фонд як альтернативне джерело для підвищення фінансової стійкості вищого навчального за-

кладу / Б. І. Мокін, Н. С. Гончарук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2, Т. 1. – С. 131 – 135.

6. Моліна О. В. Фонди цільового капіталу як джерело довгострокового розвитку вузів / О. В. Моліна // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 126 – 131.

7. Нестеренко Ю. Н. Организация фондов целевого капитала в России и за рубежом / Ю. Н. Нестеренко, Е. М. Волкова // Экономический журнал. – 2010. – № 19. – С. 141 – 146.

8. Пачикова Л. П. Вопросы формирования эндаумент фондов в образовании / Л. П. Пачикова, Е. В. Андриянова // Вестник ЧГПУ. – 2012. – № 4. – С. 174 – 184.

9. Семенюк Н. Л. Проблемы эндаумента в России / Н. Л. Семенюк // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – № 2. – С. 260 – 263.

10. Стешина О. В. Сучасний механізм додаткового фінансування освіти та науки в Україні / О. В. Стешина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/21640/1/Steshina.pdf>

11. Субанова О. С. Фонды целевых капиталов некоммерческих организаций: формирование, управление, использование : монография. – М. : КУРС, 2011. – 120 с.

12. Суслов К. А. Эндаументы вузов как инструмент реализации государственной политики Российской Федерации в сфере науки и образования / К. А. Суслов // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2012. – № 151. – С. 59 – 65.

13. Фонд розвитку Інституту міжнародних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iifund.org/about/endowment/>

14. Фонди цільового капіталу РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://endowold.donorsforum.ru/content/fondy-celevogo-kapitala.html>

15. NACUBO – Common fund study of endowment results [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.nacubo.org/Research/NACUBO-Commonfund_Study_of_Endowments/Public_NCSE_Tables.html

Науковий керівник – Малік Є. О., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

REFERENCES

Baturina, O. A., and Masiuk, N. N. "Endaument-fondy kak forma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v vysshem obrazovanii" [Endowment funds as a form of public-private partnerships in higher education]. *Naukovedenie*, no. 4 (13) (2012): 1-5.

Fond rozvytku Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn. <http://iifund.org/about/endowment/>

"Fondy tsilyovoho kapitalu RF" [Funds target capital of Russia]. <http://endowold.donorsforum.ru/content/fondy-celevogo-kapitala.html>

Isaeva, M. A. "Zakonodatelnye usloviia formirovaniia tselevogo kapitala nekommercheskikh organizatsiy Rossii i SShA: sravnitelnyy analiz" [Legislative conditions of formation of Financial endowment Russia and the United States: A Comparative Analysis]. *Vestnik Chuvashskogo universiteta*, no. 4 (2011): 419-424.

Kozarenko, L. V. "Fond tsilyovoho kapitalu iak alternatyva biudzhethnoho finansuvannia rozvytku liudskoho potentsialu" [Trust fund capital as an alternative budget financing of human development]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, no. 22 (1) (2014): 218-225.

Leonov, A. V. "Endaumenty: mesto v sisteme finansirovaniia vysshego obrazovaniia i opyt primeneniia v mire i v Rossii" [Endowments: a place in the system of financing higher education and experience of the world and in Russia]. *Sovremennye issledovaniia sotsialnykh problem*, no. 1 (09) (2012): 6-24.

Molina, O. V. "Fondy tsilyovoho kapitalu iak dzhерelo dovhostrokovoho rozvytku vuziv" [Funds target capital as a source of long-term development of universities]. *Ekonomika: realii chasu*, no. 2 (12) (2014): 126-131.

Mokin, B. I., and Honcharuk, N. S. "Endaument-fond iak alternatyvne dzhерelo dlia pidvyshchennia finansovoi stiiikosti vyshchoho navchalnoho zakladu" [The endowment fund as an alternative source to improve the financial sustainability of higher education]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 2 (2012): 131-135.

Nesterenko, Yu. N., and Volkova, E. M. "Organizatsiia fondov tselevogo kapitala v Rossii i za rubezhom" [Organization Endowment Fund in Russia and abroad]. *Ekonomicheskii zhurnal*, no. 19 (2010): 141-146.

"NACUBO-Commonfundstudy of endowment results" http://www.nacubo.org/Research/NACUBO-Commonfund_Study_of_Endowments/Public_NCSE_Tables.html

Pachikova, L. P., and Andriianova, E. V. "Voprosy formirovaniia endaument-fondov v obrazovanii" [Questions of formation of endowment funds in education]. *Vestnik ChGPU*, no. 4 (2012): 174-184.

Suslov, K. A. "Endaumenty vuzov kak instrument realizatsii gosudarstvennoy politiki Rossiyskoy federatsii v sfere nauki i obrazovaniia" [University endowments as an instrument of state policy of the Russian Federation in the field of science and education]. *Izvestiia Rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A. I. Gertsena*, no. 151 (2012): 59-65.

Semeniuk, N. L. "Problemy endaumenta v Rossii" [Problems endowment in Russia]. *Znanie. Ponimanie. Umenie*, no. 2 (2011): 260-263.

Subanova, O. S. *Fondy tselevykh kapitalov nekommercheskikh organizatsiy: formirovanie, upravlenie, ispolzovanie* [Endowment funds non-profit organizations: the formation, management and use]. Moscow: KURS, 2011.

Steshyna, O. V. "Suchasnyi mekhanizm dodatkovoho finansuvannia osvity ta nauky v Ukraini" [The current mechanism for additional funding for education and science in Ukraine]. <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/21640/1/Steshina.pdf>

ПРОСТОРОВО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ*

© 2015 МІКЛОВДА В. П., СЛАВА С. С., МАШІКО К. С., РЯБАК М. І.

УДК 332.146 : 630.7

Мікловда В. П., Слава С. С., Машіко К. С., Рябак М. І. Просторово-функціональний підхід до розвитку лісопромислового комплексу в Закарпатській області

Завдання дослідження полягають у побудові моделі розвитку лісопромислового комплексу (ЛПК) області, що базується на просторово-функціональних засадах, і розробці рекомендацій щодо вдосконалення комплексного інструментарію підтримки та стимулювання розвитку ЛПК. Економічний аналіз результатів дослідження дозволив обгрунтувати чотири кластери (залежно від поєднання наявних інструментів підтримки розвитку видів діяльності та податкових надходжень від них), що формують ядро ЛПК, і три наступні рівні його розвитку. Отримана таким чином інформація послужила основою для побудови просторово-функціональної моделі ЛПК Закарпатської області та її візуалізації у картографічному вигляді. На основі узагальнення результатів даного та попередніх досліджень авторів щодо можливих та застосовуваних інструментів регіональної політики у сфері підтримки та сприяння розвитку бізнесу запропоновано комплексний інструментарій задоволення існуючих потреб ЛПК загалом та окремих його видів економічної діяльності у Закарпатті. Рекомендаційна складова представлена у розрізі: кадрового забезпечення, організаційно-консультаційної підтримки, фінансово-бюджетного забезпечення, програмних методів та додаткових інструментів, які у сукупності здатні давати синергійний ефект від їх застосування.

Ключові слова: інструменти підтримки і розвитку, кластер, лісопромисловий комплекс, просторово-функціональна модель розвитку, регіональний рівень, субрегіональний рівень.

Рис. : 1. Табл.: 1. Бібл.: 11.

Мікловда Василь Петрович – член-кореспондент НАН України, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет», старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Слава Світлана Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет», заст. директора Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна). **E-mail:** svitlanasl@gmail.com

Машіко Катерина Сергіївна – кандидат економічних наук, в. о. старшого наукового співробітника Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, викладач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна). **E-mail:** ekaterinna333@gmail.com

Рябак Мирослава Іванівна – молодший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (вул. Університетська, 21, Ужгород, Закарпатська обл., 88017, Україна). **E-mail:** ryabak.s@mail.ru

УДК 332.146 : 630.7

UDC 332.146:630.7

Микловда В. П., Слава С. С., Машико Е. С., Рябак М. И. Пространственно-функциональный подход к развитию лесопромышленного комплекса в Закарпатской области

Задачи исследования заключаются в построении модели развития лесопромышленного комплекса (ЛПК) области, основанной на пространственно-функциональных началах и разработке рекомендаций по совершенствованию комплексного инструментария поддержки и стимулирования развития ЛПК. Экономический анализ результатов исследования позволил обосновать четыре кластера (в зависимости от сочетания имеющихся инструментов поддержки и развития видов деятельности и налоговых поступлений от них), которые формируют ядро ЛПК, и три следующие уровни его развития. Полученная таким образом информация послужила основой для построения пространственно-функциональной модели ЛПК Закарпатской области и ее визуализации в картографическом виде. Основываясь на обобщении результатов данного и предыдущих исследований авторов о возможных и применяемых инструментах региональной политики в сфере поддержки и содействия развитию бизнеса, предложен комплексный инструментальный удовлетворения существующих потребностей ЛПК в целом и отдельных его видов экономической деятельности в Закарпатье. Рекомендательная составляющая представлена в разрезе: кадрового обеспечения, организационно-консультационной поддержки, финансово-бюджетного обеспечения, программных методов и дополнительных инструментов, которые в совокупности способны давать синергический эффект от их применения.

Ключевые слова: инструменты поддержки и развития, кластер, лесопромышленный комплекс, пространственно-функциональная модель развития, региональный уровень, субрегиональный уровень.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 11.

Микловда Василий Петрович – член-кореспондент НАН Украины, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия ГВУЗ «Ужгородский национальный университет», старший научный сотрудник Закарпатского регионального центра социально-экономических и гуманитарных исследований НАН Украины (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

Слава Светлана Степановна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия ГВУЗ «Ужгородский национальный университет», зам. директора Закарпатского регионального центра социально-экономических и гуманитарных исследований НАН Украины (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина). **E-mail:** svitlanasl@gmail.com

Машико Екатерина Сергеевна – кандидат экономических наук, в. о. старшего научного сотрудника Закарпатского регионального центра социально-экономических и гуманитарных исследований НАН Украины, преподаватель кафедры финансов и банковского дела ГВУЗ «Ужгородский национальный университет» (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина). **E-mail:** ekaterinna333@gmail.com

Рябак Мирослава Ивановна – младший научный сотрудник Закарпатского регионального центра социально-экономических и гуманитарных исследований НАН Украины (вул. Университетская, 21, Ужгород, Закарпатская обл., 88017, Украина). **E-mail:** ryabak.s@mail.ru

Miklovda Vasyly P., Slava Svitlana S., Mashiko Kateryna S., Ryabak Myroslava I. Spatial-Functional Approach to Development of Timber Industry Complex in Zakarpattia Region

The research is aimed at building a model of development of the timber industry complex (TIC) in the region, based on spatial-functional principles and elaborating recommendations on improvement of integrated tools for support and stimulation of development of the TIC. Economic analysis of results of the study made possible to substantiate four clusters (depending on the combination of existing tools for support and development of the types of activity and the related tax revenues), which form the core of the TIC, and the three following levels of its development. The information thus obtained was used as a basis for building a spatial-functional model of TIC in Zakarpattia Region and provided its visualization in cartographic form. Based on a synthesis of current results as well as results of the previous researches on possible and applicable tools in the field of regional policy support and promoting business development, the article proposes a comprehensive set of tools to meet the needs of the TIC in general and its particular types of economic activities in Transcarpathia. The guidance component is presented in terms of: human resourcing, organizational and advisory support, fiscal-budgetary support, programming methods and additional tools, which, taken together, can produce a synergistic effect.

Key words: tools for support and development, cluster, timber industry complex, spatial-functional model of development, regional level, subregional level.

Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 11.

Miklovda Vasyly P. – Corresponding Member of NAS of Ukraine, Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Business Economy, Uzhgorod National University, Senior researcher of the Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Slava Svitlana S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business Economy, Uzhgorod National University, Deputy Director of the Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine) **E-mail:** svitlanasl@gmail.com

Mashiko Kateryna S. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University, acting for Senior researcher of the Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine) **E-mail:** ekaterinna333@gmail.com

Ryabak Myroslava I. – Junior Researcher of the Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine (вул. Университетська, 21, Ужгород, Закарпатська обл., 88017, Україна) **E-mail:** ryabak.s@mail.ru

Лісогосподарська та лісопромислова діяльність є традиційними для Закарпаття. Більше того, у дослідженнях Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України [1] та деяких інших організацій [2; 3] було доведено, що даний напрям має певні засади для кластерного розвитку в регіоні. Комплекс даних видів діяльності в області формується з лісового господарства, деревообробної промисловості та виробництва меблів. Водночас, під час дослідження виявлено низку проблем функціонування цих видів діяльності, що в сукупності спричиняють деградацію лісопромислового комплексу (ЛПК) у одному із найбільш забезпечених лісовими ресурсами регіоні. З метою недопущення повного руйнування наявної виробничої бази потребують нагального вдосконалення існуючі підходи до державного регулювання (на всіх рівнях) діяльності підприємств комплексу та розвиток відповідних інструментів, які б забезпечили умови для відновлення і подальшого інтенсивного розвитку промислових видів діяльності, а також збалансоване та ефективне ведення лісового господарства.

Проблеми організації, функціонування та розвитку ЛПК загалом та окремих його складових є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних вчених. Так, різні аспекти ролі підприємств ЛПК досліджені в роботах Попадинець Н. М. [4], Мартинюк О. А. [5], Колісник З. Б. [6]. З точки зору перспективних напрямів вдосконалення ЛПК варто відмітити таких науковців, як Бойко Я. М. [7] (розроблено організаційно-економічні підходи підвищення ефективності діяльності лісового господарства), Коляденко С. В. [8] (методологічні аспекти створення кластерів на базі підприємств ЛПК), Малюта А., Спиридонова Ю. [9] (обґрунтовано ефективність впровадження центрів інноваційного розвитку в інфраструктурі комплексу), Хаустова К. М. [10] (визначено пріоритети інвестиційно-інноваційної діяльності).

Незважаючи на вагомі доробки в даному напрямку, потребують актуалізації шляхи подальшого розвитку ЛПК з урахуванням наявних проблем у секторі та перспективних змін умов господарювання в регіоні. Тому, завдання даної статті полягають у побудові моделі розвитку ЛПК області, що базується на просторово-функціональних засадах, і розробці рекомендацій щодо вдосконалення комплексного інструментарію підтримки та стимулювання розвитку ЛПК.

У процесі дослідження використовувалися методи статистичного аналізу; експертного опитування представників бізнесу, громадських організацій, органів влади та місцевого самоврядування в адміністративно-територіальних області (усі райони та міста обласного значення), а також інтерв'ювання представників обласної державної адміністрації. Отримані результати, з одного боку, дозволили виявити найбільш характерні проблеми регіональної політики, а з іншого – сформу-

вати кластери субрегіонів із подібним рівнем розвитку та інструментального забезпечення. Кластерування здійснювалося методом *k*-середніх, і для перевірки використовувалася деревовидна кластеризація. При цьому бралися до уваги два основні критерії – податкові надходження від досліджуваних видів діяльності та наявні інструменти підтримки їх розвитку, на основі чого були сформовані ядро комплексу та наступні за діловою активністю три рівні його розвитку. Відповідно до сформованих рівнів детально аналізувалися інструменти підтримки розвитку даних видів діяльності та вироблялися рекомендації з удосконалення даного інструментарію.

Зважаючи на високий рівень забезпеченості лісовими ресурсами Закарпатської області та порівняно низькі транспортні витрати на його доставку, ядро ЛПК сформовано на основі результатів кластерування рівня розвитку промислової складової комплексу, а саме – деревообробної та меблевої промисловості. Відтак, модель ЛПК комплексу представлена на *рис. 1*.

Ядро складають адміністративні одиниці області, в яких, з одного боку, існує висока результативність діяльності бізнесу (податкові надходження), а з іншого – активна позиція органів влади щодо сприяння розвитку ЛПК. Причому, м. Ужгород, Перечинський і Мукачівський райони в межах лісового господарства наразі належать до 2 і 3 рівнів розвитку, відповідно відстаючи від виробничої складової ЛПК за вищевказаними параметрами.

До першого рівня лісопромислового кластера увійшли райони, які входять до першого кластера за інструментально-податковою ознакою, однак не належать до територіальних одиниць ядра. Цей рівень розвитку формують райони та міста з високим рівнем податкових надходжень і наявних інструментів підтримки окремо лісового господарства та лісозаготівель, деревообробної промисловості та меблевого виробництва. Другий рівень формують райони, що увійшли до 2 і 3 кластерів за податковою та інструментальною складовими; третій рівень – райони, що увійшли до 4 кластера і характеризуються найнижчим рівнем податкових надходжень та інструментальної підтримки лісопромислового виробництва.

Таким чином, міста і райони області, що увійшли до ядра ЛПК Закарпатської області, є найбільш економічно перспективними. Їх можна вважати певними зразками-еталонами для інших районів області, в яких окремі види діяльності хоч і функціонують, однак не досягнули рівня розвитку та ефективності, властивих ядру. Досвід підтримки розвитку ЛПК, що застосовується в територіальних одиницях ядра, слід поширювати на інші райони та міста, у першу чергу, райони та міста першого рівня. Водночас, саме субрегіони ядра є основою до обов'язкового застосування пропонованих рекомендацій щодо подальшого розвитку ЛПК регіону.

Забезпеченість лісовими ресурсами в різних районах та експертне бачення подальшого розвитку субрегіонів регіональною владою дозволяють внести в просторово-функціональну модель певні корективи (див. *рис. 1*). Так, показники податкових надходжень як результат діяльності підприємств лісової галузі в субрегіонах не завжди пов'язані з лісозаготівлями, котрі в по-

* Роботу виконано в межах НДР Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України «Регіональні та субрегіональні підходи до розвитку пріоритетних видів економічної діяльності Закарпатської області» (номер державної реєстрації 0112U005987)

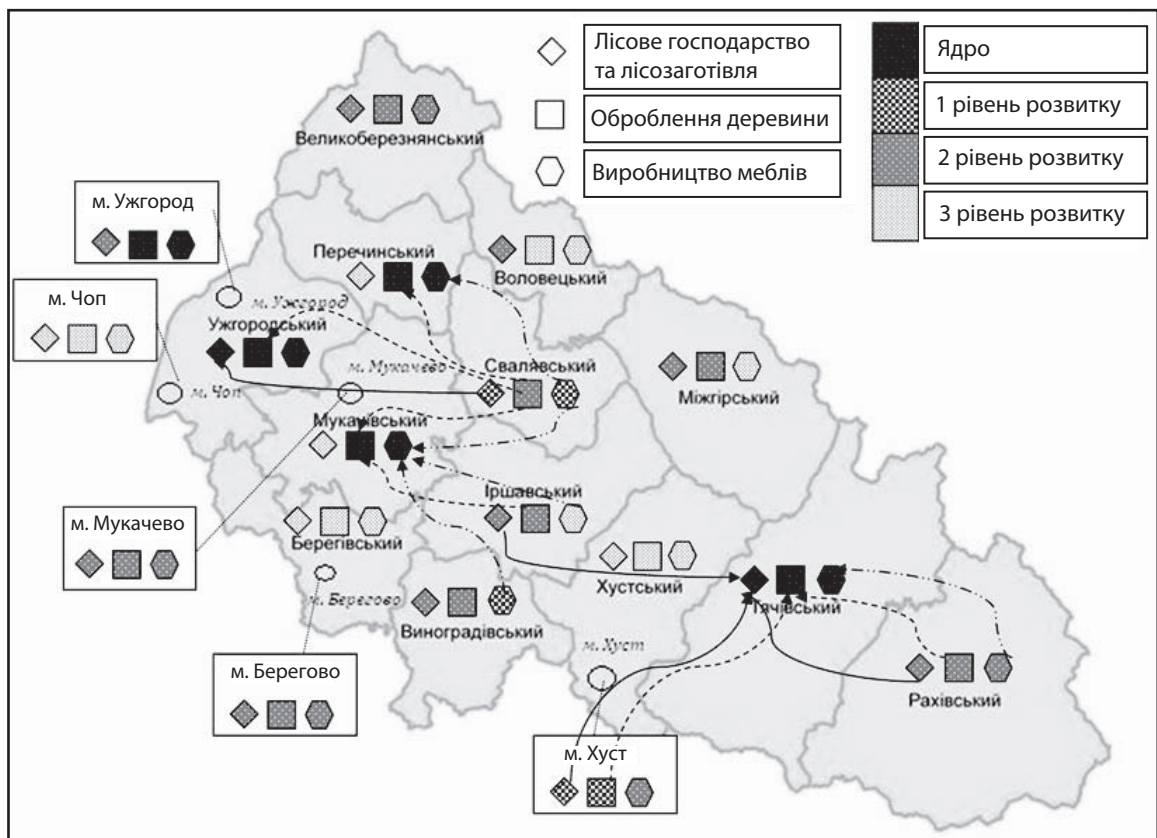


Рис. 1. Просторово-функціональна модель ЛПК Закарпатської області

Джерело: розроблено авторами.

дальшому впливають на функціонування промислових видів діяльності ЛПК. До прикладу, Ужгородський район та м. Ужгород, увійшовши в ядро ЛПК, мають сильніше розвинене побічне лісокористування порівняно з лісозаготівельною діяльністю. Тому важливою складовою побудови просторово-функціональної моделі є аналіз ресурсної забезпеченості лісового господарства субрегіонів області.

Авторами згруповано райони Закарпатської області у 4 групи за рівнем забезпеченості ліквідною деревиною. Для цього за основу було взято показник відхилення розрахункової лісосіки в рубках головного користування (m^3) для кожного району від середнього значення по районах. Відповідно до цих даних, окрім Тячівського району (який уже входить до ядра), високий рівень забезпеченості лісом мають Свалівський, Іршавський і Рахівський райони, що потребує першочергового залучення їх до впровадження перспективних заходів розвитку ЛПК.

З агалом, виявлені в процесі аналізу проблеми розвитку лісопромислового комплексу та досліджений потенційний набір інструментарію органів влади та місцевого самоврядування [11] пропонується вирішувати у чотирьох площинах: кадрове забезпечення, фінансово-бюджетне забезпечення, організаційно-консультаційна підтримка, програмні методи, які в сукупності здатні давати синергійний ефект від їх застосування (табл. 1). Для ЛПК найбільш комплексною потребою на регіональному рівні (з метою підвищення

вальної доданої вартості) є формування повного циклу виробництва і глибока переробка деревини, що потребує посилення кооперативних зв'язків між підприємствами та формування складників кластера на наближених до ядра територіях. Відповідно першочергове завдання полягає у зміні стратегічного бачення ролі ЛПК в економіці регіону та його введення в перелік регіональних і субрегіональних стратегічних пріоритетів. Подібний підхід потребує розробки відсутніх наразі програм розвитку ЛПК як на рівні області, так і на рівні окремих субрегіонів.

Кадрове забезпечення. Освітній ринок Закарпатської області представлений достатньою кількістю навчальних закладів, що готують працівників для ЛПК. Однак, у разі суттєвого розвитку комплексу, можливим є відкриття спеціальностей, які наразі відсутні в області, проте передбачають підготовку фахівців саме у сфері глибокої переробки деревини: хімічні технології переробки деревини та рослинної сировини, технологія деревообробки, технологія виробів з деревини, технології лісосічних і лісоскладських робіт (повна вища освіта); виготовлення меблів, оброблення деревини (бакалавр); хіміко-технологічна переробка деревини і деревних матеріалів, обробка деревини (молодший спеціаліст).

Для виявлення потреби у цих спеціальностях, яка була б «масовою» для регіону, неодмінним є постійний моніторинг реального стану ринку праці у професійно-кваліфікаційному зрізі, а не його фіксація за зареєстрованими безробітними особами.

Більш гострою кадровою проблемою є якість підготовки фахівців, що є наслідком застарілої матеріально-

Пропонований набір інструментів для задоволення існуючих потреб ЛПК у Закарпатській області

Напрями	Кадрове забезпечення	Фінансово-бюджетне забезпечення	Організаційно-консультативна підтримка	Програмні підходи	Інші
Потреби	2	3	4	5	6
Спільні для ЛПК					
Виробництво продукції глибокої переробки та посилення кооперації між підприємствами	Узгодження освітніх програм навчальних закладів із потребами кластерних структур	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Залучення приватних інвестицій Бюджетні кошти (у т. ч. компенсація видатків на розвиток кооперації) Податкове регулювання 	<ul style="list-style-type: none"> Збір та зведення інформації про кластери Організація форумів з питань кластерного розвитку регіону Організація місцевих департаментів сприяння розвитку кластерів 	Розробка і прийняття специфічних для ЛПК галузевих РП, СП	<ul style="list-style-type: none"> Введення ЛПК у перелік регіональних і субрегіональних стратегічних пріоритетів Угода регіонального розвитку з КМУ Міжнародні та національні проекти і програми Відновлення пілг у СЕЗ Спрощення положень, що впливають на діяльність кластера Угоди про стратегічне партнерство між місцевими органами влади
Потреба в якісній підготовці фахівців	<ul style="list-style-type: none"> Моніторинг ринку праці з метою відкриття освітніх спеціальностей Створення спільних лабораторій, навчально-виробничих комплексів 	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Бюджетні кошти Гранти 	Координація роботи навчальних закладів і бізнесу щодо укладення договорів про підготовку кадрів	Програма зайнятості населення Закарпатської області на період до 2017 р.	<ul style="list-style-type: none"> Угоди про співробітництво між бізнесом, органами влади та навчальними закладами Активізація роботи асоціацій та спілок підприємств ЛПК
Консультативно-інформаційні послуги (юридичні, бухгалтерські, бізнес-планування, впровадження інновацій, пошуку фінансових джерел)		<ul style="list-style-type: none"> Залучення приватних інвестицій Бюджетні кошти 	<ul style="list-style-type: none"> Посилення консультативної діяльності державних служб Організація допомоги в участі у програмах міжнародної технічної допомоги Розбудова мережі консультативних організацій 	Розробка і прийняття РП, СП розвитку ЛПК	Угоди про стратегічне партнерство між органами влади і місцевого самоврядування субрегіонів
Лісове господарство					
Нові технології	Навчання щодо електронного продажу деревини, використання геоінформаційних технологій	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Бюджетні кошти (компенсація % ставок) Податкове регулювання Лізинг та кредитування 		<ul style="list-style-type: none"> ДП: «Ліси України»: Цільова програма розвитку лісового господарства України (у разі прийняття) Прийняття РП, СП: розвитку ЛПК; інноваційного розвитку 	Міжбласне співробітництво

1	2	3	4	5	6
Лісова інфраструктура		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Бюджетні кошти (у т. ч. компенсація % ставок) Кредитування Гарантії органів влади 	Організація побудови лісових доріг, повітряних трельовальних установок	<ul style="list-style-type: none"> ДП: «Ліси України»; Цільова програма розвитку лісового господарства України (у разі прийняття) Програма перспективного розвитку природно-заповідної справи та екологічної мережі в Закарпатській області на 2006 – 2020 рр. Прийняття РП, СП розвитку ЛПК 	Угоди про транскордонне співробітництво
Переробка виробничих відходів		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Приватні інвестиції 	Організація допомоги щодо участі у програмах міжнародної і технічної допомоги	<ul style="list-style-type: none"> Прийняття РП, СП інноваційного розвитку економіки 	<ul style="list-style-type: none"> Державно-приватне партнерство Підтримка впровадження екологічно чистих технологій
Омолодження персоналу	Механізми залучення молоді (довгострокова практика і стажування)	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Податкове регулювання 		Програма зайнятості населення Закарпатської області на період до 2017 р.	
Збалансоване використання і оновлення лісових ресурсів	Упорядкування механізму аутсорсингу	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти (точкові проекти) Залучення приватних інвестицій Бюджетні кошти 	<ul style="list-style-type: none"> Лісозаготівельна комісія при ОДА Організація заходів з підвищення частки ділової деревини Організація допомоги щодо участі у програмах міжнародної і технічної допомоги 	<ul style="list-style-type: none"> ДП: «Ліси України»; Цільова програма розвитку лісового господарства України (у разі прийняття) Програма перспективного розвитку природно-заповідної справи та екологічної мережі в Закарпатській області на 2006 – 2020 рр. Прийняття РП, СП розвитку ЛПК 	<ul style="list-style-type: none"> Угоди про стратегічне партнерство між органами влади і місцевого самоврядування регіонів Законодавчі зміни щодо перерозподілу податків і зборів від лісового господарства місцевим бюджетам
Підвищення ефективності і прибутковості підприємств	<ul style="list-style-type: none"> Сприяння в оптимізації адміністративних держлісгосп-підприємств Покращення трудової дисципліни 	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Залучення приватних інвестицій Бюджетні кошти 	Організація механізму побічного лісокористування, використання інших корисних властивостей лісів		
Удосконалення матеріально-технічної бази		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Бюджетні кошти (у т. ч. компенсація % ставок) Лізинг, кредитування Гарантії органів влади 		<ul style="list-style-type: none"> ДП: «Ліси України»; Цільова програма розвитку лісового господарства України (у разі прийняття) Прийняття РП, СП: розвитку ЛПК; інноваційного розвитку економіки 	

1	2	3	4	5	6
Оброблення деревини					
Відсутність достатньої мотивації працівників	<ul style="list-style-type: none"> Збалансування розмірів оплати та продуктивності праці Моніторинг показників зарплати 	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Бюджетні кошти 	Організація соціального діалогу (між роботодавцями, профспілками і владою)		
Омолодження персоналу	Механізми залучення молоді (довгострокова практика і стажування)	<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Податкове регулювання 	Поглиблення співпраці бізнесу з освітніми установами	Програма зайнятості населення Закарпатської області на період до 2017 р.	Державно-приватне партнерство
Під'їзні шляхи, дорожня інфраструктура		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гарантії органів влади Бюджетні кошти 	Організація електронного продажу деревини	Прийняття РП, СП щодо влаштування дорожньої інфраструктури	<ul style="list-style-type: none"> Активізація роботи спілок і асоціацій промисловців Ініціювання, розробка загальнодержавних нормативних актів
Підготовка бізнес-планів		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Залучення приватних інвестицій 	Сприяння в поширенні інформації щодо ділових пропозицій співробітництва підприємств регіону, іноземних підприємств	<ul style="list-style-type: none"> РП, СП формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій Програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 рр. 	Формування об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва
Збирання та переробка виробничих відходів		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Залучення приватних інвестицій Гарантії органів влади 	<ul style="list-style-type: none"> Налагодження співпраці влади, бізнесу, наукових і консультативних установ та організацій Сприяння в поширенні інформації щодо інвестиційних проектів 	РП, СП формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій на 2011 – 2015 рр.	Державно-приватне партнерство
Нові технології		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Залучення приватних інвестицій Бюджетні кошти (у т. ч. компенсація % ставок для інновацій) Податкове регулювання 	<ul style="list-style-type: none"> Налагодження співпраці бізнесу, наукових, консультативних установ Сприяння в поширенні інформації щодо інвестиційних проектів 	<ul style="list-style-type: none"> Прийняття РП, СП: розвитку ЛПК, інноваційного розвитку економіки РП, СП формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій на 2011 – 2015 рр. 	Підтримка впровадження екологічно чистих та енергозберігаючих технологій

ЕКОНОМІКА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
			<ul style="list-style-type: none"> • Сприяння в отриманні дозвільних документів для початку реалізації інвестиційного проекту, вирішення поточних питань його реалізації • Підготовка, укладання договорів реалізації інвестиційних проектів 		
Виробництво меблів					
Нові технології		<ul style="list-style-type: none"> • Власні кошти • Гранти • Залучення приватних інвестицій • Бюджетні кошти (у т. ч. компенсація % ставок для інновацій) • Кредитування і лізинг 	<ul style="list-style-type: none"> • Налагодження співпраці бізнесу, наукових і консультантських організацій • Сприяння в поширенні інформації щодо інвестиційних проектів • Сприяння в отриманні дозвільних документів для початку реалізації інвестиційного проекту, вирішення поточних питань його реалізації • Підготовка та укладання договорів щодо реалізації інвестиційних проектів 	<ul style="list-style-type: none"> • Прийняття РП, СП: розвитку ЛПК; інноваційного розвитку економіки • РП, СП формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій на 2011 – 2015 рр. 	<ul style="list-style-type: none"> • Підтримка впровадження екологічно чистих та енергозберігаючих технологій
Виробництво ДВП, ДСП, МДФ, лаку, фарби, фурнітури		Залучення приватних інвестицій	Сприяння в поширенні інформації щодо наявних в регіоні та субрегіонах інвестиційних проектів		<ul style="list-style-type: none"> • Угоди про стратегічне партнерство між органами влади і місцевого самоврядування субрегіонів • Угоди про трансграничне співробітництво
Під'їзні шляхи, дорожня інфраструктура		<ul style="list-style-type: none"> • Власні кошти • Бюджетні кошти 		Прийняття РП, СП щодо влаштування дорожньої інфраструктури	Державно-приватне партнерство

1	2	3	4	5	6
Підготовка бізнес-планів		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Гранти Залучення приватних інвестицій 	Сприяння в поширенні інформації щодо ділових пропозицій співробітництва підприємств регіону, іноземних підприємств	<ul style="list-style-type: none"> РП, СП формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій на 2011 – 2015 рр. Програма розвитку транс-кордонного співробітництва на 2011 -2015 рр. 	Формування об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва
Збирання та переробка виробничих відходів		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Залучення приватних інвестицій Гарантії органів влади 	<ul style="list-style-type: none"> Налагодження співпраці бізнесу з науковими, консультативними установами Сприяння в поширенні інформації щодо інвестиційних проєктів у регіоні та субрегіонах 	РП, СП формування позитивного міжнародного іміджу та залучення інвестицій на 2011 – 2015 рр.	Державно-приватне партнерство
Потреба в деревині		<ul style="list-style-type: none"> Власні кошти Бюджетні кошти 	Організація електронного продажу деревини		<ul style="list-style-type: none"> Активізація роботи спілок і асоціацій промисловців Ініціювання, розробка загально-державних нормативних актів

Умовні позначення: РР – регіональні (обласні) програми; СР – субрегіональні (місцеві) програми; ДР – загальнодержавні програми.
Джерело: розроблено авторами.

технічної навчальної бази освітніх установ. Зважаючи на безпосередню зацікавленість роботодавців у кваліфікованих випускниках, вирішення вбачається у створенні підприємствами та навчальними закладами лабораторій та навчально-виробничих комплексів для підготовки кадрів для роботи на новому обладнанні, а також в узгодженні навчальних програм у закладах підготовки кадрів із роботодавцями.

Крім того, є ряд специфічних для видів діяльності комплексу проблем. Так, для лісового господарства, зважаючи на поки що слабку, та все ж наявну тенденцію до старіння кадрів, потребують вдосконалення механізми довгострокової практики і стажування молоді.

Відсутність відповідного обладнання призвело до того, що лігоспи наймають підрядні бригади для лісозаготівель, тому з метою недопущення безконтрольних рубок необхідним є упорядкування механізму аутсорсингу в лісовому господарстві. Збитковість діяльності багатьох лігоспів є одним із проявів неефективності роботи адміністративного персоналу, який потребує оптимізації.

Для деревообробної промисловості також існує потреба в залученні молоді до процесу праці. Крім того, потребує збалансування розмір оплати праці та її продуктивності шляхом організації соціального діалогу між роботодавцями, профспілками і владою та моніторингу останніми показників заробітної плати.

Так, для підприємств з виробництва меблів кадрові проблеми не є яскраво вираженими або ж вони намагаються вирішити їх власними силами.

Фінансово-бюджетне забезпечення. Фінансові інструменти, у т. ч. фіскально-бюджетні, є неодмінною, а часто й основною складовою вирішення наявних у ЛПК області проблем. Наразі склалася така структура використання фінансових ресурсів, при якій для лісового господарства основою є кошти державного бюджету, а для промислових видів діяльності – інвестиції та кредитування. Дані ресурси, переходячи у пряме користування підприємств, часто спрямовуються на вирішення їх поточних потреб. Однак перехід на інноваційну модель розвитку ЛПК передбачає розширення спектру активно застосовуваних органами влади фінансово-бюджетних інструментів. Так, у межах програм розвитку ЛПК необхідним є: передбачення коштів на відшкодування відсоткових ставок за кредитами та лізингом, які пов'язані з оновленням матеріально-технічної бази, впровадженням нових технологій; застосування системи гарантій органів влади для бізнесу за такими позиками.

Крім того, зважаючи на суттєвий відтік інвестицій з промислових видів діяльності ЛПК області, поряд з покращенням інвести-

ційного клімату, доцільним є відновлення податкових пільг у межах СЕЗ Закарпаття.

Євроінтеграційний вектор руху України відкриває ширший доступ до міжнародної технічної допомоги, яка може спрямовуватися на вирішення проблем, пов'язаних із навколишнім середовищем, екологією, збалансованим лісокористуванням тощо.

Застосування *програмних підходів* до сприяння розвитку є базовим елементом цільової та обґрунтованої регіональної стимулюючої політики. Однак на рівні Закарпатської області відсутня довгострокова галузева програма для ЛПК. Тому потребують розробки та прийняття специфічні для ЛПК регіональні та субрегіональні програми з наголосом на підвищення інноваційності промислової складової та збалансоване використання і оновлення лісових ресурсів. Крім того, відсутня, а отже потребує розробки регіональна програма інноваційного розвитку. Реалізація та належне фінансове забезпечення цих програм не тільки підсилить провідну роль переважно низинних районів, що формують ядро ЛПК, а й дасть поштовх для розвитку гірських та депресивних територій області.

Потенціал до використання на території області має після затвердження Державна цільова програма розвитку лісового господарства України, особливо в контексті використання недревної продукції лісів та застосування систем контролю походження продукції.

Наразі підприємства області можуть долучитися до Державної програми «Ліси України», яка спрямована на ведення лісового господарства із урахуванням регіональних еколого-економічних та соціальних особливостей, використання природозберігаючих технологій лісозаготівлі, що поєднуються із сучасним інформаційним забезпеченням ведення лісового господарства та розвитком лісової інфраструктури. З урахуванням наявності практики трельовання лісу по гірських потоках актуальною є регіональна Програма перспективного розвитку природно-заповідної справи та екологічної мережі в Закарпатській області на 2006 – 2020 рр. у частині здійснення комплексу заходів щодо збереження водності річок та водойм і охорони їх від забруднення. Окремі проблеми людських ресурсів також можуть бути вирішені програмним методом за рахунок Програми зайнятості населення Закарпатської області на період до 2017 р.

Сфера *організаційно-консультаційної підтримки* є надзвичайно широкою для ЛПК. З одного боку, вона передбачає розширення мережі консалтингових установ області з питань юриспруденції, бухгалтерії, розробки бізнес-планів, впровадження нових технологій, пошуку фінансових джерел, рекрутингу. Такі кроки пов'язані з необхідністю залучення приватного капіталу в даний сектор або створення самоокупних і життєздатних установ за рахунок грантових коштів.

З іншого боку, організаційно-консультаційна підтримка є невід'ємною складовою діяльності органів влади, передбачаючи власне дві умовно відмінні сфери дій: консультування та поширення інформації; організація окремих заходів та цілих проектів.

Відповідно до першої складової у межах пропозицій визначено збереження і посилення ролі консультаційної діяльності державних служб і структур, поширення органами влади інформації, сприяння в отриманні дозвільних документів.

Відповідно до другої складової функціонал органів влади та місцевого самоврядування є значно ширшим. Він передбачає вузьку, точкову діяльність пов'язану з: налагодженням співпраці у трикутнику бізнесу, влади і науково-освітніх установ; організацією допомоги щодо участі у програмах міжнародної і технічної допомоги, організацією соціального діалогу, підготовкою і укладанням договорів на реалізацію інвестиційних проектів. Комплексна ж організаційна діяльність потребує консолідації зусиль органів влади і спрямовується для ЛПК на масштабніші процеси: розробка та організація механізму побічного лісокористування (використання недревної продукції грибів, ягід, лікарської сировини тощо) та використання інших корисних властивостей лісів (рекреація, туризм, мисливство тощо); скликання форумів підприємств, організацій, навчальних та наукових закладів з питань кластерного розвитку регіону; організація місцевих департаментів сприяння розвитку кластерів; організація побудови лісових доріг, повітряних трельовальних установок; створення лісозаготівельної комісії при ОДА, що контролюють рубки лісгоспів; підвищення частки ділової деревини, особливо при лісозаготівлі під час рубок головного користування.

ВИСНОВКИ

Поєднання існуючого рівня розвитку і державної підтримки промислових видів економічної діяльності лісопромислового комплексу дозволило сформувати таке ядро цього комплексу: Ужгородський, Перечинський, Тячівський, Мукачівський райони та м. Ужгород. Водночас, рівень забезпеченості лісовими ресурсами дозволяє зробити висновок про необхідність застосування стимулюючих і підтримуючих інструментів держави додатково і до Іршавського, Рахівського та Свалявського районів. Таким чином, ці райони разом із адміністративно-територіальними одиницями ядра здатні стати основним рушієм подальшого розвитку лісопромислового комплексу області.

Рекомендаційна складова сприяння розвитку лісопромислового комплексу передбачає вирішення найбільш характерних проблем у чотирьох основних (кадрове забезпечення, організаційно-консультаційна підтримка, фінансово-бюджетне забезпечення, програмні методи) та додаткових (інші інструменти, що не належать до основних груп) напрямках. Водночас, ряд виявлених у процесі аналізу проблем зумовив використання не тільки регіонального та субрегіонального підходів при розробці рекомендацій. Мова йде про вихід на загальнодержавний рівень і лобювання інтересів області з ціллю внесення змін до законодавства країни.

У сукупності вказані підходи забезпечують побудову збалансованого лісокористування, посилення кооперативних зв'язків підприємств лісопромислового комплексу, їх інтенсивний та інноваційний розвиток.

Таке спрямування і різнорівневість вирішення проблем створюють синергійний ефект як безпосередньо для розвитку лісопромислового комплексу, так і для вирішення комплексніших проблем – безробіття, підвищення вальної доданої вартості, удосконалення дорожньої інфраструктури регіону загалом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні пріоритети економічного розвитку регіону: монографія / В. П. Мікловда, С. В. Сембер, С. С. Слава [та ін.] ; за ред. В. П. Мікловди [та ін.]. – Ужгород : Вид-во ФОП Брежа А. Е., 2013. – 556 с.

2. Кластерний аналіз лісового сектора Карпатського регіону України // Офіційний сайт Агентства сприяння сталому розвитку Карпатського регіону ГО «ФОРЗА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forza.org.ua/sites/default/files/klasterniy_analiz_korotkiy.pdf

3. **Кірко О.** Forest clusters development and implementation measures of a 6-region strategic joint action plan for knowledge-based regional innovation / О. Kiyko, I. Soloviy, I. Voytovych, M. Yakuba, L. Zahvoyska, U. Kies // WP.2 Analysis, Carpathia, Ukraine. Working Paper [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.in2wood.eu/images/stories/regions/in2wood_wp2_unfu_working-paper_2011.pdf

4. **Попадинець Н. М.** Лісопромисловий комплекс як складова внутрішнього ринку України / Н. М. Попадинець // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 242 – 246.

5. **Мартинюк О. А.** Стан та роль земель лісогосподарського призначення Закарпаття в умовах антропогенного навантаження / О. А. Мартинюк // Збалансоване природокористування. – 2014. – № 3. – С. 178 – 183.

6. **Колісник З. Б.** Вплив екологічної відповідальності на економічні результати діяльності лісопромислового сектора / З. Б. Колісник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.10. – С.72 – 79.

7. **Бойко Я. М.** Механізми розвитку лісового господарства регіону (на прикладі Закарпатської області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Я. М. Бойко ; ДВНЗ «Ужгородський національний університет». – Ужгород, 2010. – 21 с.

8. **Коляденко С. В.** Кластерний підхід як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонального лісопромислового комплексу / С. В. Коляденко // Ефективна економіка. – 2012. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1622>

9. **Малюта Л.** Стратегічне управління інноваційним розвитком лісопромислового комплексу / Л. Малюта, Ю. Спиридонова // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrlk.pdf>

10. **Хаустова К. М.** Головні пріоритети в інвестиційно-інноваційній діяльності лісопромислових підприємств Закарпатської області / К. М. Хаустова // Університетські наукові записки. – 2007. – № 14 (21). – С. 299 – 302.

11. **Бондаренко В. М.** Інструменти та засоби державного регулювання розвитку бізнесу на регіональному та субрегіональному рівнях / В. М. Бондаренко, К. С. Машіко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 212 – 219.

REFERENCES

Boiko, Ya. M. "Mekhanizmy rozvytku lisovoho hospodarstva rehionu (na prykladi Zakarpatskoi oblasti)" [Mechanisms of forestry in the region (for example, Transcarpathian region)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2010.

Bondarenko, V. M., and Mashiko, K. S. "Instrumenty ta zasoby derzhavnoho rehulivannia rozvytku biznesu na rehionalnomu ta subrehionalnomu rivniakh" [Tools and methods of state regulation of business development at the regional and subregional levels]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2014): 212-219.

Kiyko, O. et al. "Forest clusters development and implementation measures of a 6-region strategic joint action plan for knowledge-based regional innovation" http://www.in2wood.eu/images/stories/regions/in2wood_wp2_unfu_working-paper_2011.pdf

Kolisnyk, Z. B. "Vplyv ekolohichnoi vidpovidalnosti na ekonomichni rezultaty diialnosti lisopromyslovoho sektoru" [The impact of environmental responsibility on the economic performance of the forestry sector]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.10 (2013): 72-79.

Koliadenko, S. V. "Klasternyi pidkhid yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehionalnoho lisopromyslovoho kompleksu" [The cluster approach as a tool for improving the competitiveness of the regional timber industry complex]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1622>

Khaustova, K. M. "Holovni priorytety v investytsiino-innovatsiynii diialnosti lisopromyslovykh pidpriemstv Zakarpatskoi oblasti" [The main priorities for investment and innovation timber companies Transcarpathian region]. *Universytetski naukovyi zapysky*, no. 14 (21) (2007): 299-302.

"Klasternyi analiz lisovoho sektoru Karpatskoho rehionu Ukrainy" [Cluster analysis of the forest sector in the Carpathian region of Ukraine]. *Ofitsiyni sait Ahentstva spriannia stalomu rozvytku Karpatskoho rehionu HO «FORZA»*. http://www.forza.org.ua/sites/default/files/klasterniy_analiz_korotkiy.pdf

Martyniuk, O. A. "Stan ta rol zemel lisohospodarskoho pryznachennia Zakarpattia v umovakh antropohennoho navantazhennia" [Status and role of land for forestry purposes in Transcarpathia under anthropogenic pressure]. *Zbalansovane pryrodokorystuvannia*, no. 3 (2014): 178-83.

Maliuta, L., and Spirydonova, Yu. "Stratehichne upravlinnia innovatsiynym rozvytkom lisopromyslovoho kompleksu" [Strategic management of innovative development of forestry industry]. <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11mlyrlk.pdf>

Miklovda, V. P. *Stratehichni priorytety ekonomichnoho rozvytku rehionu* [Strategic priorities for economic development]. Uzhhorod: Vyd-vo FOP Breza A. E., 2013-2014.

Popadynets, N. M. "Lisopromyslovyi kompleks yak skladova vnutrishnyoho rynku Ukrainy" [Lumber industry as part of the internal market of Ukraine]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, no. 4 (2011): 242-246.

АНАЛІЗ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ В РАМКАХ «НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЕОГРАФІЇ»

© 2015 КРИВОРУЧКО М. Ю.

УДК 332.055

Криворучко М. Ю. Аналіз міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні в рамках «Нової економічної географії»

Стаття присвячена дослідженню міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні. Методологічну основу дослідження склали теорія «ядро – периферія», у рамках якої проаналізовано вплив розміру промислового ринку та міграції на рівень доходів населення в розрізі регіонів України. Результати дослідження вказують на підтвердження положення «Нової економічної географії» щодо позитивного зв'язку між зазначеними вище факторами, що дозволяє зробити висновок про присутність міжрегіональної дивергенції соціально-економічного розвитку в Україні. Разом з тим, результати емпіричного аналізу не можна вважати остаточними, вони покликані актуалізувати подальші дослідження міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в нашій державі. Неоднозначність сприйняття науковим середовищем «Нової економічної географії» визначає необхідність подальшого аналізу міжрегіональної диференціації в Україні, який може бути спрямований на дослідження впливу агломераційного ефекту на рівень доходу населення, цін і зайнятості в регіональному розрізі, а також дослідження факторів концентрації доходів населення в столиці України.

Ключові слова: нова економічна географія, теорія «ядро – периферія», міжрегіональна дивергенція, обсяг промислового ринку, міграція, рівень доходу населення.

Рис.: 2. Табл.: 2. Формул.: 2. Бібл.: 17.

Криворучко Михайло Юрійович – аспірант, кафедра міжнародної економіки, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: misha2005@ua.fm

УДК 332.055

Криворучко М. Ю. Анализ межрегиональной дифференциации социально-экономического развития в Украине в рамках «Новой экономической географии»

Статья посвящена исследованию межрегиональной дифференциации социально-экономического развития в Украине. Методологическую основу исследования составила теория «ядро – периферия», в рамках которой проанализировано влияние размера промышленного рынка и миграции на уровень доходов населения в разрезе регионов Украины. Результаты исследования указывают на подтверждение тезиса «Новой экономической географии» относительно позитивной связи между обозначенными выше факторами, что позволяет сделать вывод о присутствии межрегиональной дивергенции социально-экономического развития в Украине. Вместе с тем, результаты эмпирического анализа нельзя считать окончательными, они призваны актуализировать дальнейшие исследования межрегиональной дифференциации социально-экономического развития в нашей стране. Неоднозначность восприятия научной средой «Новой экономической географии» определяет необходимость дальнейшего анализа межрегиональной дифференциации в Украине, который может быть направлен на исследование влияния агломерационного эффекта на уровень доходов населения, цен и занятости в региональном разрезе, а также исследование факторов концентрации доходов населения в столице Украины.

Ключевые слова: новая экономическая география, теория «ядро – периферия», межрегиональная дивергенция, объем промышленного рынка, миграция, уровень доходов населения.

Рис.: 2. Табл.: 2. Формул.: 2. Библ.: 17.

Криворучко Михаил Юрьевич – аспирант, кафедра международной экономики, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: misha2005@ua.fm

UDC 332.055

Kryvoruchko M. Yu. Analysis of the Interregional Differentiation in the Socio-Economic Development in Ukraine in Terms of the «New Economic Geography»

The article is aimed at studying the interregional differentiation in the socio-economic development in Ukraine. As the methodological basis of the research served the theory of «core – periphery», in the framework of which influence of size of both the industrial market and migration on the income level of the population by regions of Ukraine has been analyzed. Results of the study suggest to substantiate the thesis of the «New economic geography» as to positive relationship between the factors set out above, thus proving the presence of regional divergence of socio-economic development in Ukraine. However, results of the empirical analysis cannot be considered definitive, they are intended to actualize the further studies of interregional differentiation in socio-economic development in our country. Diversity of perception of the «New economic geography» within the scientific field determines the need for further analysis of interregional differentiation in Ukraine that can be directed to the study of the influence of agglomeration effect at the level of income level of the population, prices, and employment in the regional context, as well as the study on concentration of incomes of the population in the capital of Ukraine.

Key words: New economic geography, theory of «core – periphery», interregional divergence, volume of the industrial market, migration, income level of the population.

Pic.: 2. Tabl.: 2. Formulae: 2. Bibl.: 17.

Kryvoruchko Mykhailo Yu. – Postgraduate Student, Department of International Economics, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: misha2005@ua.fm

Нова економічна географія є одним із сучасних теоретико-методологічних підходів до аналізу міжрегіональної диференціації. Її фундаментальною основою є теорія «ядро – периферія», що описує процес перетворення міжрегіональної структури національної економіки в промисловий центр («ядро») та сільськогосподарський додаток («периферія»). Значний рівень міжрегіональної диференціації в Україні ви-

значає актуальність дослідження регіональної динаміки соціально-економічного розвитку в нашій державі в рамках «Нової економічної географії».

Автором «Нової економічної географії» вважається американський вчений П. Кругман, ряд праць якого присвячено дослідженню теорії «ядро – периферія» [9 – 11, 13]. Її вихідні положення, теоретико-математичний апарат і висновки стали предметом широкої наукової

дискусії серед фахівців у галузі регіоналістики, економічного зростання та економічної географії, що стимулювало емпіричну перевірку гіпотез і положень «Нової економічної географії» [2, 4, 5, 7, 8, 17].

Більшість праць у рамках теорії «ядро – периферія» присвячені дослідженню міжрегіональної динаміки в США та країнах Західної Європи. Проблематика міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в Україні в рамках концепції «ядро – периферія» не знайшла достатнього висвітлення в економічній літературі, а саме – положення «Нової економічної географії» щодо позитивного впливу на рівень заробітної плати (доходу) розміру регіонального промислового ринку та міграції населення.

Метою статті є аналіз впливу розміру промислового ринку та міграції на рівень доходів населення на регіональному рівні в Україні, що визначає виконання таких завдань:

- ✦ підбір показників;
- ✦ формування аналітичної моделі;
- ✦ здійснення емпіричного аналізу та оцінка його результатів.

Основою «Нової економічної географії» є концепція регіонального розвитку «ядро – периферія», відповідно до якої виробництво концентрується в окремих регіонах (регіоні), перетворюючи інші регіони на периферію з постачання сільськогосподарської продукції. Важливим фактором, що визначає виробничу спеціалізацію регіону («ядро»), є наявність великого внутрішнього ринку (т. зв. «ефект домашнього ринку»): великий попит на промислову продукцію в регіоні створює передумови для формування значного за обсягом ринку, що має наслідком зростання рівня реальної зарплати в даному регіоні. Іншим важливим фактором, що сприяє процесу дивергенції, є скорочення транспортних витрат внаслідок індустріалізації та розвитку виробничої інфраструктури [11, 12].

Базове положення моделі П. Кругмана ґрунтується на аналізі поведінки функції співвідношення реальної заробітної плати регіону 1 і регіону 2 (W_1 / W_2) відповід-

но до зміни пропозиції робочої сили в регіоні 1 з урахуванням рівня транспортних витрат (рис. 1).

Модель знаходиться в стані рівноваги при $W_1 = W_2$ і $f = 0,5$, коли пропозиція робочої сили і рівень реальної заробітної плати однакові в двох регіонах. У випадку міграції робітників до регіону 1 функція W_1 / W_2 може мати висхідний (низькі транспортні витрати) або низхідний (високі транспортні витрати) характер. Зростання значення W_1 / W_2 свідчить про низькі транспортні витрати, міграція робітників до регіону 1 має наслідком зростання реальної заробітної плати в ньому, що приводить до міжрегіональної дивергенції. Якщо транспортні витрати високі, міграція робітників до регіону 1 призведе до скорочення рівня заробітної плати в ньому, що, у свою чергу, змусить робітників мігрувати з даного регіону, таким чином підтримуючи рівновагу моделі та створюючи передумови для міжрегіональної конвергенції.

У межах даного дослідження необхідно проаналізувати два ключові аспекти теорії «ядро – периферія», а саме: як впливає розмір промислового ринку і міграція населення на рівень доходу населення України в розрізі її регіонів. Результативною ознакою обрано не заробітну плату, а наявний дохід, тому що останній надає більш комплексну соціально-економічну характеристику рівня життя населення. Розмір промислового ринку може бути виражений за допомогою показника обсягу реалізованої промислової продукції на одну особу, а міграція населення – за допомогою показника міграційного приросту. Позитивний характер впливу аналізованих факторів свідчатиме про міжрегіональну дивергенцію, негативний – про конвергенцію.

У ролі методичної основи дослідження виступає лінійний регресійний аналіз, який набуває такої форми:

$$\log(y) = a_0 + a_1 \log(x_1) + \varepsilon; \quad (1)$$

$$\log(y) = a_0 + a_1 x_2 + \varepsilon, \quad (2)$$

де y – реальний наявний дохід на одну особу; x_1, x_2 – обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу та міграційний приріст населення відповідно; a_0, a_1 – параметри; ε – середня похибка апроксимації.

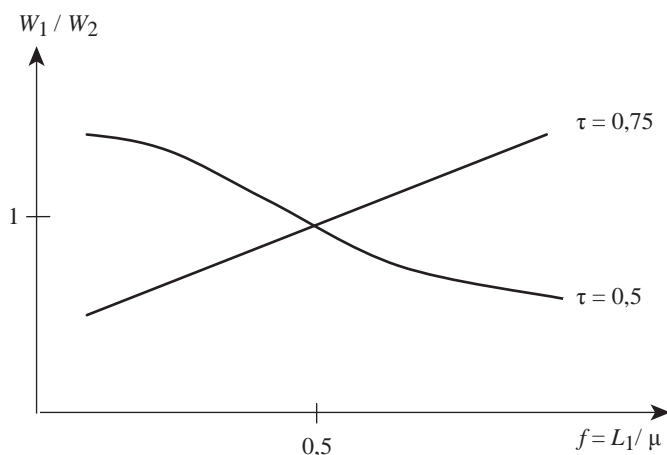


Рис. 1. Залежність співвідношення реальної заробітної плати від співвідношення робочої сили в регіоні 1 і регіоні 2

Примітки: L_1 – пропозиція робітників в регіоні 1, μ – загальна пропозиція робітників, τ – обернений показник до коефіцієнта транспортних витрат [11, с. 493].

Дані регіональної статистики, що публікуються Держкомстатом, дозволяють охопити період 2005–2013 рр. Для кількості щорічних спостережень $n = 27$ (24 області, АР Крим, міста Київ і Севастополь), ступенів свободи $\kappa_1 = 1$, $\kappa_2 = 25$ і довірчого рівня $\alpha = 0,05$ критичними значеннями коефіцієнтів регресії необхідно вважати: $t = 2,06$; $r = 0,5$; $d = 0,151$; $F = 4,24$; $\varepsilon = 15\%$.

Аналіз даних вказує на підтвердження положення теорії «ядро – периферія» щодо позитивної залежності рівня доходу від розміру промислового ринку і міграції

населення (табл. 1, табл. 2). Це свідчить про наявність міжрегіональної дивергенції соціально-економічного розвитку в Україні в період 2005 – 2013 рр.

Варто зазначити, що розмір промислового ринку справляє сильніший вплив на дохід населення, ніж міграція. Про це свідчить значення коефіцієнта кореляції та детермінації. Разом з тим, значення критеріїв Фішера, Стюдента, а також середньої похибки апроксимації вказують на значущість кореляційного зв'язку, а також адекватність та високу точність обох моделей.

Таблиця 1

Коефіцієнти регресійної моделі (1)

Рік / Показник	a_0, a_1	r	d	F	t	ε
2013	$a_0 = 0,5001$ $a_1 = 0,1824$	0,809	0,655	47,5	$t_0 = 62,5$ $t_{a1} = 6,7$	3,5%
2012	$a_0 = 1,0633$ $a_1 = 0,2342$	0,808	0,653	47,05	$t_0 = 100,5$ $t_{a1} = 6,78$	2,3%
2011	$a_0 = 1,0094$ $a_1 = 0,2166$	0,806	0,65	46,4	$t_0 = 103$ $t_{a1} = 6,71$	2,2%
2010	$a_0 = 0,9286$ $a_1 = 0,2268$	0,816	0,67	50,8	$t_0 = 87,8$ $t_{a1} = 6,56$	2,4%
2009	$a_0 = 0,7889$ $a_1 = 0,2654$	0,877	0,769	83,2	$t_0 = 88,2$ $t_{a1} = 8,34$	2,3%
2008	$a_0 = 0,7867$ $a_1 = 0,2109$	0,812	0,659	48,3	$t_0 = 88,0$ $t_{a1} = 7,0$	2,7%
2007	$a_0 = 0,7090$ $a_1 = 0,2041$	0,823	0,677	52,4	$t_0 = 70,9$ $t_{a1} = 6,02$	3,1%
2006	$a_0 = 0,6687$ $a_1 = 0,1737$	0,767	0,588	35,7	$t_0 = 66,9$ $t_{a1} = 5,27$	2,9%
2005	$a_0 = 0,5980$ $a_1 = 0,1729$	0,792	0,627	24,03	$t_0 = 74,8$ $t_{a1} = 6,56$	3,5%

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2

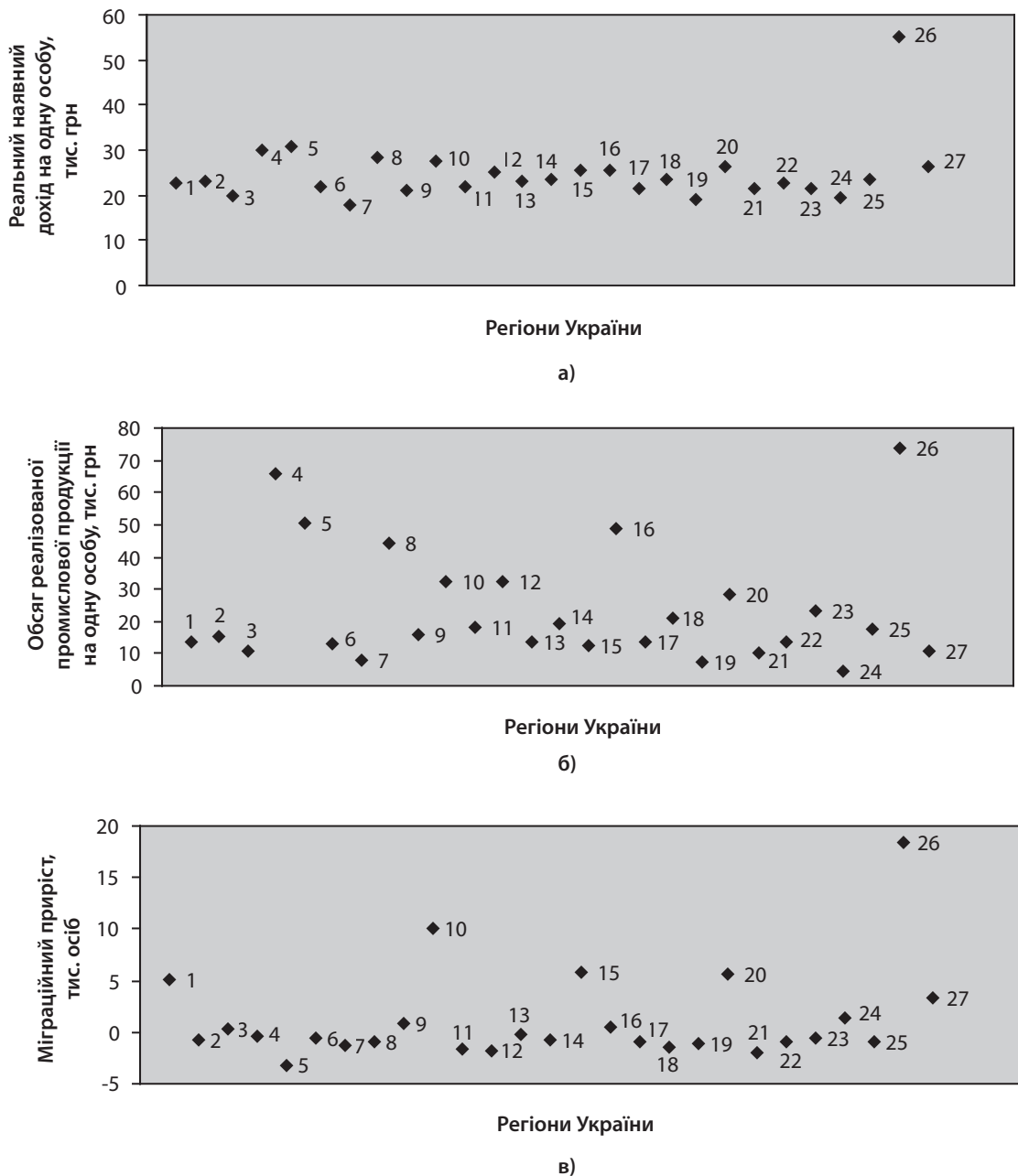
Коефіцієнти регресійної моделі (2)

Рік / Показник	a_0, a_1	r	d	F	t	ε
2013	$a_0 = 1,3668$ $a_1 = 0,0137$	0,677	0,458	21,1	$t_0 = 98,6$ $t_{a1} = 4,42$	3,7%
2012	$a_0 = 1,3363$ $a_1 = 0,0108$	0,714	0,51	26,02	$t_0 = 105,6$ $t_{a1} = 5,01$	3,6%
2011	$a_0 = 1,2689$ $a_1 = 0,0162$	0,565	0,319	11,71	$t_0 = 91,6$ $t_{a1} = 3,34$	4,04%
2010	$a_0 = 1,1765$ $a_1 = 0,0213$	0,653	0,426	18,6	$t_0 = 88,7$ $t_{a1} = 4,19$	4,1%
2009	$a_0 = 1,0594$ $a_1 = 0,0155$	0,622	0,387	15,8	$t_0 = 76,4$ $t_{a1} = 3,8$	5,0%
2008	$a_0 = 1,0094$ $a_1 = 0,0103$	0,677	0,458	21,1	$t_0 = 84,1$ $t_{a1} = 4,32$	4,4%
2007	$a_0 = 0,9025$ $a_1 = 0,008$	0,612	0,375	15,0	$t_0 = 75,2$ $t_{a1} = 3,73$	5,1%
2006	$a_0 = 0,8121$ $a_1 = 0,0091$	0,765	0,585	35,2	$t_0 = 81,2$ $t_{a1} = 5,24$	4,4%
2005	$a_0 = 0,7305$ $a_1 = 0,0079$	0,763	0,59	36,0	$t_0 = 73,05$ $t_{a1} = 5,08$	4,8%

Джерело: розраховано автором.

Присутність дивергентних тенденцій в соціально-економічному розвитку регіонів України підтверджується також аналізом міжрегіональної динаміки значень показників, використаних у даному дослідженні (рис. 2). Аналіз діаграм дозволяє зробити висновок про значну регіональну диференціацію в рівні наявного доходу, обсязі реалізованої продукції та міграційному прирості. Необхідно зазначити, що м. Київ демонструє чітку тенденцію до перетворення в «ядро», залишаючи більшість регіонів у категорії «периферії».

Окремої уваги заслугове висловлення застережень щодо досліджень у рамках «Нової економічної географії». Ряд науковців висловлює сумнів щодо можливості достовірної емпіричної перевірки положень теорії «ядро – периферія» [3, 6, 14 – 16]. Цим пояснюється відсутність єдиного підходу до кількісних досліджень, а також відсутність достовірного емпіричного підтвердження головних тез «Нової економічної географії». Теорія «ядро – периферія» була використана як методологічна основа даного дослідження з метою виявлення загальної



Умовні позначення: 1 – АР Крим, 2 – Вінницька, 3 – Волинська, 4 – Дніпропетровська, 5 – Донецька, 6 – Житомирська, 7 – Закарпатська, 8 – Запорізька, 9 – Івано-Франківська, 10 – Київська, 11 – Кіровоградська, 12 – Луганська, 13 – Львівська, 14 – Миколаївська, 15 – Одеська, 16 – Полтавська, 17 – Рівненська, 18 – Сумська, 19 – Тернопільська, 20 – Харківська, 21 – Херсонська, 22 – Хмельницька, 23 – Черкаська, 24 – Чернівецька, 25 – Чернігівська, 26 – м. Київ, 27 – м. Севастополь

Рис. 2. Реальний наявний дохід (а), обсяг реалізованої продукції на одну особу (б) і міграційний приріст (в) в Україні, 2013 р. [1]

тенденції в міжрегіональному розвитку в Україні. Результати емпіричного аналізу не можна вважати остаточними, вони покликані актуалізувати подальші дослідження міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку в нашій державі.

Варто зазначити, що наявність сильного кореляційного зв'язку між доходом і міграцією може вказувати на зворотний характер зв'язку між ними, а саме: не міграційний приріст визначає зростання доходу, а навпаки, населення мігрує в напрямку зростання доходу, тобто, джерелом дивергенції є фактори, які сприяють концентрації доходу саме в м. Київ. Аналогічний висновок можна зробити щодо впливу розміру промислового ринку на рівень доходів населення на регіональному рівні: концентрація доходу в промислових центрах може мати наслідком збільшення розміру промислового ринку внаслідок зростання частки доходу, що витрачається на купівлю продукції промислового виробництва, створюючи таким чином «коло причинності» дохід – розмір ринку – дохід. Висвітлення даного питання потребує окремого дослідження, особливо аналіз факторів концентрації доходу населення в м. Київ. У цьому контексті «Нова економічна географія» може відіграти важливу методологічну роль, адже теорія П. Кругмана чітко розмежовує природні фактори регіонального розвитку (причини «першої природи») та фактори, що безпосередньо залежать від діяльності людини (причини «другої природи») [12].

ВИСНОВКИ

Результати даного дослідження вказують на наявність значного позитивного зв'язку на регіональному рівні між наявним доходом населення, з одного боку, і розміром промислового ринку та міграцією, з іншого. Це підтверджує актуальність аналізованих положень теорії «ядро – периферія» для міжрегіональних відносин в Україні. Неоднозначність сприйняття науковцями «Нової економічної географії» визначає необхідність подальшого аналізу міжрегіональної диференціації в Україні, який може бути спрямований на дослідження впливу агломераційного ефекту на рівень доходу населення, цін і зайнятості в регіональному розрізі.

Предметом окремого дослідження може стати аналіз джерел концентрації доходу населення в м. Київ з точки зору розподілу факторів регіонального розвитку на причини «першої та другої природи». Виявлення джерел концентрації стане теоретико-методологічним підґрунтям для розроблення чіткої та ефективної програми скорочення значного рівня міжрегіональної диференціації в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Bode, E. (2010). Testing Nonlinear New Economic Geography Models / E. Bode, J. Mutl. – Institute for Advanced Studies, Economics Series 253.
3. Bosker, M. (2010). Adding Geography to the New Economic Geography: Bridging the Gap Between Theory and Empir-

ics / M. Bosker, S. Brakman, H. Garretsen, M. Schramm // Journal of Economic Geography, # 61, pp. 793 – 823.

4. Brakman, S. (2006). Putting New Economic Geography to the Test: Free-Ness of Trade and Agglomeration in the EU Regions / S. Brakman, H. Garretsen, M. Schramm // Regional Science and Urban Economics, # 36, pp. 613 – 635.

5. Fallah, B. N. (2011). New Economic geography and US Metropolitan Wage Inequality / B. N. Fallah, M. D. Portridge, M. R. Olfert // Journal of Economic Geography, # 11, pp. 865 – 895.

6. Garretsen, H. (2010). Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously / H. Garretsen, R. Martin // Spatial Economic Analysis, # 5, pp. 127 – 160.

7. Handbury, J. (2011). Is New Economic Geography Right? Evidence from Price Data / J. Handbury, D. E. Weinstein // NBER Working Paper, № 17067.

8. Hering, L. (2009). The Impact of Economic Geography on Wages: Disentangling the Channels of Influence / L. Hering, S. Poncet // China Economic Review. – # 20(1), pp. 1 – 14.

9. Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade / P. Krugman // Journal of International Economics, # 9, pp. 469 – 479.

10. Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade / P. Krugman // American Economic Review, # 70(5), pp. 950 – 959.

11. Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography / P. Krugman // Journal of Political Economy, # 99(3), pp. 483 – 499.

12. Krugman, P. (1991). First Nature, Second nature, and Metropolitan Location / P. Krugman // NBER Working Paper, № 3740.

13. Krugman, P. (1998). Space: The Final Frontier / P. Krugman // Journal of Economic Perspectives, # 12(2), pp. 161 – 174.

14. Robert-Nicoud, F. (2005). The Structure of Simple 'New Economic Geography' Models (or, on Identical Twins) / F. Robert-Nicoud // Journal of Economic Geography, # 5, pp. 201 – 234.

15. Sheppard, E. (2001). How 'Economists' Think: About Geography, For Example / E. Sheppard // Journal of Economic Geography, # 1, pp. 131 – 136.

16. Sunley, P. (2001). What's behind the Models? A Review of the Spatial Economy / P. Sunley // Journal of Economic Geography, # 1, pp. 136 – 139.

17. Tabuchi, T. (2012). Does New Economic Geography Faithfully Describe Reality? / T. Tabuchi // RIETI Discussion Paper Series 12-E-071.

Науковий керівник – Петкова Л. О., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Черкаського державного технологічного університету

REFERENCES

Bode, E., and Mutl, J. "Testing Nonlinear New Economic Geography Models". *Institute for Advanced Studies, Economics Series*, no. 253 (2010).

Bosker, M. et al. "Adding Geography to the New Economic Geography: Bridging the Gap Between Theory and Empirics". *Journal of Economic Geography*, no. 61 (2010): 793-823.

Brakman, S., Garretsen, H., and Schramm, M. "Putting New Economic Geography to the Test: Free-Ness of Trade and Agglomeration in the EU Regions". *Regional Science and Urban Economics*, no. 36 (2006): 613-635.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua
Fallah, B. N., Portridge, M. D., and Olfert, M. R. "New Economic geography and US Metropolitan Wage Inequality". *Journal of Economic Geography* (2011): 865-895.

Garretsen, H., and Martin, R. "Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously". *Spatial Economic Analysis*, no. 5 (2010): 127-160.

Handbury, J., and Weinstein, D. E. "Is New Economic Geography Right? Evidence from Price Data". *NBER Working Paper*, no. 17067 (2011).

Hering, L., and Poncet, S. "The Impact of Economic Geography on Wages: Disentangling the Channels of Influence". *China Economic Review*, no. 20 (1) (2009): 1-14.

Krugman, P. "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade". *Journal of International Economics*, no. 9 (1979): 469-479.

Krugman, P. "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade". *American Economic Review*, no. 70 (5) (1980): 950-959.

Krugman, P. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, no. 99 (3) (1991): 483-499.

Krugman, P. "First Nature, Second nature, and Metropolitan Location". *NBER Working Paper*, no. 3740 (1991).

Krugman, P. "Space: The Final Frontier". *Journal of Economic Perspectives*, no. 12 (2) (1998): 161-174.

Robert-Nicoud, F. "The Structure of Simple 'New Economic Geography' Models (or, on Identical Twins)". *Journal of Economic Geography*, no. 5 (2005): 201-234.

Sheppard, E. "How 'Economists' Think: About Geography, For Example". *Journal of Economic Geography*, no. 1 (2001): 131-136.

Sunley, P. "What's behind the Models? A Review of the Spatial Economy". *Journal of Economic Geography*, no. 1 (2001): 136-139.

Tabuchi, T. "Does New Economic Geography Faithfully Describe Reality?". *RIETI Discussion Paper Series 12-E-071* (2012).

УДК 330(477):330.3(043.2)

АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

© 2015 ОЛЕШКО Т. І., МАРУСИЧ О. В., БАТИНЮК Н. О.

УДК 330(477):330.3(043.2)

Олешко Т. І., Марусич О. В., Батинюк Н. О. Аналіз та дослідження структури показників економічного розвитку України

У статті проаналізовано та досліджено структуру показників економічного розвитку України в період політичної та економічної нестабільності. Для визначення інтегральних показників соціально-економічного розвитку застосовано експертно-статистичний підхід, оскільки він є найбільш придатним при аналізі економічного стану країни. У результаті дослідження за допомогою методу експертних оцінок виявлено основні соціально-економічні фактори, які здійснюють найбільший вплив на економіку країни в цілому. Проаналізовано структурні зміни основних показників економічного розвитку України та побудовано матрицю взаємовпливу факторів, на основі якої було з'ясовано ступінь взаємодії показників між собою та оцінено активність факторів в економічній системі. Перспективи подальших досліджень полягають у проведенні достовірного аналізу, розробці адекватної моделі та здійсненні прогнозу економічного розвитку країни.

Ключові слова: економічний розвиток, соціально-економічні показники, метод експертних оцінок, факторний аналіз.

Табл.: 1. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

Олешко Тамара Іванівна – доктор технічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної кібернетики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: ti_oleshko@ukr.net

Марусич Оксана Володимирівна – асистент, кафедра економічної кібернетики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

Батинюк Надія Олександрівна – магістрант, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 330(477):330.3(043.2)

Олешко Т. И., Марусич О. В., Батынюк Н. А. Анализ и исследование структуры показателей экономического развития Украины

В статье проанализирована и исследована структура показателей экономического развития Украины в период политической и экономической нестабильности. Для определения интегральных показателей социально-экономического развития применен экспертно-статистический подход, так как он является наиболее пригодным при анализе экономического состояния страны. В результате исследования с помощью метода экспертных оценок выявлены основные социально-экономические факторы, оказывающие наибольшее влияние на экономику страны в целом. Проанализированы структурные изменения основных показателей экономического развития Украины и построена матрица взаимовлияния факторов, на основе которой была выяснена степень взаимодействия показателей между собой и оценена активность факторов в экономической системе. Перспективы дальнейших исследований заключаются в проведении достоверного анализа, разработке адекватной модели и осуществлении прогноза экономического развития страны.

Ключевые слова: экономическое развитие, социально-экономические показатели, метод экспертных оценок, факторный анализ.

Табл.: 1. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

Олешко Тамара Ивановна – доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

E-mail: ti_oleshko@ukr.net

Марусич Оксана Владимировна – ассистент, кафедра экономической кибернетики, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

Батынюк Надежда Александровна – магистрант, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

UDC 330(477):330.3(043.2)

Oleshko T. I., Marusych O. V., Batoryniuk N. A. Analysis and Study of the Structure of Ukraine's Economic Development

In the article the structure of Ukraine's economic development in the period of political and economic instability has been analyzed and investigated. To determine the integral indicators of socio-economic development, expert-statistical approach was used, because it is the most appropriate in analyzing the economic situation of the country. As a result of research using the method of expert estimations, the main socio-economic factors that have the greatest influence on the economy of the country in a whole have been identified. Structural modifications of the main indicators of economic development of Ukraine have been analyzed and the matrix of factors' interaction has been built, on the basis of which the degree of interaction between the indicators is determined and the activity of factors in the economic system is estimated. Prospects of further researches are to conduct an accurate analysis, develop an adequate model and create a forecast for the country's economic development.

Key words: economic development, socio-economic indicators, method of expert estimations, factorial analysis.

Tabl.: 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

Oleshko Tamara I. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

E-mail: ti_oleshko@ukr.net

Marusych Oksana V. – Assistant, Department of Economic Cybernetics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Batoryniuk Nadiia A. – Graduate Student, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Handbury, J., and Weinstein, D. E. "Is New Economic Geography Right? Evidence from Price Data". *NBER Working Paper*, no. 17067 (2011).

Hering, L., and Poncet, S. "The Impact of Economic Geography on Wages: Disentangling the Channels of Influence". *China Economic Review*, no. 20 (1) (2009): 1-14.

Krugman, P. "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade". *Journal of International Economics*, no. 9 (1979): 469-479.

Krugman, P. "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade". *American Economic Review*, no. 70 (5) (1980): 950-959.

Krugman, P. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, no. 99 (3) (1991): 483-499.

Krugman, P. "First Nature, Second nature, and Metropolitan Location". *NBER Working Paper*, no. 3740 (1991).

Krugman, P. "Space: The Final Frontier". *Journal of Economic Perspectives*, no. 12 (2) (1998): 161-174.

Robert-Nicoud, F. "The Structure of Simple 'New Economic Geography' Models (or, on Identical Twins)". *Journal of Economic Geography*, no. 5 (2005): 201-234.

Sheppard, E. "How 'Economists' Think: About Geography, For Example". *Journal of Economic Geography*, no. 1 (2001): 131-136.

Sunley, P. "What's behind the Models? A Review of the Spatial Economy". *Journal of Economic Geography*, no. 1 (2001): 136-139.

Tabuchi, T. "Does New Economic Geography Faithfully Describe Reality?". *RIETI Discussion Paper Series 12-E-071* (2012).

УДК 330(477):330.3(043.2)

АНАЛІЗ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

© 2015 ОЛЕШКО Т. І., МАРУСИЧ О. В., БАТИНЮК Н. О.

УДК 330(477):330.3(043.2)

Олешко Т. І., Марусич О. В., Батинюк Н. О. Аналіз та дослідження структури показників економічного розвитку України

У статті проаналізовано та досліджено структуру показників економічного розвитку України в період політичної та економічної нестабільності. Для визначення інтегральних показників соціально-економічного розвитку застосовано експертно-статистичний підхід, оскільки він є найбільш придатним при аналізі економічного стану країни. У результаті дослідження за допомогою методу експертних оцінок виявлено основні соціально-економічні фактори, які здійснюють найбільший вплив на економіку країни в цілому. Проаналізовано структурні зміни основних показників економічного розвитку України та побудовано матрицю взаємовпливу факторів, на основі якої було з'ясовано ступінь взаємодії показників між собою та оцінено активність факторів в економічній системі. Перспективи подальших досліджень полягають у проведенні достовірного аналізу, розробці адекватної моделі та здійсненні прогнозу економічного розвитку країни.

Ключові слова: економічний розвиток, соціально-економічні показники, метод експертних оцінок, факторний аналіз.

Табл.: 1. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 9.

Олешко Тамара Іванівна – доктор технічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної кібернетики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: ti_oleshko@ukr.net

Марусич Оксана Володимирівна – асистент, кафедра економічної кібернетики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

Батинюк Надія Олександрівна – магістрант, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 330(477):330.3(043.2)

Олешко Т. И., Марусич О. В., Батынюк Н. А. Анализ и исследование структуры показателей экономического развития Украины

В статье проанализирована и исследована структура показателей экономического развития Украины в период политической и экономической нестабильности. Для определения интегральных показателей социально-экономического развития применен экспертно-статистический подход, так как он является наиболее пригодным при анализе экономического состояния страны. В результате исследования с помощью метода экспертных оценок выявлены основные социально-экономические факторы, оказывающие наибольшее влияние на экономику страны в целом. Проанализированы структурные изменения основных показателей экономического развития Украины и построена матрица взаимовлияния факторов, на основе которой была выяснена степень взаимодействия показателей между собой и оценена активность факторов в экономической системе. Перспективы дальнейших исследований заключаются в проведении достоверного анализа, разработке адекватной модели и осуществлении прогноза экономического развития страны.

Ключевые слова: экономическое развитие, социально-экономические показатели, метод экспертных оценок, факторный анализ.

Табл.: 1. **Формул.:** 1. **Библ.:** 9.

Олешко Тамара Ивановна – доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

E-mail: ti_oleshko@ukr.net

Марусич Оксана Владимировна – ассистент, кафедра экономической кибернетики, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

Батынюк Надежда Александровна – магистрант, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

UDC 330(477):330.3(043.2)

Oleshko T. I., Marusych O. V., Batoryniuk N. A. Analysis and Study of the Structure of Ukraine's Economic Development

In the article the structure of Ukraine's economic development in the period of political and economic instability has been analyzed and investigated. To determine the integral indicators of socio-economic development, expert-statistical approach was used, because it is the most appropriate in analyzing the economic situation of the country. As a result of research using the method of expert estimations, the main socio-economic factors that have the greatest influence on the economy of the country in a whole have been identified. Structural modifications of the main indicators of economic development of Ukraine have been analyzed and the matrix of factors' interaction has been built, on the basis of which the degree of interaction between the indicators is determined and the activity of factors in the economic system is estimated. Prospects of further researches are to conduct an accurate analysis, develop an adequate model and create a forecast for the country's economic development.

Key words: economic development, socio-economic indicators, method of expert estimations, factorial analysis.

Tabl.: 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

Oleshko Tamara I. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

E-mail: ti_oleshko@ukr.net

Marusych Oksana V. – Assistant, Department of Economic Cybernetics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Batoryniuk Nadiia A. – Graduate Student, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

У період економічної та політичної нестабільності, коли в економічній системі відбуваються кардинальні зміни, які потребують їх реального оцінювання, постає питання достовірного аналізу, моделювання та прогнозування економічного розвитку України. Невизначеність загальної економічної політики уряду України на найближчу та віддалену перспективу, відсутність яких-небудь достовірних кількісних прогнозів у масштабі всієї країни роблять завдання розробки перспективної соціально-економічної стратегії на макрорівні дуже складним.

Суттєве погіршення економічної ситуації у 2014 р., яке було обумовлене загальною економічною кризою в країні та веденням військових дій на сході України, на фоні накопичених макроекономічних дисбалансів у попередні роки вимагає дослідження структури показників соціально-економічного розвитку. Адаптація більш точного прогнозу економічного розвитку неможливо без виявлення основних показників, встановлення ступеня впливу їх на систему та визначення взаємодії між показниками.

Таким чином, дослідження структури показників економічного розвитку України набуває виняткового значення і є особливо актуальним у період економічної та політичної кризи.

Важливий вплив на дослідження процесів економічного розвитку, моделювання, прогнозування та застосування набутих результатів до українських реалій здійснили роботи вітчизняних дослідників: О. О. Бакаєва, Ю. М. Бажала, Г. В. Балабанова, Б. В. Буркинського, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, С. І. Дорогунцова, Т. С. Клебанової, О. І. Осауленко, Я. О. Побурка, О. І. Пурського, А. І. Федулової, А. Г. Чернюк, М. Г. Чумаченко та зарубіжних – Д. Аакера, П. Благу, П. Вака, Д. Вульфа, М. Джексона, К. Іберли, Д. Мерсе, Д. Норта, М. Портера, Ф. С. Робертс, Дж. Форрестер та ін.

Недостатнє поглиблення теоретичних досліджень та прикладних розробок аналізу, моделювання та прогнозування економічного розвитку України; оглядовий характер динаміки соціально-економічних показників розвитку; відсутність рекомендацій щодо використання їх у практичній діяльності; дуже великий перелік показників; неможливість виявити закономірності щодо обґрунтування інтегрального індексу соціально-економічного розвитку країни і використання його при моделюванні та прогнозуванні економічного розвитку України доводять необхідність подальшого дослідження даної проблеми. Тому аналіз економічного розвитку України, дослідження структури показників соціально-економічного розвитку країни на основі методу експертних оцінок для виявлення найбільш вагомих показників та встановлення їх впливу на економічний розвиток на сьогоднішній день є актуальним.

Важливим питанням моделювання та прогнозування економічного розвитку країни є визначення основних соціально-економічних показників, які здійснюють найбільший вплив на економіку країни в цілому, та з'ясування ступеню взаємовпливу показників один на одного. Розв'язання цього питання допоможе з'ясувати, на які показники потрібно звернути найбільшу увагу

при моделюванні та прогнозуванні економічного розвитку країни. Дослідження структури показників дозволить виявити динаміку соціально-економічних показників, зв'язки між ними та тип щільності цих зв'язків. Розв'язок проблеми управління соціально-економічним розвитком країни має спиратися на повне й адекватне відображення економічної та соціальної динаміки по кожному окремо визначеному показникові в системі адміністративно-територіального устрою.

У даному дослідженні для визначення інтегральних показників соціально-економічного розвитку застосовано експертно-статистичний підхід. Цей механізм визначення є найбільш придатним при аналізі соціально-економічного стану країни, оскільки врахування при розрахунках, поряд зі статистичними оцінками, знань і досвіду експертів значно підвищує надійність отриманих висновків. Для статистичного розрахунку використовується факторний аналіз, зокрема, метод головних компонент. Важливою особливістю факторного аналізу є можливість одночасного дослідження необмежено великої кількості взаємопов'язаних змінних, завдяки чому факторний аналіз є цінним інструментом дослідження соціально-економічних явищ у всьому різноманітті їх реальних взаємозв'язків. Для соціально-економічних досліджень відсутність обмежень на кількість і взаємозалежність змінних є надзвичайно важливою обставиною, оскільки виділити вплив окремих факторів на загальний соціально-економічний розвиток виявляється досить складно [2].

За допомогою методу експертних оцінок серед множини показників економічного розвитку авторами було виокремлено основні соціально-економічні показники, які найбільшим чином впливають на економічний розвиток України. У дослідженні брали участь 10 експертів, які здійснили ранжування факторів, оцінили їх характеристики, взаємозв'язки та вплив на стан економіки країни.

Таким чином, було виявлено основні фактори, які впливають на економічний розвиток країни:

1. *ВВП на душу населення* (X_1) є мірою випуску продукції на душу населення в доларах постійної купівельної спроможності, при цьому нівелюється вплив інфляційних процесів. Вищий реальний ВВП на душу населення є показником вищого рівня життя.

Рівень реального ВВП на душу населення в країні дозволяє робити зіставлення з іншими країнами та виявити, до яких саме вони належать: розвинених чи тих, що розвиваються. Дослідження міжнародного валютного фонду показали, що Україна за ВВП на душу населення посідає 102 місце у світі [4]. ВВП у розрахунку на одну особу у III кварталі 2014 р. склав 9952 грн, що на 5,0% менше, ніж у III кварталі 2013 р. [5].

2. *Реальний приріст/зниження промислового виробництва* (X_2) показує відсоткове відношення зміни обсягу виробленої продукції за поточний період до відповідного періоду попереднього року.

Загальний обсяг виробленої промислової продукції у 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився на 10,7%.

За січень 2015 р. порівняно із січнем 2014 р. загальний обсяг виробленої промислової продукції зменшився на 21,3%. Обсяг виробництва промислової продукції на підприємствах переробної промисловості скоротився на 21,1%, у добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 24,1%, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на 17,2% [5].

3. *Рівень безробіття* (X_3) розраховується як відношення чисельності безробітних, які зареєстровані в державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку [6].

На кінець січня 2015 р. чисельність зареєстрованих безробітних складала 524,4 тис. осіб. Рівень зареєстрованого безробіття на кінець січня 2015 р. становив 2,0% від кількості населення працездатного віку, у т. ч. у сільській місцевості – 2,8%, у міських поселеннях – 1,6%. Найвищі рівні безробіття зареєстровано у Кіровоградській (3,7%), Черкаській (3,6%), Полтавській (3,6%), Вінницькій (3,0%) областях, а найнижчий – у м. Києві (0,9%) [5].

4. *Номінальні або реальні доходи населення* (X_4). Номінальні доходи населення – загальна сума грошових доходів без урахування сплати податків, зростання цін. Реальні доходи населення – узагальнений показник рівня життя населення, задоволення його матеріальних і духовних потреб. Ці доходи характеризують кількість матеріальних благ, які на них можна придбати, та обсяг платних і безплатних послуг.

У III кварталі 2014 р. номінальні доходи населення склали 396,8 млрд грн, що на 4,3% більше порівняно з III кварталом 2013 р. Наявні доходи, які можуть бути використані населенням на придбання товарів та послуг, збільшилися на 4,4%, а реальні наявні доходи (з урахуванням цінового фактора) зменшилися на 9,0%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу у III кварталі 2014 р. становив 7400,2 грн, що на 4,7% більше, ніж у III кварталі 2013 р. [5].

5. *Обмінний курс в середньому за період* (X_5) – це курс валюти, встановлений на певну дату Національним банком України як уповноваженим органом держави.

З початку 2015 р. офіційний курс гривні щодо долара США станом на 27.02.2015 р. знецінився на 11 гривень 99 коп., або на 76,1%, і становив 27,7631 грн/дол. Офіційний курс гривні до євро на 27.02.2015 р. становив 31,4195 грн/євро. З початку 2015 р. спостерігалось знецінення гривні щодо євро на 12 гривень 19 коп., або на 63,4%, порівняно з 2014 р. [5].

6. *Торговельний баланс товарів та послуг* (X_6) – статистичний звіт, у якому віддзеркалюються платежі з експорту, імпорту та реекспорту товарів за певний проміжок часу [7].

Обсяг експорту товарів та послуг у 2014 р. становив 63890,5 млн дол. США, імпорту – 60006,8 млн дол. США. Порівняно з 2013 р. обсяги експорту товарів та послуг скоротилися на 14,6%, імпорту – на 28,0%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу складало 3883,7 млн дол. США (у 2013 р. – негативне 8514,3 млн дол. США). Коефіцієнт покриття експортом імпорту за 2014 р. склав 0,99 (за 2013 рік – 0,82).

Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з партнерами із 217 країн світу. Обсяг експорту то-

варів до країн Європейського Союзу у 2014 р. становив 31,5% від загального обсягу експорту, до інших країн світу – 68,5%. Обсяг імпорту товарів з країн Європейського Союзу у 2014 р. становив 38,7% від загального обсягу імпорту, з інших країн світу – 61,3%.

7. *Зобов'язання країни на кінець періоду* (X_7). За кредитами, наданими в економіку України з початку 2014 р., зобов'язання збільшилася на 10,8% і склали на кінець листопада 2014 р. 1008,2 млрд грн. У 2014 р. обсяг кредитів, наданих Україні в національній валюті, скоротився на 10,7%, в іноземній валюті – збільшився на 50,5%. Заборгованість за кредитами, наданими в економіку України з початку 2015 р., зменшилася на 0,1% і склали на кінець січня 2015 р. 1019,5 млрд. грн.

Зобов'язання банків за залученими депозитами з початку 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшилися на 1,8% і становили на кінець січня 2015 р. 663,2 млрд грн. Обсяг залучених депозитів у національній валюті скоротився з початку 2015 р. на 2,0%, в іноземній валюті – на 1,5%. Зобов'язання за депозитами, залученими на рахунки домашніх господарств, скоротилися на 1,9% і склали 410,4 млрд грн.

8. *Ціни споживчого ринку* (X_8). Індекс споживчих цін характеризує зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді.

У січні 2015 р. індекс споживчих цін склав 103,1% (у січні 2014 р. – 100,2%). На початку 2015 р. ціни споживчого ринку зросли таким чином [5]:

- ✦ ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 4,7%;
- ✦ тарифи на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли на 0,5% (у тому числі плата за утримання та ремонт житла – на 2,4%, каналізацію – на 1,1%, водопостачання – на 1,0%, гарячу воду, опалення – на 0,4%);
- ✦ ціни на транспорт в цілому зросли на 1,2%, що зумовлено підвищенням цін на автомобілі на 6,5%, а також подорожчанням перевезень авіаційним транспортом на 2,6%;
- ✦ вартість послуг у сфері охорони здоров'я зросла на 3,0%, у т. ч. ціни на фармацевтичну продукцію підвищилися на 3,3%, на амбулаторні послуги – на 2,9%;
- ✦ послуги закладів відпочинку і культури подорожчали на 3,5%, освіти – на 2,5%, ресторанів та готелів – на 1,5%, зв'язку – на 0,6%.

9. *Капітальні інвестиції* (X_9) – це сукупність витрат на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів [8].

Обсяг капітальних інвестицій, освоєних підприємствами та організаціями країни за рахунок усіх джерел фінансування, за 2014 р. порівняно з 2013 р. скоротився на 24,1% і склав 204 млрд грн.

У матеріальні активи спрямовано 96,5% від загального обсягу капітальних інвестицій, а саме – у житлові, нежитлові будівлі та інженерні споруди вкладено 55,4% загального обсягу капітальних інвестицій, у машини, обладнання та інвентар, транспортні засоби – 37,8%. У нематеріальні активи спрямовано 3,5% загального

обсягу капітальних інвестицій, з яких 39% становили права на комерційні позначення, об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії тощо, 44,5% – витрати на придбання (створення) засобів програмного забезпечення та бази даних.

Обсяги капіталовкладень спрямованих у розвиток підприємств промисловості зменшилися на 25,7%, у т. ч. у підприємства водопостачання; каналізації, поводження з відходами – на 65,3%, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на 29,7%, добувної промисловості і розроблення кар'єрів – на 26,6%, переробної промисловості – на 21% [5].

Сформувавши набір статистичних показників, експертним методом визначається їх взаємовплив та роль в аналізі економічного розвитку країни. Метод обробки експертних оцінок, який адаптований конкретно під завдання щодо визначення взаємовпливу факторів, базується на системі таких логічних нерівностей [3]:

$$a_{ij} = \begin{cases} e \Leftrightarrow Na_{ij}^{(e)} > (Na_{ij}^{(l)} + Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(o)}) \wedge \\ Na_{ij}^{(e)} = (Na_{ij}^{(l)} + Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(o)}) \vee \\ \vee Na_{ij}^{(m)}, Na_{ij}^{(o)} = 0; \\ l \Leftrightarrow Na_{ij}^{(e)} \leq (Na_{ij}^{(l)} + Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(o)}) \vee \\ \vee Na_{ij}^{(l)} > (Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(o)}); \\ m \Leftrightarrow Na_{ij}^{(e)} \leq (Na_{ij}^{(l)} + Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(o)}) \vee \\ \vee Na_{ij}^{(m)} \geq (Na_{ij}^{(l)} + Na_{ij}^{(o)}) \wedge \\ Na_{ij}^{(l)} = (Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(o)}) \wedge Na_{ij}^{(o)} = \\ = (Na_{ij}^{(m)} + Na_{ij}^{(l)}), \end{cases} \quad (1)$$

де a_{ij} – елемент матриці взаємного впливу факторів, i – номер рядка, що очолює фактор, j – номер стовпця;

e – відсутність впливу фактора, $e \in E$;

$Na_{ij}^{(e)}$ – кількість експертів, на думку яких $a_{ij} \in E$;

l – слабкий вплив фактора, $l \in L$;

$Na_{ij}^{(l)}$ – кількість експертів, на думку яких $a_{ij} \in L$;

m – середній вплив фактора, $m \in M$;

$Na_{ij}^{(m)}$ – кількість експертів, на думку яких $a_{ij} \in M$;

o – сильний вплив фактора, $o \in O$;

$Na_{ij}^{(o)}$ – кількість експертів, на думку яких $a_{ij} \in O$.

Для здійснення аналізу чутливості факторів якісні оцінки експертів перетворюються на кількісні у вигляді чисельних значень:

- ✦ відсутність впливу фактора на економічний розвиток ($e = 0,1$);
- ✦ слабкий вплив фактора на економічний розвиток ($l = 0,5$);
- ✦ середній вплив фактора на економічний розвиток ($m = 1$);
- ✦ сильний вплив фактора на економічний розвиток ($o = 2$).

За результатами експертних оцінок у табл. 1 представлено матрицю впливу факторів у системі економічного розвитку. Рівень взаємодії визначається як добуток суми значень по рядку (вплив фактора на систему) на суму значень кожного стовпця (вплив системи на фактор), а активність системи визначається як відношення двох зазначених величин [9].

Як бачимо, серед факторів, які характеризують економічний розвиток України, найбільший вплив на систему мають такі показники: ВВП на душу населення ($X_1 = 10$), обмінний курс ($X_5 = 11,5$) і капітальні інвестиції ($X_9 = 10,5$). Також ці фактори мають найбільший ступінь взаємодії з іншими показниками, тому при моделюванні та прогнозуванні особливу увагу треба звернути

Таблиця 1

Матриця впливу факторів у системі економічного розвитку

Показник	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	Вплив фактора на систему	Взаємодія фактора з іншими
X_1		1	0,5	2	0,5	2	1	1	2	10	75
X_2	0,5		2	1	0,1	0,5	0,1	0,5	0,5	5,2	42,12
X_3	0,5	0,1		2	0,1	0,1	0,1	0,5	0,5	3,9	24,57
X_4	1	0,5	2		0,5	0,5	0,1	2	0,5	7,1	78,1
X_5	1	2	0,5	2		1	2	2	1	11,5	43,7
X_6	1	1	0,1	0,5	0,5		1	1	0,5	5,6	31,92
X_7	1	1	0,1	0,5	1	0,1		0,1	2	5,8	39,44
X_8	0,5	0,5	0,1	2	0,1	1	0,5		0,5	5,2	42,12
X_9	2	2	1	1	1	0,5	2	1		10,5	78,75
Вплив системи на фактор	7,5	8,1	6,3	11	3,8	5,7	6,8	8,1	7,5		
Активність фактора в системі	1,33	0,64	0,62	0,65	3,03	0,98	0,85	0,64	1,40		

саме на них. Що ж стосується впливу системи на показники, то серед них слід виділити ВВП на душу населення ($X_1 = 7,5$), реальний приріст/зниження промислового виробництва ($X_2 = 8,1$), реальні доходи ($X_4 = 11$), ціни споживчого ринку ($X_8 = 8,1$), капітальні інвестиції ($X_9 = 7,5$). Найменший вплив система має на обмінний курс ($X_5 = 3,8$), що свідчить про високий ступінь невизначеності даного показника, тому спрогнозувати його кількісне значення дуже складно. А найбільш активними факторами в системі показників економічного розвитку країни виступають обмінний курс ($X_5 = 3,03$), капітальні інвестиції ($X_9 = 1,40$) і ВВП на душу населення ($X_1 = 1,33$).

Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що економічна система є динамічною, має високий ступінь невизначеності і враховує багато факторів. Тому здійснення аналізу, моделювання та прогнозування економічного розвитку країни в період військових дій на території держави, економічної та політичної кризи неможливий без дослідження структури показників економічного розвитку, оскільки визначення ступеня взаємодії між показниками дозволить виявити найтісніші зв'язки та оцінити вплив одних факторів на інші. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Побурка Я. О.** Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону / Я. О. Побурка. – Львів : НАН України; Ін-т регіональних досліджень, 2006. – 306 с.
2. **Пурський О. І.** Визначення інтегральних показників соціально-економічного розвитку регіонів на основі експертних оцінок та методу головних компонент / О. І. Пурський, І. О. Мороз // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 230 – 236.
3. **Пурський О. І.** Соціально-економічний моніторинг як фактор стабільного і збалансованого розвитку регіону / О. І. Пурський, І. О. Мороз, О. І. Моїсєнко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 39 – 41.
4. Список країн за ВВП (ПКС) на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>
5. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // Економічна ситуація та макроекономічне прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
6. **Волкова О. В.** Ринок праці : навч. посіб. / О. В. Волкова. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 624 с.
7. **Базилевич В. Д.** Економічна теорія: Політекономія / В. Д. Базилевич. – Київ : Знання-прес, 2003. – 560 с.
8. **Огійчук М. Ф.** Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
9. **Гуляк Р. Е.** Моніторинг ресурсної компоненти економічного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць (на прикладі м. Харкова) / Р. Е. Гуляк / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х., 2012. – 219 с. – С. 199 – 218.

REFERENCES

- Bazylevych, V. D. *Ekonomichna teoriia. Politekonomiia* [Economic theory. Political]. Kyiv: Znannia-press, 2003.
- "Ekonomichna situatsiia ta makroekonomichne prohnozuвання" [The economic situation and macroeconomic forecasting]. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. <http://www.me.gov.ua>

Huliak, R. E. *Monitorynh resursnoi komponenty ekonomichnoho potentsialu administratyvno-terytorialnykh odynits (na prykladi m. Kharkova)* [Monitoring resource components of the economic potential of administrative units (for example, Kharkiv)]. Kharkiv, 2012.

Ohiichuk, M. F. et al. *Finansovyi ta upravlinskyi oblik za natsionalnymy standartamy* [Financial and management accounting national standards]. Kyiv: Alerta, 2011.

Purskyi, O. I., and Moroz, I. O. "Vyznachennia intehralnykh pokaznykiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv na osnovi ekspertnykh otsinok ta metodu holovnykh komponent" [Determination of integrated indicators of socio-economic development on the basis of expertise and the method of principal components]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2013): 230-236.

Poburka, Ya. O. *Monitorynhovi otsiniuvannia skladnykh sotsialno-ekonomichnykh iavlyshch rozvytku rehionu* [Monitoring evaluation of complex socio-economic phenomena development]. Lviv: NAN Ukrainy; In-t rehionalnykh doslidzhen, 2006.

Purskyi, O. I., Moroz, I. O., and Moisieienko, O. I. "Sotsialno-ekonomichnyi monitorynh yak faktor stabilnoho i zbalansovanoho rozvytku rehionu" [Socio-economic monitoring as a factor of sustainable and balanced development]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 39-41.

"Spysok krain za VVP (PKS) na dushu naseleennia" [List of countries by GDP (PPP) per capita]. <http://uk.wikipedia.org/wiki>

Volkova, O. V. *Rynok pratsi* [The labor market]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2007.

МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АУТСОРСИНГОВОЇ ФІРМИ

© 2015 СОКОЛОВСЬКА З. М., ЯЦЕНКО Н. В.

УДК 658.012.2

Соколовська З. М., Яценко Н. В. Моделювання діяльності аутсорсингової фірми

Мета статті полягає в розгляді можливостей застосування апарату імітаційного моделювання в управлінні діяльністю аутсорсингових фірм, які працюють у сфері ІТ-аутсорсингу. При узагальненні праць багатьох фахівців визначено проблеми фірм, що діють на вітчизняному ринку аутсорсингу. Стверджується необхідність впровадження гнучких механізмів управління аутсорсинговими компаніями на базі моделювання їх діяльності. Як математичний апарат прийняття управлінських рішень пропонується імітаційне моделювання. Обґрунтовується доцільність застосування методу системної динаміки та програмної платформи Ithink для побудови моделей, зважаючи на специфіку діяльності аутсорсингових фірм. Пропонується розроблена модель функціонування типової аутсорсингової ІТ-фірми. Наведено фрагменти потокових діаграм блоків моделі. Робота моделі представлена результатами імітаційних експериментів на прикладі агентства інтернет-маркетингу «StarMarketing». Імітаційні експерименти на моделі сприяють визначенню загальних тенденцій функціонування об'єкта дослідження та отриманню уявлення про найбільш суттєві «вузькі місця». Тренажерний характер моделі дозволяє програвати різні ситуації, що відповідають змінам ринку ІТ-аутсорсингу.

Ключові слова: ІТ-аутсорсинг, аутсорсингова фірма, імітаційна модель, імітаційний експеримент, системна динаміка, потокові діаграми, прогнозування.

Рис.: 9. **Бібл.:** 18.

Соколовська Зоя Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: nadin_zs@te.net.ua

Яценко Наталія Володимирівна – старший викладач, кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: natali_j@te.net.ua

УДК 658.012.2

UDC 658.012.2

Соколовская З. Н., Яценко Н. В. Моделирование деятельности аутсорсинговой фирмы

Цель статьи состоит в рассмотрении возможностей применения аппарата имитационного моделирования в управлении деятельностью аутсорсинговых фирм, работающих в сфере IT-аутсорсинга. При обобщении работ ряда специалистов определены проблемы фирм, действующих на отечественном рынке аутсорсинга. Утверждается необходимость внедрения гибких механизмов управления аутсорсинговыми компаниями на базе моделирования их деятельности. В качестве математического аппарата принятия управленческих решений предлагается имитационное моделирование. Обосновывается целесообразность применения метода системной динамики и программной платформы Ithink для построения моделей, учитывая специфику деятельности аутсорсинговых фирм. Предлагается разработанная модель функционирования типовой аутсорсинговой IT-фирмы. Приведены фрагменты потоковых диаграмм блоков модели. Работа модели представлена результатами имитационных экспериментов на примере агентства интернет-маркетинга «StarMarketing». Имитационные эксперименты на модели способствуют определению общих тенденций функционирования объекта исследования и получению представления о наиболее существенных «узких местах». Тренажерный характер модели позволяет проигрывать различные ситуации, отвечающие изменениям рынка IT-аутсорсинга.

Ключевые слова: IT-аутсорсинг, аутсорсинговая фирма, имитационная модель, имитационный эксперимент, системная динамика, потоковые диаграммы, прогнозирование.

Рис.: 9. **Библ.:** 18.

Соколовская Зоя Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономической кибернетики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: nadin_zs@te.net.ua

Яценко Наталья Владимировна – старший преподаватель, кафедра экономической кибернетики и информационных технологий, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: natali_j@te.net.ua

Sokolovska Z. M., Yatsenko N. V. Simulation of the Outsourcing Company's Activity

The article is aimed at considering possibilities for using the means of simulation modeling in the management of the companies' activities in the sphere of IT-outsourcing. During the synthesis of a number of specialists' papers, problems of companies operating in the domestic outsourcing market have been identified. The need to introduce flexible mechanisms for the management of outsourcing companies on the basis of simulation of their activities has been specified. Simulation modeling has been suggested to use as mathematical means for managerial decision-making. Expedience of applying the method of system dynamics and the software platform Ithink for building models, taking into account the specificity of the outsourcing companies' activities, has been substantiated. A created model of functioning of a typical IT-outsourcing company has been proposed. Fragments of streaming charts related to the model blocks have been presented. The model's performance has been represented by results of simulation experiments on example of the Internet marketing agency «StarMarketing». Simulation experiments on the model contribute to determining general trends of function of the studied object and understanding of the most significant «bottlenecks». Training nature of the model allows to emulate different situations that correspond to the changes of the IT-outsourcing market.

Key words: IT-outsourcing, outsourcing firm, simulation model, simulation experiment, system dynamics, flow charts, forecasting.

Pic.: 9. **Bibl.:** 18.

Sokolovska Zoia M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: nadin_zs@te.net.ua

Yatsenko Natalia V. – Senior Lecturer, Department of Economic Cybernetics and Information Technologies, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: natali_j@te.net.ua

Найбільш поширеними формами аутсорсингу сьогодні є аутсорсинг в інформаційних технологіях (ІТ-аутсорсинг) і аутсорсинг бізнес-процесів. ІТ-аутсорсинг – одна з небагатьох галузей України, яка розвивається швидкими темпами. За даними [1], починаючи з 2008 р. до 2013 р. включно, річні темпи його зростання становили 25%. Хоча з 2014 р. у зв'язку з поглибленням кризового стану економіки спостерігається спад темпів зростання галузі, головна тенденція зростання зберігається.

На 2015 р. експертами прогнозується значне падіння темпів розвитку ІТ-ринку України. Так, за даними Міністерства статистики, тільки за III квартал 2014 р. обсяг внутрішнього ІТ-ринку скоротився на 35% порівняно з аналогічним періодом 2013 р. [2, 3], і спад продовжується. Водночас єдиним напрямком ІТ-бізнесу, який показує стабільне зростання за вказаний період, є ІТ-аутсорсинг і послуги дата-центрів (включаючи хмарні сервіси) [2].

ІТ-аутсорсинг усе більш перетворюється в реальну альтернативу для підприємств, яким не вистачає власних ресурсів для автоматизації бізнес-процесів з метою їх оптимізації та модернізації управління. Звертання до послуг аутсорсингових фірм сприяє зосередженню на розвитку конкурентних переваг і пошуку нових можливостей виживання в нестабільних економічних умовах.

Водночас аутсорсингові фірми постійно стикаються з низкою проблем, які потребують як оперативного розв'язання, так і прийняття стратегічних рішень на перспективу. Це і несприятливе економічне й політичне становище в країні, яке негативно впливає як на замовників, так і на виконавців аутсорсингових послуг; і загальне падіння ІТ-галузі; високий рівень конкуренції та ризиків у сфері ІТ-аутсорсингу. Вплив наведених чинників особливо відчувається невеликими фірмами, які втрачають замовників і постійно знаходяться на межі закриття (зростання галузі відбувається здебільшого за рахунок великих і середніх гравців ринку). Труднощі посилюються в компаній, які працюють тільки на внутрішньому ринку. Усе це потребує впровадження особливо гнучких механізмів управління аутсорсинговими компаніями, визначенню яких може сприяти моделювання їх діяльності.

Проблемам реалізації ІТ-аутсорсингу присвячено багато робіт зарубіжних та вітчизняних фахівців [4 – 14]. Однак існує велика кількість невирішених питань теоретичного та прикладного характеру, до одного з яких належить обґрунтування та реалізація математичного апарату прийняття управлінських рішень в діяльності аутсорсингової фірми.

Метою статті є розгляд можливостей застосування апарату імітаційного моделювання в управлінні діяльністю аутсорсингової фірми (ІТ-аутсорсинг).

Для типової аутсорсингової ІТ-фірми характерні такі види діяльності:

- ✦ розробка різних видів програмного забезпечення;
- ✦ обслуговування технічних і програмних засобів;
- ✦ управління інформаційними системами, системами зв'язку і бізнес-процесами;
- ✦ web-дизайн;
- ✦ електронний бізнес;
- ✦ безпека ІТ тощо.

Як об'єкт дослідження обрано невеликі фірми, які надають клієнтам спектр послуг, пов'язаних з ІТ-аутсорсингом.

Функціонування розробленої імітаційної моделі демонструється на прикладі агентства інтернет-маркетингу «StarMarketing». Послуги фірми, заснованої у 2010 р., поширюються на території чотирьох країн – України, Росії, Білорусі та Молдови.

«StarMarketing» надає такі види послуг:

- ✦ *розробка сайтів та інтернет-магазинів (відділ web-розробки).* Агентство спеціалізується на розробці корпоративних сайтів та інтернет-магазинів з високою конверсією, які оптимізовані під розкрутку сайту та інтернет-рекламу;
- ✦ *розкрутка сайтів у пошукових системах, таких як Google і Яндекс (відділ SEO).* Передбачається коректування текстового наповнення (контенту), структури сайту; контроль зовнішніх чинників щодо відповідності вимогам алгоритму пошукових систем;
- ✦ *контекстна реклама в Google, Adwords та Яндекс (відділ контекстної реклами).* Реалізується такий тип реклами в інтернеті, при якому рекламне оголошення надається відповідно до змісту, контексту інтернет-сторінки. Контекстна реклама діє вибірково і відображається відвідувачам інтернет-сторінки, сфера інтересів яких потенційно збігається/перетинається з тематикою рекламованого товару або послуги, цільової аудиторії, що підвищує імовірність її відгуку на рекламу;
- ✦ *просування в соціальних мережах (відділ SMM).* Просування брэнда, товарів чи послуг в соціальних мережах, побудова комунікації з клієнтами фірми-замовника, створення та розкрутка тематичних товариств та ін. Тобто відділ займається залученням трафіку або уваги до брэнда чи продукту через соціальні платформи. Маркетинг у соціальних мережах включає в себе безліч методів роботи. Найбільш популярні з них – це побудова спільнот брэнда (створення представництв компанії в соціальних медіа), робота з блогосферою, репутаційний менеджмент, персональний брэндинг і нестандартне SMM-просування.

Функціонування у складних економічних умовах породжує проблеми (відтік клієнтів, зростання конкуренції, підвищення сезонності замовлень та ін.), подолання яких передбачає визначення ефективних стратегій управління й розробки технології забезпечення їх гнучкості з метою утримання фірми на ринку відповідних послуг.

Створення імітаційної моделі має за мету прогнозування динаміки функціонування фірми на різну часову перспективу із визначенням найбільш ефективної стратегії розвитку. Імітаційні експерименти на моделі повинні виявити «вузькі місця» в роботі фірми, стати базою дослідження різноманітних впливів чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування агенції на кінцеві показники її діяльності.

Зокрема, за кожним з видів послуг, що надаються, необхідним є дослідження динамік таких показників:

- ✦ кількості отриманих замовлень від клієнтів;
- ✦ кількості відхилених замовлень після проведення агенцією аналізу;
- ✦ кількості оброблених фірмою замовлень клієнтів;
- ✦ вартості виконаних і втрачених замовлень;
- ✦ витрат фірми, пов'язаних з наданням аутсорсингових послуг клієнтам;
- ✦ фінансових результатів фірми за різними видами послуг і загального фінансового результату діяльності.

Математичною базою розробленої моделі є метод системної динаміки [15]. Програмна реалізація здійснена засобами технології Ithink [16 – 18].

Аргументація вибору програмної платформи полягає в такому.

1. Система Ithink призначена для створення імітаційних моделей за методом системної динаміки. Це досягається, перш за все, відтворенням в технології Ithink одного з головних принципів системної динаміки, за яким динаміку поведінки будь-якого процесу можна інтерпретувати як зміну рівнів деяких «фондів». Зміни регулюються темпами вхідних і вихідних потоків, які відповідно, наповнюють або вичерпують фонди. Завдяки універсальності цих понять можлива їх легка адаптація до специфіки діяльності аутсорсингових фірм. Так, за допомогою фондів можна відтворювати кількість отриманих замовлень від клієнтів на послуги ІТ-аутсорсингу за конкретною номенклатурою та протягом різних часових періодів; вартість відхилених та виконаних замовлень конкретних типів та від конкретних клієнтів; кількість замовлень (проектів), що потребують подальшої («післяпродажної») підтримки тощо.

Що стосується фондів потоків, то за їх допомогою моделюються управлінські рішення, які збільшують або зменшують рівні відповідних фондів. За такою технологією моделюються, наприклад, потоки надходження замовлень від клієнтів за конкретні часові періоди; потоки відхилених, втрачених, оброблених замовлень з урахуванням та без урахування впливів різноманітних чинників, наприклад фактора сезонності, у роботі аутсорсингової фірми.

Таким чином, у моделі відображається динаміка досліджуваних процесів надання аутсорсингових послуг за будь-який період часу по обраних кроках імітації.

При побудові системно-динамічної моделі практично не має обмежень на кількість залучених процесів. Користувач має можливість або розширювати модель за рахунок її доповнення будь-якими цікавими для нього аспектами діяльності фірми, або обмежуватися концентрованим розглядом конкретних складових, абстрагуючись від несуттєвих у даному контексті моментів. Такий підхід є дуже зручним з точки зору динамічного розвитку послуг ІТ-аутсорсингу завдяки можливостям моделювання впливів змін ринку, цільових аудиторій, конкурентного середовища й т. ін.

2. На платформі Ithink відтворюється механізм зворотних зв'язків, що надає можливість моделювання складної поведінки об'єкта дослідження: у даному випадку – аутсорсингової фірми.

3. Система Ithink містить засоби імітації часової затримки процесів, що наближає моделювання до їх реального протікання у часі. Завдяки наявності широкого спектру засобів імітації стохастичних величин, можливим є відтворення мінливості середовища функціонування фірми, що надає послуги ІТ-аутсорсингу.

4. Моделі, створені у середовищі Ithink, завжди можуть розглядатися як тренажери для визначення конкретних тенденцій та прийняття рішень на різну часову перспективу. Такий математичний апарат може залучатися як до повсякденної, оперативної роботи співробітників фірми, так і для дослідження й розробки стратегій поведінки. У даному випадку це повністю відповідає поставленим завданням – розробці стратегії розвитку аутсорсингової фірми і відпрацювання на моделі-тренажері відповідних управлінських рішень та їх наслідків.

5. Позитивними рисами пакету Ithink є також його технічні характеристики, а саме:

- ✦ підтримка структурно-функціонального підходу до аналізу та проектування моделей. Завдяки такій технології є можливість реалізації кількох рівнів представлення моделей: на високому рівні – представлення у вигляді блок-схем з використанням CASE-засобів, а на низькому рівні – побудова поточкових схем та діаграм;
- ✦ вбудовані блоки, що забезпечують створення різних видів моделей. Підтримка множини форматів вхідних даних;
- ✦ розвинуті засоби аналізу чутливості, що забезпечують автоматичне багаторазове виконання моделі з різними вхідними даними;
- ✦ підтримка авторського моделювання, яке дуже спрощує використання моделей користувачами з недостатньою підготовкою.

Роботу моделі продемонструємо на прикладі двох фрагментів, наведених у спрощеному вигляді. На *рис. 1* представлено поточкову діаграму модельного блоку «Обробка замовлень»; на *рис. 2* – фрагмент поточної діаграми блоку «Фінансові результати роботи фірми».

Фонди-масиви обробляють відповідну інформацію стосовно всіх видів замовлень, що виконуються аутсорсинговою фірмою (створення корпоративних сайтів, сайтів-візиток, інтернет-магазинів; їх розкрутка у пошукових системах; контекстна реклама; просування у соціальних мережах). За допомогою фондів-смуг здійснюється імітація просування процесів у часі. У дуже узагальненому вигляді технологія обробки замовлень виглядає таким чином.

Основна частина замовлень поступає через форму для заявок, яка знаходиться на сайті агентства «StarMarketing», невелика частина – від існуючих клієнтів, а також завдяки просуванню фірми в соціальних мережах.

Далі усі отримані замовлення розглядаються і аналізуються проектним менеджером і директором. Вони обговорюють технічні завдання та всі умови разом із за-

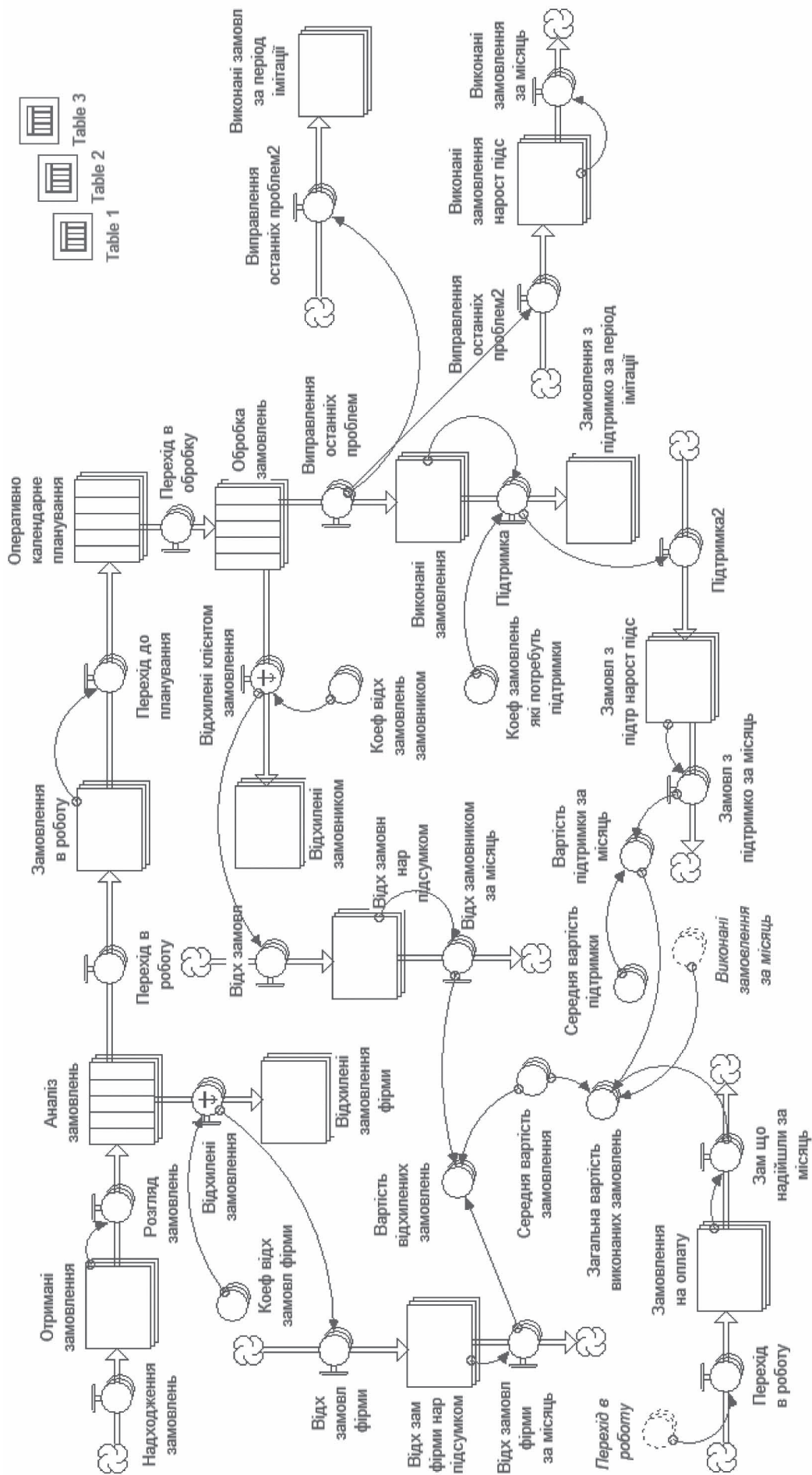


Рис. 1. Потокова діаграма блоку «Обробка замовлень»

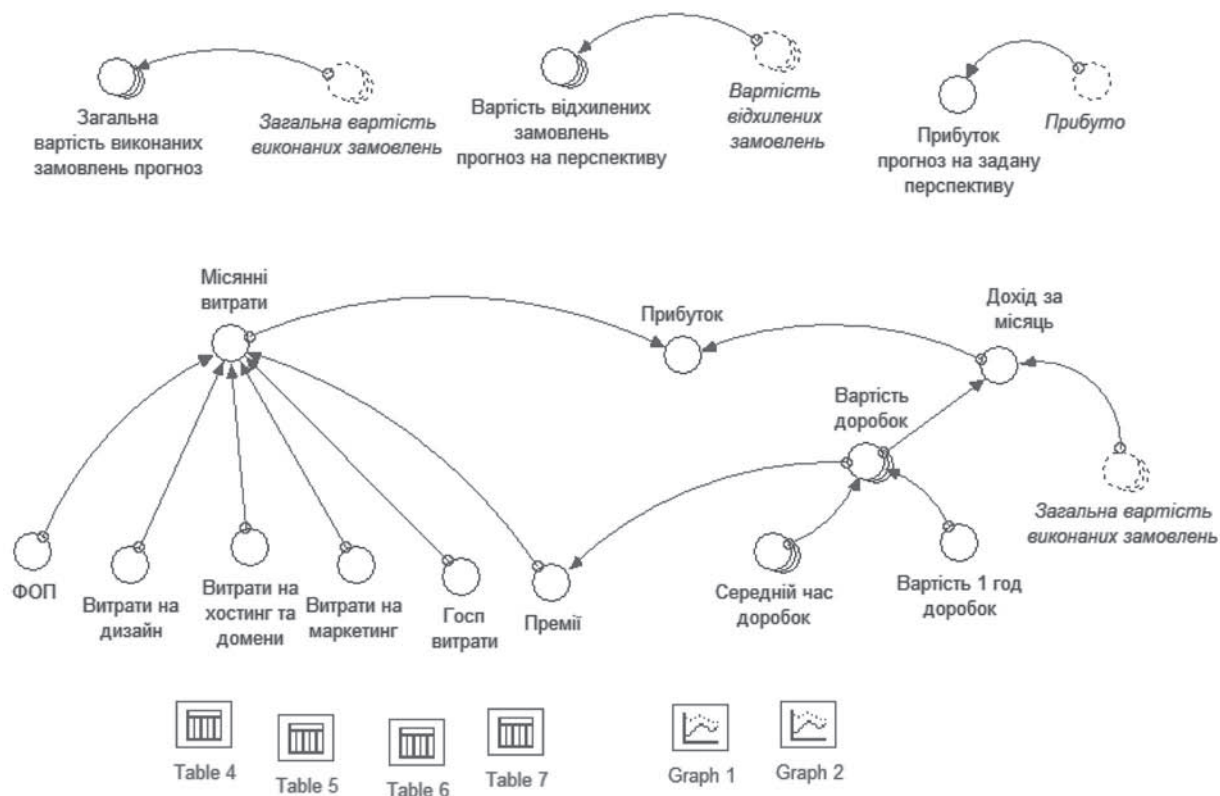


Рис. 2. Потокова діаграма блоку «Фінансові результати роботи фірми» (фрагмент)

мовниками. Якщо вимоги та терміни виконання замовлення влаштовують агентство, то починається розробка прототипу сайту та дизайну в разі надходження замовлення на сайт; обговорюється з клієнтом і тільки після цього передається до відповідних відділів. В іншому випадку замовлення агентством відхиляється.

Наступним кроком є процес оперативно-календарного планування, у ході якого кожне замовлення розбивається на підзадачі. Виконання кожної підзадачі фіксується та ведеться облік. Це необхідно для полегшення контролю виконання замовлення та спрощення виправлення помилок. У деяких випадках щотижневий звіт відправляються замовнику.

Далі починається виконання замовлень співробітниками відділів. В обробку замовлень на сайти входить програмування, тестування сайту, наповнення контентом та його SEO-оптимізація, установка різноманітної аналітики, настройка хостингу та запуск проекту в мережу Інтернет. У процесі виконання деякі замовлення можуть бути відхилені самим замовником.

У разі необхідності фірма пропонує клієнту підтримку сайту, тобто його оновлення у відповідності до вимог клієнта, просування в соціальних мережах, просування в пошукових системах Google та Яндекс, контекстну рекламу. Але водночас агентство пропонує просування в соціальних мережах, пошукових системах і контекстну рекламу як окремі послуги.

Імітаційні експерименти надають можливість «програвати» різноманітні ситуації з використанням часових періодів різної тривалості.

Так, у ході імітації роботи агенції протягом півріччя (прогноз на перше півріччя 2015 р.) з добовим

кроком були отримані такі загальні результати – рис. 3 – рис. 6 (інформація на графіках зведена по місяцях; показники у вартісному вимірі наведені у дол. США)¹. У ситуації, що моделювалася, передбачалося, що фірма «StarMarketing» не буде суттєво змінювати умов діяльності, загалом орієнтуючись тільки на те коло клієнтів, що вже склалося традиційно.

Як видно, прогнозується падіння обсягів ІТ-послуг за всіма видами, що, відповідно, призведе і до падіння величини прибутку агенції.

Важливим показником умов функціонування аутсорсингової фірми є вартість відхилених замовлень. Замовлення можуть бути відхилені не тільки за ініціативою фірми в результаті проведеного аналізу (за різними причинами як технічного, так і фінансового характеру), але і за ініціативою клієнта в період виконання замовлень. Договір аутсорсингу укладається зазвичай на тривалий період, а це означає, що існує небезпека майбутніх витрат і ризиків, оскільки наявна залежність від замовника. Наприклад, реорганізація підприємства-клієнта може спонукати його керівництво достроково завершити контракт і знову передати обслуговування бізнес-функцій внутрішньому підрозділу. Зміна усвідомлення власних потреб часто призводить до ситуації, коли клієнти останньої миті змінюють свої побажання, що може негативно відобразитися на стані справ аутсорсера або ж дійти до відмови клієнта від послуг аутсорсингової фірми. У процесі роботи можливі випадки погіршення

¹ Реально отримані прогнозні тенденції демонструються на графіках на умовних даних.

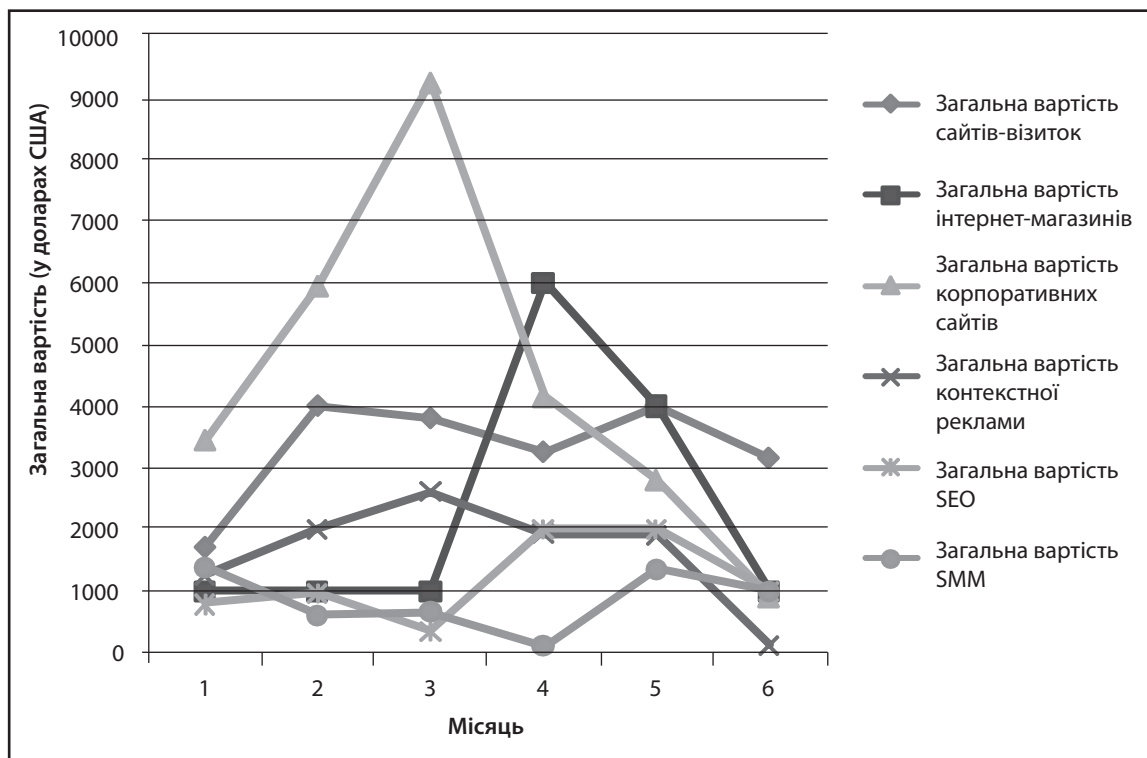


Рис. 3. Прогнозна динаміка місячної загальної вартості ІТ-послуг фірми

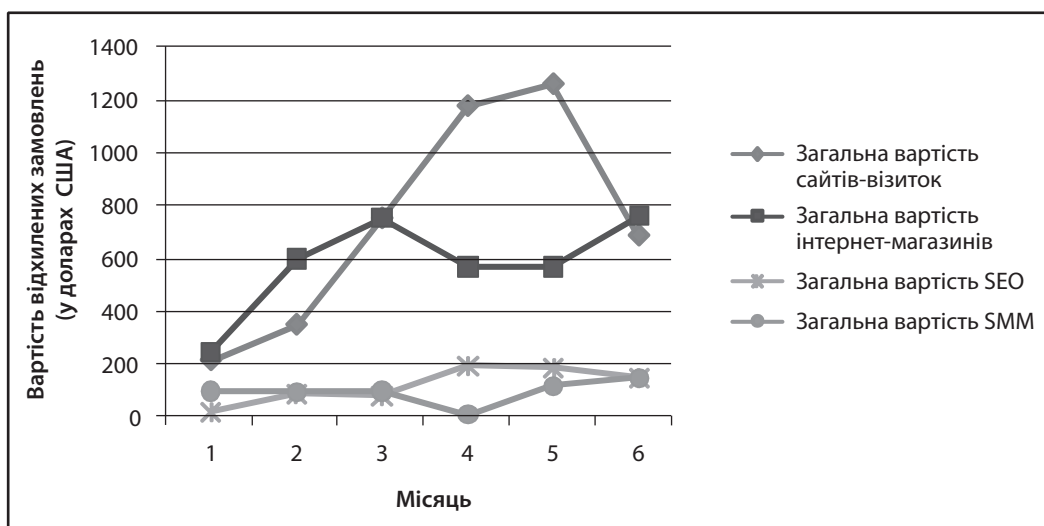


Рис. 4. Прогнозна динаміка місячної загальної вартості відхилених замовлень

фінансового стану замовника, що призводить до збитків у аутсорсера через те, що при витрачених ресурсах неможливо продати розроблений унікальний продукт іншій компанії. Докладно перераховані та інші ситуації й ризики наведено, наприклад, у [10].

Динаміка місячних витрат фірми демонструє невелику амплітуду коливань, що зумовлено прогнозом їх достатньо сталої структури. Прогнозується виплата загалом стабільної заробітної плати співробітникам, а також стабільність витрат на хостинг і домени. Коливання інших витрат прогнозується в незначних межах.

Згідно з тим, що витрати та доходи фірми вимірюються в доларовому еквіваленті та коливання курсу гривні не має суттєвого впливу, отримані результати можна вважати достовірними.

Інша ситуація матиме місце, якщо фірма піде шляхом більшої диверсифікації кола клієнтів, а також нарощуватиме персонал й інтенсивність проведення роботи з виконання замовлень. Це, звісно, потребуватиме залучення певних інвестицій, що цілком реально з погляду менеджерів агенції. Однак таке розширення сфери діяльності потребує відповідного обґрунтування.

Далі представлені окремі фрагменти результатів імітаційних експериментів стосовно визначеної ситуації, а також із дослідженням впливів сезонності потоку замовлень на ІТ-послуги, проведених на наступний рік (крок імітації – доба).

Сезонність значно впливає на головні показники роботи аутсорсингової фірми, коли змінюється структура потоку замовлень. Якщо підприємства або організації-

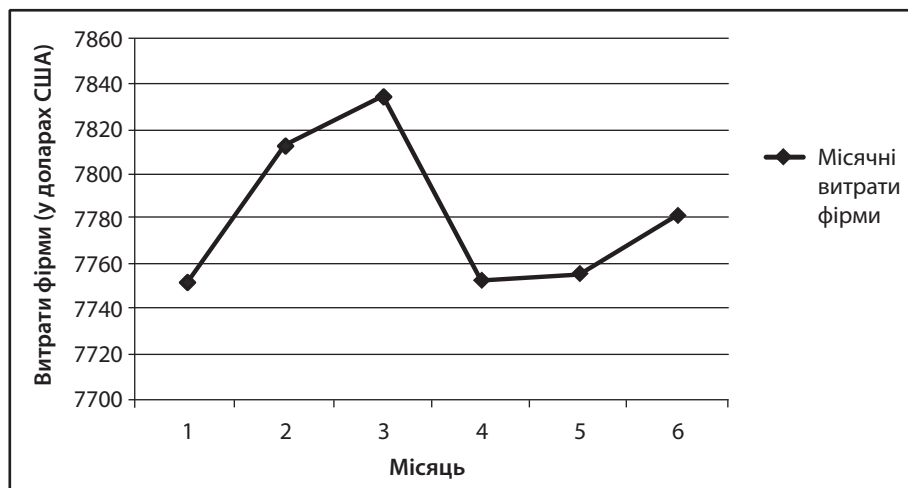


Рис. 5. Прогнозна динаміка місячних витрат фірми

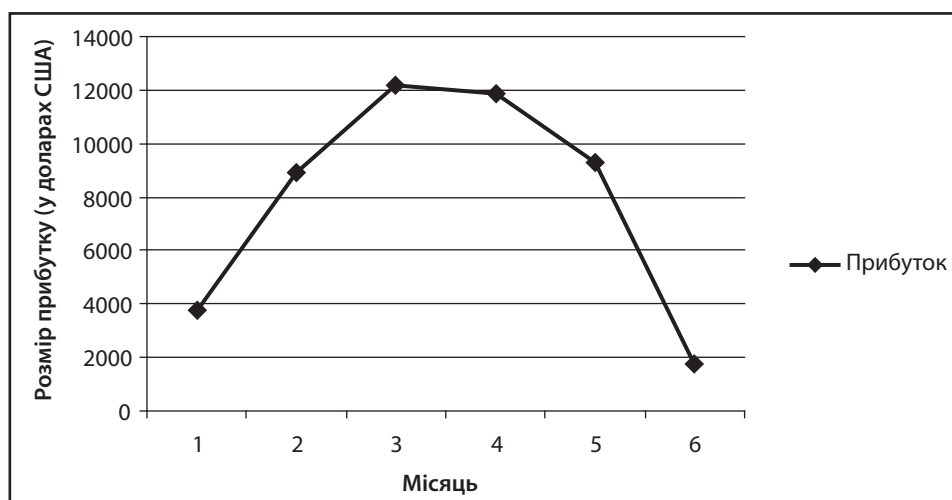


Рис. 6. Прогнозна динаміка прибутку фірми

замовники належать до галузей із сезонним типом виробництва (надання послуг) це часто обумовлює і періодичність їх звернення до агенції. Наприклад, це стосується компаній будівничої індустрії, туристичного бізнесу, легкої промисловості та ін. Зниження кількості замовлень впливає на доходи агентства, а їх збільшення в пік сезону іноді змушує співробітників працювати понаднормово. У таких випадках відмовляти клієнтам фірма не бажає, але і оперативно розширити штат теж не може, оскільки це завдання також потребує часу та додаткових фінансових вливань.

На рис. 7 – рис. 9 представлена прогнозна динаміка головних показників без урахування та з урахуванням впливу фактора сезонності.

Як свідчать результати прогнозів, реалізація аутсорсинговою фірмою стратегії диверсифікації приведе до суттєвого збільшення її фінансових оборотів. Водночас спостерігається значний вплив на кінцеві результати фактора сезонності. Зміна клієнтури призводить не тільки до зміни номенклатури послуг, що користуються її попитом, але і до зміни кількості конкретних видів замовлень й загальної вартості ІТ-послуг, наданих фірмою впродовж досліджуваного періоду. З розширенням ринкової ніші фірми збільшуються об-

сяги відхилених замовлень. Особливо це стосується замовлень на розробку інтернет-магазинів (рис. 8).

Диверсифікована стратегія забезпечуватиме фірмі також значне зростання прибутку.

Загальними висновками на базі проведених імітаційних експериментів є такі:

- ✦ стратегія диверсифікації (з точки зору складу клієнтури) у освоєнні ринку ІТ-послуг принесе фірмі загалом позитивні результати;
- ✦ загальна тенденція спаду значень усіх показників до кінця досліджуваного періоду зберігатиметься;
- ✦ перед фірмою постає значна проблема – формування ефективної структури замовлень, тобто залучення і збалансований відбір клієнтів. Це суттєво, тому що результати експериментів доводять значний вплив фактора сезонності (обумовленого специфікою клієнтури) на кінцеві показники роботи агенції «StarMarketing»;
- ✦ експериментально визначені «вузькі місця» в роботі фірми передбачають впровадження комплексу заходів: налагодження документообігу; виключення зайвих комунікацій; автоматизація рутинних робіт; паралельне виконання

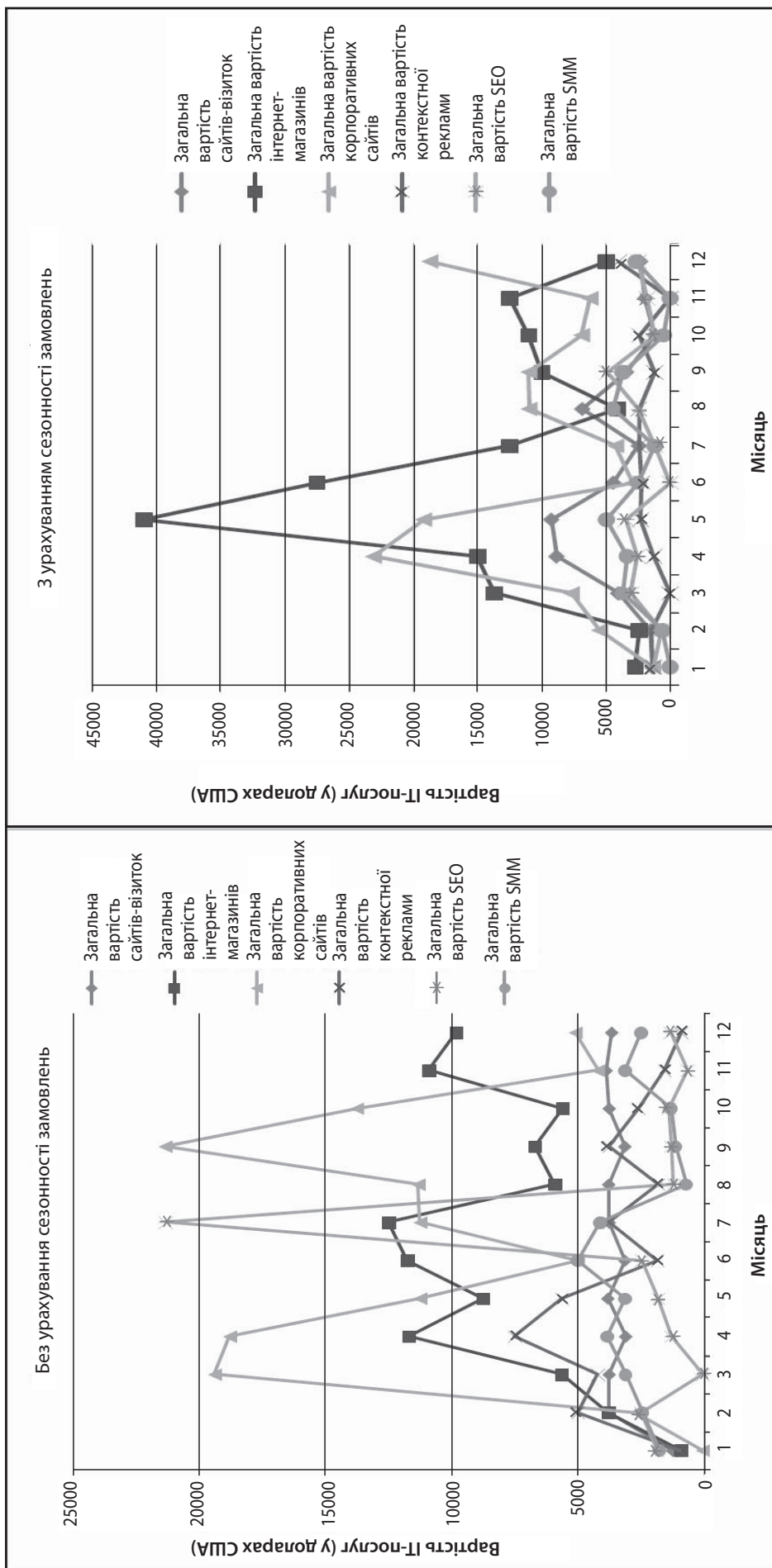


Рис. 7. Прогнозна динаміка місячної загальної вартості IT-послуг фірми

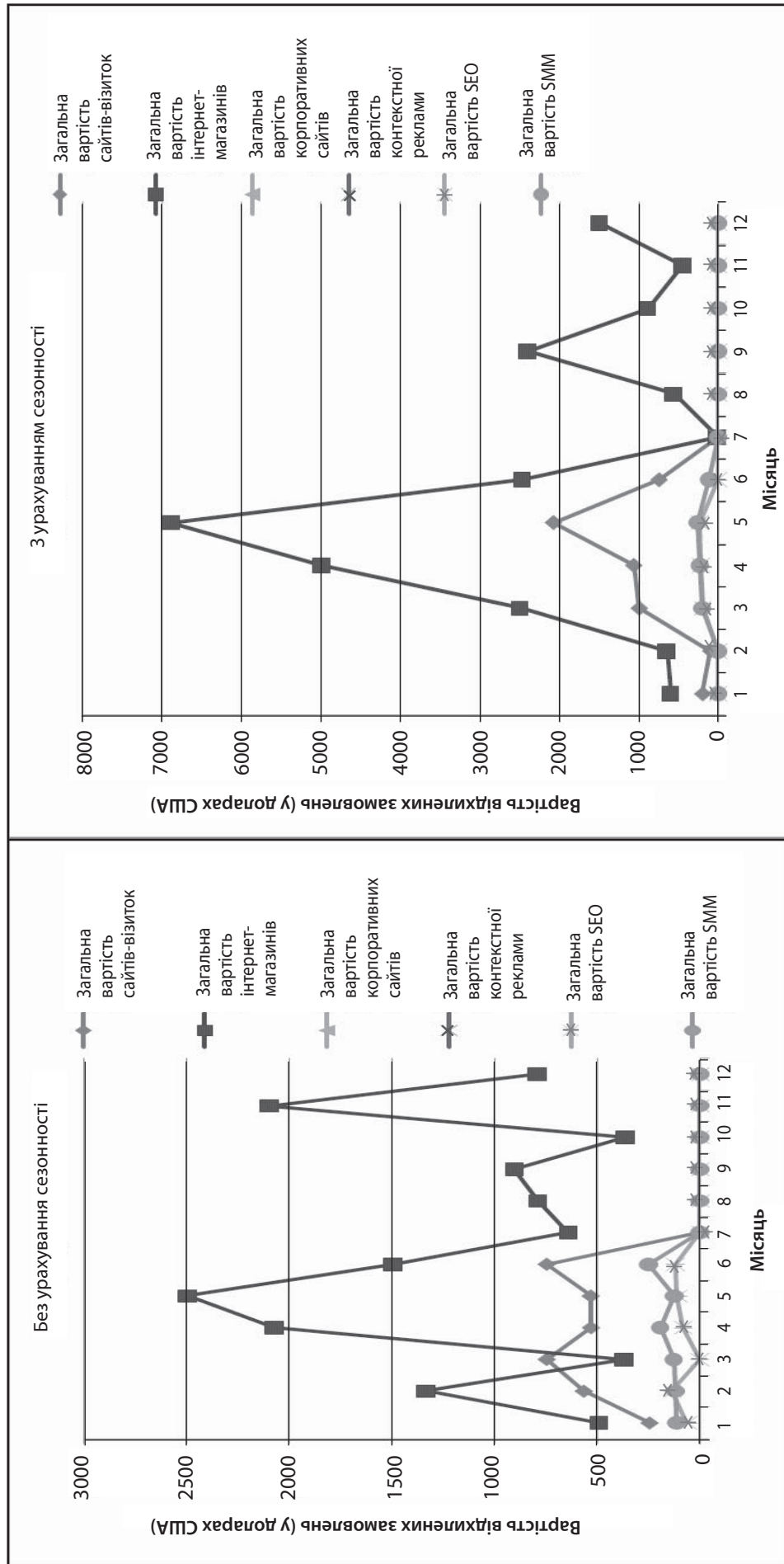


Рис. 8. Прогнозна динаміка місячної загальної вартості відхилених фірмою замовлень

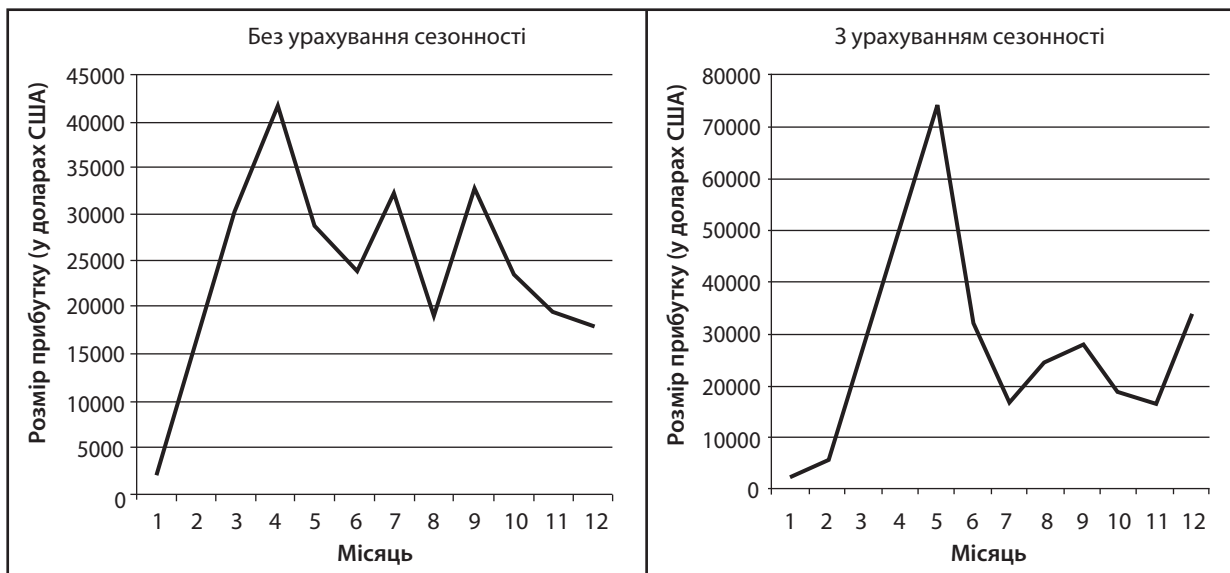


Рис. 9. Прогнозна динаміка прибутку фірми

задач; підвищення кваліфікації співробітників; реалізація ефективних маркетингових рішень.

Остаточне рішення стосовно прийняття конкретної стратегії фірма може прийняти, порівнюючи власні фінансові (інвестиційні) можливості свого розширення з прогнозом динамікою отриманих результатів функціонування. Подальші розробки модельного комплексу передбачатимуть імітацію різноманітних кризових впливів на процеси реалізації обраних стратегій.

ВИСНОВКИ

Розроблена імітаційна модель носить модульний та відкритий характер, що дозволяє ускладнювати її за рахунок включення додаткових блоків імітації бізнес-процесів фірми. Зміни в номенклатурі аутсорсингових послуг теж можуть легко відтворюватися у відповідних модельних блоках. Згідно з цим модель можливо пристосовувати до специфіки конкретної аутсорсингової компанії. Використання спеціальних сервісних інструментів технології Ithink робить експлуатацію моделі та проведення імітаційних експериментів доступними для кінцевих користувачів (співробітників фірми). Це дозволяє сприймати її як повсякденний засіб використання.

Тренажерний характер моделі дозволяє програвати в ході імітаційних експериментів різноманітні управлінські рішення з формуванням прогнозованих наслідків, що сприяє запобіганню помилок у розробці реальних стратегій поведінки фірми. Такі можливості цілком відповідають специфіці мінливого та гнучкого ринку IT-аутсорсингу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Украинский рынок аутсорсинга почти не вырастет – впервые за 5 лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bezpeka.com/ru/news/2014/09/15/ukrainian-outsourcing-market.html>
2. Объем внутреннего ИТ рынка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itvesti.com.ua/news>

3. Украинская IT-отрасль в цифрах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.prostoweb.com.ua/zarobotok_v_internete/novosti/ukrainskaya_it_otrasl_v_tsifrah-statistika_ot_maksa_ischenko

4. Аалдерс Р. ИТ-аутсорсинг: практическое руководство / Р. Аалдерс / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2003. – 300 с.

5. Аутсорсинг (outsourcing). Его определение, виды аутсорсинга, применение в бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fdlx.com/all/2810-aoutsorsing-outsourcing-ego-opredelenie-vidy-aoutsorsinga-primenenie-v-biznese.html>

6. Аутсорсинг как развивающийся вид бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biznesmax.ru/view/aoutsorsing-kak-razvivayuschisya-vid-biznesa/>

7. Лабжания Р. Г. Тенденции та перспективи розвитку IT-аутсорсингу в Україні / Р. Г. Лабжания // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 156 – 161.

8. Калинина Л. Аутсорсинговые услуги в области информационных технологий: оценка качества / Л. Калинина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stq.ru>

9. Матвій І. Є. Особливості розвитку IT-аутсорсингу в Україні / І. Є. Матвій // Вісник нац. університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 754: Проблеми економіки та управління. – С. 185 – 190.

10. Плюсы и минусы аутсорсинга. Риски сторон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.top-personal.ru/issue.html?1552>

11. Полянский Ю. А. Критерии оценки эффективности отдельных видов функций, передаваемых на аутсорсинг, перспективы развития рынка аутсорсинга / Ю. А. Полянский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zdt-magazine.ru>

12. Спарроу Э. Успешный IT-аутсорсинг / Э. Спарроу / Пер. с англ. – М. : КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 288 с.

13. Щодо потенціалу і перспектив розвитку IT-аутсорсингу в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1301/>

14. Chakrabarty S. Strategies for Business Process Outsourcing: An Analysis of Alternatives, Opportunities and Risks / S. Chakrabarty // In J. Sounderpandian, & T. Sinha (Eds.) E-Business Process Management: Technologies and Solutions, 1 ed.: 204-229. Hershey, PA: IGI Publishing, 2007.

15. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестер. – М. : Прогресс, 1971. – 765 с.

16. Соколовська З. М. Комп'ютерне моделювання складних економічних систем : монографія / З. М. Соколовська, О. А. Клепікова. – Одеса : Астропринт, 2011. – 502 с.

17. Цисарь И. Ф. Моделирование экономики в Ithink_Stella. Кризисы, налоги, информация, банки / И. Ф. Цисарь. – М.: ДИАЛОГ_МИФИ, 2009. – 224 с.

18. Oren T. I. Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation / T. I. Oren, B. P. Zeigler. – North-Holland Publishing company, pp. 78 – 88, 2009.

REFERENCES

Aalders, R. *IT-outsourcing : prakticheskoe rukovodstvo* [IT Outsourcing: A Practical Guide]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2003.

"Autsorsing (outsourcing). Ego opredelenie, vidy autsorsinga, primeneniye v biznese" [Outsourcing (outsourcing). Its definition, types of outsourcing, application in business]. <http://fdlx.com/all/2810-autsorsing-outsourcing-ego-opredelenie-vidy-autsorsinga-primeneniye-v-biznese.html>

"Autsorsing kak razvivaiushchiesya vid biznesa" [Outsourcing as an emerging type of business]. <http://biznesmax.ru/view/autsorsing-kak-razvivayuschiesya-vid-biznesa/>

Chakrabarty, S. "Strategies for Business Process Outsourcing: An Analysis of Alternatives, Opportunities and Risks" In *E-Business Process Management: Technologies and Solutions*, 204-229. Hershey, PA: IGI Publishing, 2007.

Forrester, Dzh. *Osnovy kibernetiki predpriiatiia* [Fundamentals of Cybernetics of the enterprise]. Moscow: Progress, 1971.

Kalinina, L. "Autsorsingovye uslugi v oblasti informatsionnykh tekhnologiy: otsenka kachestva" [Outsourcing services in the field of information technologies: quality assessment]. <http://www.stq.ru>

Labzhaniia, R. H. "Tendentsii ta perspektyvy rozvytku IT-outsorsynhu v Ukraini" [Trends and Prospects of IT-outsourcing in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 156-161.

Matvii, I. Ie. "Osoblyvosti rozvytku IT-outsorsynhu v Ukraini" [Features of IT outsourcing to Ukraine]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, no. 754 (2013): 185-190.

"Obem vnutrennego IT-rynka Ukrainy" [The volume of domestic IT market in Ukraine]. <http://itvesti.com.ua/news>

Oren, T. I., and Zeigler, B. P. *Concepts for Advanced Simulation Methodologies, Simulation*: North-Holland Publishing company, 2009.

Polianskiy, Yu. A. "Kriterii otsenki effektivnosti otdelnykh vidov funktsiy, peredavaemykh na autsorsing, perspektyvy razvitiia rynka autsorsinga" [Criteria for evaluating the effectiveness of certain types of functions outsourced development prospects of the outsourcing market]. <http://www.zdt-magazine.ru>

"Pliusy i minusy autsorsinga. Riski storon" [Pros and cons of outsourcing. Risks of the parties]. <http://www.top-personal.ru/issue.html?1552>

"Shchodo potentsialu i perspektyv rozvytku IT-outsorsynhu v Ukraini" [As for the potential and prospects of IT-outsourcing in Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1301/>

Sokolovska, Z. M., and Klepikova, O. A. *Komp'uterne modeliuvannia skladnykh ekonomichnykh system* [Computer simulation of complex economic systems]. Odesa: Astroprint, 2011.

Sparrou, E. *Uspeshnyy IT-outsorsing* [Successful IT-outsourcing]. Moscow: KUDITs-OBRAZ, 2004.

Tsisar, I. F. *Modelirovanie ekonomiki v Ithink_Stella. Krizisy, nalogi, informatsiia, banki* [Simulation economy Ithink_Stella. Crises, taxes, information banks]. Moscow: DIALOG-MIFI, 2009.

"Ukrainskiy rynek autsorsinga pochti ne vyrastet – v pervyye za 5 let" [Ukrainian outsourcing market will grow almost – the first time in 5 years]. <http://www.bezpeka.com/ru/news/2014/09/15/ukrainian-outsourcing-market.html>

"Ukrainskaia IT-otrasl v tsifrah" [Ukrainian IT-industry in numbers]. http://www.prostoweb.com.ua/zarabotok_v_internete/novosti/ukrainskaya_it_otrasl_v_tsifrah_statistika_ot_maksa_ischenko

ОПТИМІЗАЦІЯ ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

© 2015 САРАФОНОВА І. С.

УДК 33.051:338.12:665.3(477)

Сарафоновна І. С. Оптимізація зростання підприємств – суб'єктів ринку олійно-жирової продукції

Метою статті є розробка оптимізаційної моделі середнього рівня сукупного зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції. У статті зазначені особливості ринку олійно-жирової продукції, вказані основні тенденції його розвитку. Встановлено чинники, які обумовлюють показники економічної ефективності виробників олійно-жирової продукції. Визначено гіпотезу оцінки діяльності окремих підприємств галузі, що дозволило сформулювати підходи до економіко-математичного моделювання оптимальних характеристик зростання на основі співвідношень структури виробництва та фінансових показників. Розроблено теоретичні рівняння прогнозу оцінки окремих показників розвитку ринку олійно-жирової продукції та його учасників. Запропоновано та розраховано інтегральний критерій оцінювання – сукупний коефіцієнт середнього зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції. Проведена оптимізація рівня сукупного зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції по вибірковій сукупності підприємств. На основі розробленої моделі встановлено прогнозні тенденції ринкового зростання підприємств олійно-жирової галузі.

Ключові слова: оптимізація, модель, холдинг, підприємства, олійно-жирова промисловість.

Рис.: 2. **Формул:** 10. **Бібл.:** 8.

Сарафоновна Інна Сергіївна – здобувач, кафедра міжнародної економіки, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: inna.vinidiktova@gmail.com

УДК 33.051:338.12:665.3(477)

Сарафоновна І. С. Оптимизация роста предприятий – субъектов рынка масложировой продукции

Целью статьи является разработка оптимизационной модели среднего уровня совокупного роста предприятий на рынке масложировой продукции. В статье указаны особенности рынка масложировой продукции, основные тенденции его развития. Установлены факторы, определяющие показатели экономической эффективности производителей масложировой продукции. Определена гипотеза оценки деятельности отдельных предприятий отрасли, что позволило сформулировать подходы к экономико-математическому моделированию оптимальных характеристик роста на основе соотношений структуры производства и финансовых показателей. Разработаны теоретические уравнения прогнозной оценки отдельных показателей развития рынка масложировой продукции и его участников. Предложен и рассчитан интегральный критерий оценки – совокупный коэффициент среднего роста предприятий на рынке масложировой продукции. Проведена оптимизация уровня совокупного роста предприятий на рынке масложировой продукции по выборочной совокупности предприятий. На основе разработанной модели установлены прогнозные тенденции рыночного роста предприятий масложировой отрасли.

Ключевые слова: оптимизация, модель, холдинг, предприятия, масложировая промышленность.

Рис.: 2. **Формул:** 10. **Библ.:** 8.

Сарафоновна Інна Сергіївна – соискатель, кафедра международной экономики, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

E-mail: inna.vinidiktova@gmail.com

UDC 33.051:338.12:665.3(477)

Sarafonova I. S. Optimizing the Growth of the Enterprises – Actors at the Market for Oil-and-Fat Products

The article is aimed to develop an optimization model of the mid-level aggregate growth of enterprises at the market for oil-and-fat products. The article displays features of the market for oil-and-fat products, the main tendencies of its development. The factors determining the economic efficiency indicators of producers of oil-and-fat products have been identified. A hypothesis for evaluation of individual enterprises' activities has been determined, which helped to form the approaches to economic-mathematical modeling of the optimal characteristics of growth based on the ratios of the production structure and the financial indicators. Theoretical equations of forecast evaluation of selected indicators of the oil-and-fat products market development as well as its participants have been elaborated. An integral criterion for estimation – the total average growth rate of enterprises on the market for oil-and-fat products has been proposed and calculated. Optimizing the level of aggregate growth of enterprises at the market of oil-and-fat production has been conducted by sampling totality of enterprises. On the basis of the developed model, prognostic tendencies of the market growth for enterprises of oil-and-fat industry have been determined.

Key words: optimization, model, holding, enterprises, oil-and-fat industry.

Pic.: 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 8.

Sarafonova Inna S. – Applicant, Department of International Economics, (vul. Sonychna, 3, 21008, Ukraine)

E-mail: inna.vinidiktova@gmail.com

Ринок олійних культур і продуктів їх переробки є одним із найбільш динамічно розвинутих в Україні, яка охоплює близько чверті світового виробництва олії соняшника та контролює половину його глобального експорту. Це дозволяє прирівняти статус підприємств – галузевих лідерів до світового. Особливостями ринку олійно-жирової продукції є висока ступінь інтеграції, що в переважній кількості робить основними гравцями агрохолдинги, здатні отримувати значні обсяги зовнішнього фінансування та здійснювати ефективну капіталізацію виробництва з урахуванням розміщення акцій у відкритих і закритих інвестиційних фондах.

Слід зазначити, що за останні періоди поряд із щорічним зростанням обсягів виробництва олії соняшника

спостерігається тенденція до зниження фінансових показників діяльності підприємств, зайнятих в секторі переробки. Зниження прибутковості виробників олійно-жирової продукції обумовлено рядом чинників, основними серед яких можна визначити:

1. *Існуючий дисбаланс у взаємодії ринку сировини та переробки олійних культур.* За даними асоціації «Укроліяпром» [1], у 2013/14 маркетинговому році запуск нових заводів по переробці соняшника і модернізація існуючих збільшив виробничі потужності до 15 млн тонн.

2. *Коливання світових цін на нафтопродукти.* Їх наслідком є здешевлення рослинних масел, вартість яких визначається до базисної ціни на нафту.

3. *Моноструктурна форма технологічних ліній заводів,* що орієнтує підприємство на випуск продукції

ланки технологічної переробки сировини одного виду. Існує потреба в універсальних заводах, здатних працювати на декількох видах олійних культур (соняшник, соя, рапс та ін.), що надає можливість диверсифікації виробництва залежно від ринкових умов [2].

4. *Недосконалі форми агрологістики.* Зростаючі витрати на обслуговування ланцюгів поставок значно скорочують маржинальний дохід від очікуваних (прогнозованих) продажів. Тому постає питання про запровадження інтегрованих логістичних систем, витрати на які покриваються за рахунок зростання масштабу виробництва з механізмами контролю в точках ланцюга поставок від закупівлі сировини через цикл переробки та поставку до кінцевого споживача [3].

5. *Дефіцит обігових коштів.* Внаслідок девальвації національної валюти слід очікувати проблем з наданням кредитів на весняно-польові роботи. Через це необхідними стають пошуки іноземних інвесторів та формування власного резервного обігового запасу за рахунок накопичення прибутків поточних і попередніх періодів та координації грошових потоків.

Незважаючи на існуючі проблеми, ринок олійно-жирових культур має значні перспективи зростання. У зв'язку з цим метою статті є виявлення тенденцій розвитку основних учасників ринку, моделювання оптимальних характеристик зростання на основі співвідношень структури виробництва та фінансових показників. Дослідження даного напрямку ґрунтується на розробці економіко-математичної моделі оптимізації середнього рівня сукупного зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції, яка дозволяє проводити оцінку як окремих підприємств, так і узагальнити результати їх діяльності.

В основу такої оцінки покладено гіпотезу здатності підприємств підтримувати функціонування ефективного ринку олійно-жирової продукції. Кожен із учасників ринку прагне здобути лідерство за рахунок стратегії розвитку та випередження конкурентів. Проте, у відповідності з умовами рівноваги Паретто, оптимальним рівноважним планом позиціонування на ринку стає таке положення учасників, при якому всі інші комбінації (позиції перебування на ринку) знижують існуючу ефективність учасників [4, с. 32 – 33]. Таким чином, якщо на ринку існує множина учасників N , то для кожного i -го учасника існує така оцінка ефективної діяльності $k_i \in K_N$. У разі отримання оптимуму може бути встановлена така ситуація позицій, що утвориться домінант (лідер ринку), прагнення якого до подальшого зростання буде неможливим без зниження ефективності інших гравців. Виникає протиріччя між зростанням і розподілом ресурсів, що призводить до нерівномірностей їх розподілу і концентрації в окремих підприємствах.

Позиціонування підприємств на ринку обумовлено рядом факторів, сумісний вплив яких визначає ефективність діяльності через здатність підприємства розширювати свої можливості. Таким чином, множина гравців на ринку повинна забезпечити не тільки економічне зростання, але й стабілізувати його у визначеній

перспективі часу. При цьому зростання підприємства на ринку можна оцінювати як з позиції розширення масштабу виробництва, так і з позиції максимізації прибутку. У першому випадку основним чинником буде виступати зростання виручки від реалізації при збільшенні випуску (розширення масштабу виробництва). У другому випадку чинником зростання буде виступати максимальний прибуток, отриманий за рахунок зменшеного випуску при зростаючій функції ціни, або за рахунок зростаючого випуску при зменшенні рівня ціни. Слід зазначити, що отримання кінцевого доходу формується в ланцюзі поставок на момент продажу кінцевому споживачу. У такому випадку отриманий дохід повинен забезпечити суму покриття повних операційних витрат підприємства. Урахування повної вартості потребує від підприємств виконання бюджетних обмежень, пов'язаних як зі структуризацією виробництва, так і зі структуризацією бюджету витрат.

Структуризація бюджету витрат при цьому полягає у прогнозуванні (плануванні) собівартості реалізації продукції та прогнозуванні (плануванні) часток витрат, що пов'язані з операційною діяльністю та не включені до собівартості реалізації продукції. Витрати, що входять до операційних та не відносяться до реалізаційної собівартості, характеризують ефективність менеджменту витрат, оскільки ця категорія витрат належить до постійних і покривається продажем або обслуговуваними замовленнями.

Ринок олійно-жирової продукції залежний від сировини. При мінімізації витрат можливими є різні підходи щодо формування ланцюга поставок: на основі повного віднесення вартості сировини на вартість готової продукції або на давальницькій основі з урахуванням вартості переробки. Таким чином, кінцева ціна буде визначена в межах інтегрованої взаємодії учасників ланцюга поставок, які можуть використовувати трансфертні ціни. Так, дефіцит насіння соняшника вносить зміни в паритет цін між закупівлею сировини та вартістю кінцевого продукту його переробки – олії соняшникової нерафінованої. Згідно з проведеною прогноною оцінкою динаміки цінових коливань на насіння соняшника в Україні очікуваною є тенденція збільшення вартості сировини. Результат прогнозу отримано на основі статистики закупівельних цін насіння соняшника та олії соняшникової нерафінованої [5, с. 64 – 65] з використанням методу найменших квадратів (МНК).

З урахуванням часової циклічності ціни на насіння соняшника теоретичне рівняння прогнозоної оцінки матиме вигляд:

$$\tilde{y}_{нас_сон} = a_1 + a_2 \times \sin(a_3 \times t + a_4) + a_5 \times \cos(a_6 \times t + a_7), \quad (1)$$

де $\tilde{y}_{нас_сон}$ – прогнозна оцінка середньої закупівельної ціни на насіння соняшника;

$a_1 \div a_7$ – МНК оцінки рівняння;

t – змінна часових коливань.

З урахуванням значень оцінених параметрів рівняння має вигляд:

$$\tilde{Y}_{нас_сон} = 2441,76 + 5899,03 \times \sin(-0,08 \times t - 2,92) - 573,91 \times \cos(1,91 \times t + 2,07). \quad (2)$$

Ступінь апроксимації за коефіцієнтом детермінації є високою і дорівнює $R^2 = 0,98$, що характеризує похибку на рівні 2%. Закупівельна ціна на насіння соняшника в перспективі у період до 2016 р. може мати зростання по амплітуді на 5899,03 грн/т і зменшення на 573,9 грн/т від базового рівня 2441,7 грн/т. Існує залежність ціни від сезонних коливань. На основі виокремлення сезонної компоненти встановлено, що сезонний вплив на цінові коливання найбільше проявляється в період з червня по травень.

Оцінка прогнозного рівня ціни на олію соняшникову нерафіновану (готовий продукт первинної переробки соняшника) показала відносну стабілізацію зростання ціни і її зниження в перспективі. У загальному виді рівняння прогнозу оцінки ціни на олію соняшникову нерафіновану матиме вигляд:

$$\tilde{Y}_{олія_сон} = b_1 + b_2 \times \sin(b_3 \times t + b_4) + b_5 \times \cos(b_6 \times t + b_7), \quad (3)$$

де $\tilde{Y}_{олія_сон}$ – прогнозна оцінка середньої закупівельної ціни на олію соняшникову нерафіновану;

$b_1 \div b_7$ – МНК оцінки рівняння;
 t – змінна часових коливань.

З урахуванням значень оцінених параметрів рівняння має вигляд:

$$\tilde{Y}_{олія_сон} = 7431,91 + 3098,62 \times \sin(0,40 \times t - 1,69) - 1440,95 \times \cos(1,92 \times t - 2,24). \quad (4)$$

Ступінь апроксимації за коефіцієнтом детермінації є високою і дорівнює $R^2 = 0,99$, що характеризує похибку на рівні 1%. Ціна на олію соняшникову нерафіновану в період до 2016 р. може мати збільшення за амплітудою на 3098,62 грн/т і зниження на 1440,95 грн/т від базового рівня 7431,91 грн/т. Сезонний вплив на ціну олії соняшникової нерафінованої є менш вираженим у порівнянні з цінами на насіння. Найбільшим проявом сезонних коливань є червень та грудень. Слід зазначити, що суттєвий вплив цінового фактора на ринок олійно-жирових продуктів відображується в зміні значень основних критеріїв ефективності функціонування як окремих, так і всієї множини учасників ринку.

Результат такої оцінки був отриманий на основі розробленої економіко-математичної моделі оптимізації середнього рівня сукупного зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції та вибіркової статистики їх діяльності по даних [6]. Розроблена модель є багатокритеріальною оптимізаційною моделлю. Структурна схема моделі наведена на рис. 1. В основу побудови моделі покладено гіпотезу наближення до ринкової рівноваги. З урахуванням обмеженості доступу до фінансової звітності вибірково сукупність становила 7 підприємств, яка при необхідності може бути розширена. Основним продуктом було прийнято олію соняшникову нерафіновану. Інтегральним критерієм оцінювання визначено сукупний коефіцієнт серед-

нього зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції, розрахунок якого передбачає максимізацію трьох локальних критеріїв: коефіцієнта внутрішнього зростання, коефіцієнта стійкого зростання та чистого прибутку [7, с. 85 – 119]:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n \sqrt{k_{1i} \times k_{2i}}}{n} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де K – інтегральний критерій оптимізації – максимальний середній рівень сукупного зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції;

k_{1i} – коефіцієнт внутрішнього зростання i -го підприємства на ринку;

k_{2i} – коефіцієнт стійкого зростання i -го підприємства на ринку;

n – обсяг вибірки кількості підприємств, що функціонують на ринку олійно-жирової продукції.

Коефіцієнт внутрішнього зростання (k_{1i}) характеризує максимальний темп зростання підприємства, що досягається без залучення зовнішнього фінансування.

Коефіцієнт стійкого зростання (k_{2i}) характеризує максимальний темп зростання підприємства, що досягається без залучення зовнішнього фінансування за рахунок збільшення цінності власного капіталу (продажу нових акцій або дольової участі в капіталі) без збільшення фінансового важеля. Розрахунок моделі включає такі етапи:

Перший етап – максимізація чистого прибутку на основі структурного співвідношення доходу галузей виробництва та витрат повної собівартості.

Другий етап – максимізація та стандартизація оцінки коефіцієнта внутрішнього зростання.

Третій етап – максимізація та стандартизація оцінки коефіцієнта стійкого зростання.

Четвертий етап – максимізація сукупного коефіцієнта середнього зростання підприємств на ринку олійно-жирової продукції.

Керованими параметрами моделі визначено множину факторів x_{ji} , що характеризують основні економічні характеристики діяльності N підприємств олійно-жирової галузі, $j \in 1, 7; i \in 1, N$:

x_1 – обсяг виробництва нерафінованої олії соняшника, т;

x_2 – обсяг реалізації нерафінованої олії соняшника, т;

x_3 – собівартість 1 т реалізованої олії соняшникової нерафінованої, тис. грн;

x_4 – ціна реалізації 1 т олії соняшникової нерафінованої, тис. грн;

x_5 – % олії нерафінованої соняшника у структурі виручки, %;

x_6 – % іншої продукції у структурі виручки, %;

x_7 – виділена частка в обсязі реалізації бюджету витрат, що не входять до собівартості реалізованої продукції.

Некерованими параметрами моделі визначено змінні, розмір яких прогнозується (планується) підприємствами виходячи з бюджетних можливостей та очікуваних ресурсів, z_{li} , $l \in 1, 11; i \in 1, N$:

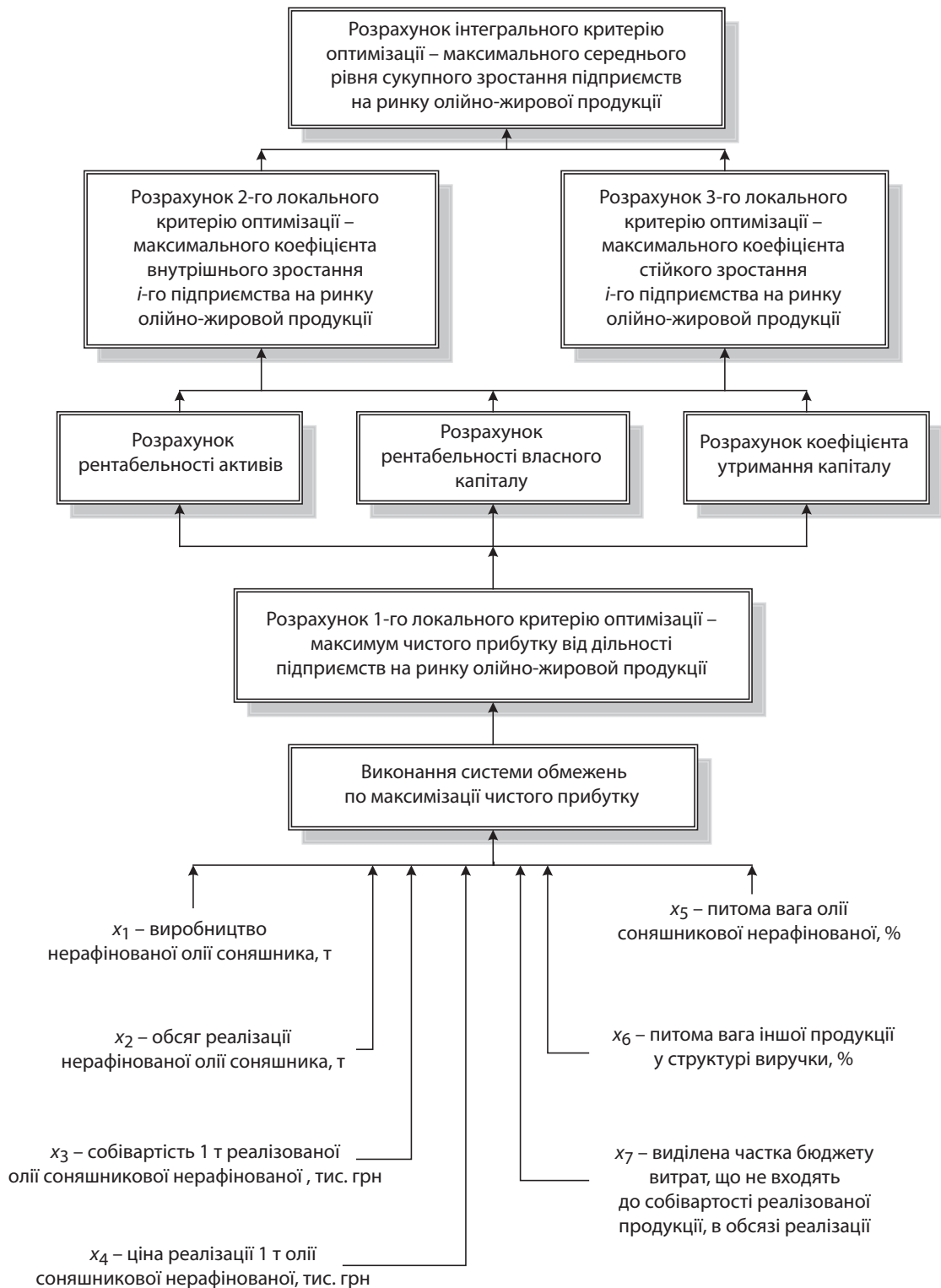


Рис. 1. Структурна схема моделі оптимізації середнього рівня сукупного росту підприємств на ринку олійно-жирової продукції

Джерело: розроблено автором.

z_1 – бюджет доходу іншої продукції, тис. грн;
 z_2 – бюджет витрат на собівартість іншої продукції, тис. грн;
 z_3 – бюджет непрямих податків та інших платежів, тис. грн;
 z_4 – прогнозована частка адміністративних витрат у повній собівартості продукції, %;

z_5 – прогнозована частка бюджету витрат на збут у повній собівартості продукції, %;
 z_6 – прогнозована частка бюджету інших операційних витрат у повній собівартості продукції, %;
 z_7 – прогнозований приріст інших доходів та витрат, тис. грн;
 z_8 – прогнозований податок на прибуток, тис. грн;

z_9 – вартість активів, тис. грн;
 z_{10} – вартість власного капіталу, тис. грн;
 z_{11} – чистий прибуток попереднього періоду, тис. грн.

Початковим етапом розрахунку є оптимізація максимальної кількості отриманого чистого прибутку по всій сукупності досліджуваних підприємств N на ринку олійно-жирової продукції:

$$P = \sum_{i=1}^N P_i = \sum_{i=1}^N \left(x_{2i} \times (x_{4i} - x_{3i}) + \right. \\ \left. - z_{1i} - z_{3i} + z_{7i} - z_{8i} \right) \rightarrow \max, \quad (6)$$

де P – чистий прибуток по всій сукупності досліджуваних підприємств N на ринку олійно-жирової продукції, тис. грн;

P_i – чистий прибуток i -го підприємства, що функціонує на ринку олійно-жирової продукції, тис. грн;

x_{2i} – обсяг реалізації нерафінованої олії соняшника i -го підприємства, т;

x_{3i} – собівартість 1 т реалізованої олії соняшникової нерафінованої на i -му підприємстві, тис. грн;

x_{4i} – ціна реалізації 1 т олії соняшникової нерафінованої i -го підприємства, тис. грн;

z_{1i} – бюджет доходу іншої продукції на i -му підприємстві, тис. грн;

z_{3i} – бюджет непрямих податків та інших платежів i -го підприємства, тис. грн;

z_{7i} – прогнозований приріст інших доходів та витрат i -го підприємства, тис. грн;

z_{8i} – прогнозований податок на прибуток i -го підприємства, тис. грн.

При оптимізації розрахунку прибутку враховано розподіл доходної частини бюджету доходи від реалізації основного продукту – олії соняшникової нерафінованої та інших видів продукції, до яких входять всі планово-прогнозовані доходи поза межами основного виробництва. Тому прибуток формується на підставі співвідношень показників виробничої структури між олією соняшникової нерафінованою та іншими видами. У систему обмежень включено виконання умов ринкової рівноваги між пропозицією та попитом, а також балансові рівняння фінансової оцінки:

1. Обмеження по умові рівноваги попиту та пропозиції (випуск та реалізація).

2. Обмеження по отриманню обсягу доходу від реалізації всієї продукції та послуг на рівні прогнозованого (планового).

3. Обмеження по отриманню доходу від реалізації олії соняшникової нерафінованої на рівні прогнозованого (планового) обсягу даного виду доходу.

4. Обмеження по отриманню обсягу доходу від реалізації іншої продукції на рівні прогнозованого (планового) обсягу.

5. Обмеження по утриманню рівноваги коефіцієнтів структури виручки по олії соняшниковій нерафінованій та інших видах продукції.

6. Обмеження по отриманню доходу від реалізації всієї продукції (включно олію соняшникову нерафіновану) не нижче рівня беззбитковості.

7. Обмеження по операційних витратах, що не включені в собівартість реалізованої продукції.

8. Обмеження по отриманню позитивного фінансового результату.

9. Обмеження по отриманню чистого прибутку та його позитивної динаміки порівняно з попереднім періодом.

10. Обмеження по коефіцієнту утримання капіталу, який показує частку чистого прибутку, спрямовану на збільшення капіталізованого прибутку.

На основі чистого прибутку можна отримати дві складові сукупного середнього зростання підприємств: коефіцієнт внутрішнього зростання та коефіцієнт стійкого зростання. Коефіцієнт внутрішнього зростання обчислюється на основі рентабельності активів. Його оптимальне значення при максимізованому прибутку характеризує точку зростання при збільшенні суми активів, урівноваженої збільшенням капіталізованого прибутку без зовнішнього фінансування:

$$k_{1i} = \frac{r_{ai} \times b_i}{1 - r_{ai} \times b_i} \rightarrow \max, \quad (7)$$

де b_i – коефіцієнт утримання капіталу i -го підприємства, %;

k_{1i} – коефіцієнт внутрішнього зростання i -го підприємства, %;

r_{ai} – рентабельність активів i -го підприємства:

$$r_{ai} = \frac{P_i}{z_{9i}}, \quad (8)$$

де b_i – коефіцієнт утримання капіталу i -го підприємства, %;

z_{9i} – вартість активів i -го підприємства, тис. грн.

Максимальний коефіцієнт стійкого зростання i -го підприємства на ринку олійно-жирової продукції буде визначати точку зростання за рахунок збільшення вартості капіталу при збільшенні акцій (або дольової участі в капіталі) та постійному співвідношенні власного та залученого капіталу:

$$k_{2i} = \frac{r_{vki} \times b_i}{1 - r_{vki} \times b_i} \rightarrow \max, \quad (9)$$

де k_{2i} – коефіцієнт стійкого зростання i -го підприємства, %;

r_{vki} – рентабельність власного капіталу i -го підприємства:

$$r_{vki} = \frac{P_i}{z_{10i}}, \quad (10)$$

де z_{10i} – вартість власного капіталу i -го підприємства, тис. грн.

За розробленою моделлю була проведена оптимізація рівня сукупного зростання підприємств на ринку олійно-жирової сукупності по вибірковій сукупності підприємств за період 2011 – 2013 рр. Дана вибірка підприємств охоплювала групу лідерів олійно-жирової галузі, до яких входять холдинги «Кернел-груп», «Креатив», «Миронівський хлібопродукт», а також «Вінницький ОЖК».

Найвищим показник внутрішнього зростання за рахунок ефективного управління активами у 2011 р. отримав «Кернел-груп» (10,5%), оптимальний розраху-

нок показав зниження даного коефіцієнта до рівня (6,8%). Стійке зростання відбулось за рахунок стабілізації співвідношення власного та залученого капіталу фактично оцінювалось на рівні 15,1%, за оптимізованим розрахунком таке зростання можливий на рівні 12,7%. За стандартизованою шкалою оцінювання (від 0 до 1 бала), за фактичними даними став лідером галузі «Кернел-груп» з стандартизованим сукупним коефіцієнтом зростання 1.

Проте, за оптимальним розрахунком значний потенціал зростання мав Вінницький ОЖК, який при фактичному коефіцієнті внутрішнього зростання 0,004% та стійкого зростання на рівні 0,007% у разі досягнення оптимальної точки реалізації у співвідношенні собівартості та ціни реалізації мав усі можливості отримати найвищий ефект зростання за стандартизованою шкалою на рівні 0,88. При тому, що лідер «Кернел-груп» за результатами оптимізації отримав коефіцієнт зростання 0,63.

У 2012 р. більшість із досліджуваних підприємств змінили механізми управління витратами і мінімували кількість замовлень, що обслуговувались на рівнях, занижених по відношенню до собівартості цін. Лідером ринку стала група «Креатив» з фактичним коефіцієнтом внутрішнього зростання 1,78% (стандартизований – 1 бал) та стійкого зростання 8,30% (стандартизований – 0,6 бала). Значно погіршились показники фактичного зростання групи підприємств холдингу «Кернел-груп». Проте, ніхто із учасників ринку по фактичних даних не досягнув максимальної межі сукупного зростання, що свідчить про несприятливі умови на ринку для ведення бізнесу (рис. 2).

За оптимальними характеристиками основним джерелом підвищення ринкового зростання мала стати диверсифікація портфелю замовлень. За оптимальною оцінкою найбільшу перспективу ринкового зростання мають такі підприємства, як Вовчанський ОЕЗ (оптимальний стандартизований сукупний коефіцієнт зро-

стання – 1) і «Кіровоградолія» (оптимальний стандартизований сукупний коефіцієнт зростання – 0,7), які належать до групи «Кернел-груп». При цьому перерозподіл обсягів продажу відбувається на користь зростання частки питомої ваги у виручці від реалізації основної продукції (олії соняшникової нерафінованої) при витримванні мінімального рівня доходності дозволить підприємствам оптимізувати ланцюги поставок між отриманням сировини і реалізацією готової продукції та дасть можливість для покриття постійних операційних витрат, що не входять у реалізаційну собівартість.

У 2013 р. найбільший фактичний показник сукупного зростання на ринку спостерігався у ПАТ «Пологівський ОЕЗ», який був досягнутий за рахунок введення нових потужностей та зниження собівартості реалізації. Фактичний коефіцієнт внутрішнього зростання ПАТ «Пологівський ОЕЗ» становив 4,22% (стандартизований – 1), а фактичний коефіцієнт стійкого зростання 14,02% (стандартизований – 1). Фактичний коефіцієнт внутрішнього зростання «ПОЕЗ – Кернел Груп» становив 0,8% (за шкалою стандартизації – 0,19), а коефіцієнт стійкого зростання – 1,39 (за шкалою стандартизації – 0,10). Стандартизований сукупний коефіцієнт ринкового зростання «ПОЕЗ – Кернел Груп» у 2013 р. становив 0,14. Одним із основних чинників у підвищенні рівня ринкового зростання є запровадження механізмів ефективного логістичного менеджменту, направлених на зменшення частки витрат, що не входять у собівартість продукції. Такі витрати характеризують завищену частку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. За характеристиками підприємств у 2011 – 2013 рр. середня частка даних витрат в обсязі реалізації по досліджуваній групі фактично коливалася у межах від 0,11 до 0,25, тоді як їх оптимізація дозволила б зменшити діапазон від 0,9 до 0,24. Слід зазначити, що не останню роль в розширенні позицій на ринку відіграє управління

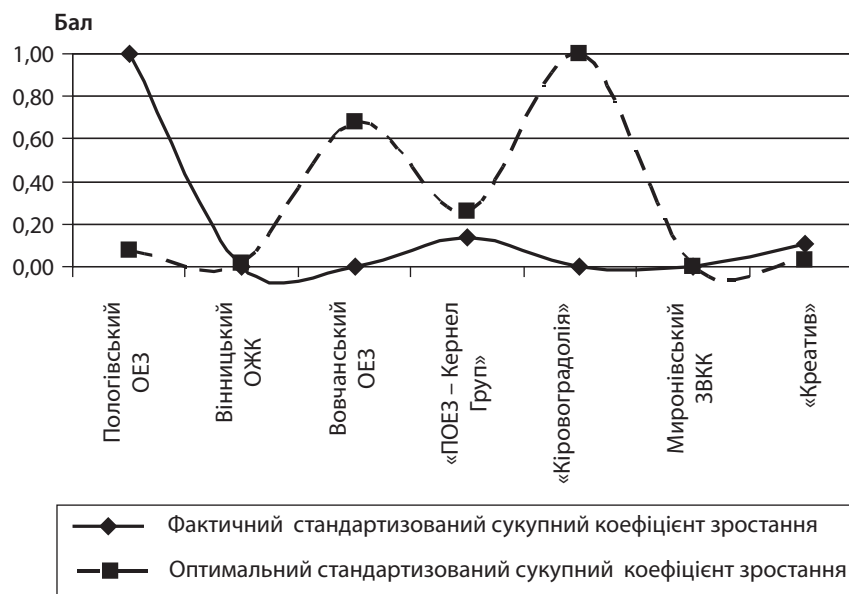


Рис. 2. Фактичний та оптимальний стандартизовані коефіцієнти сукупного зростання підприємств ринку олійно-жирової продукції, 2013 р.

Джерело: власні розрахунки.

активами та капіталом підприємств з огляду на випуск та продаж акцій. Так, холдинг «Кернел-груп» з 2011 р. бере участь у торгах на IPO, а група «Креатив» запроваджує приватне розміщення акцій у закритих фондах. Такий підхід сприяє підвищенню рівня капіталізації та можливості залучити дешеві позики інвесторів. За результатами оптимізації встановлено, що потенційним лідером ринку є підприємства холдингу «Кернел-груп»: Вовчанський ОЕЗ (оптимальний стандартизований коефіцієнт сукупного зростання – 0,68) та «Кіровоградолія» (оптимальний стандартизований коефіцієнт сукупного зростання – 1). При зростанні випуску продукції та наслідок оптимального розподілу та використання ресурсів усередині холдингу оптимальним є зростання частки випуску та реалізації продукції на ринку олійно-жирової продукції.

ВИСНОВКИ

За результатами проведення оптимізаційних розрахунків на основі розробленої економіко-математичної моделі встановлено основні тенденції ринкового зростання підприємств олійно-жирової галузі на основі інтегрального показника сукупного середнього зростання, що підтвердило наявність потенціалу для стабільного ринкового зростання. При цьому, за оптимальними розрахунками визначено, що ринок олійно-жирової продукції є висококапіталізованим. Таким чином, цінові коливання слід оцінювати на основі динаміки прибутку від операційної діяльності, рентабельності активів та рентабельності капіталу. Розвиток підприємств може відбуватися як за рахунок розширення виробничих потужностей, так і за рахунок диверсифікації існуючих технологій переробки від монокультурних ліній до універсальних ліній переробки. При цьому цінові коливання можна стримувати за рахунок ефекту масштабу (збільшення випуску) при незначному зростанні середніх витрат.

Значний податковий тиск змушує підприємства використовувати схеми оптимізації оподаткування, однією із яких є продаж продукції по заниженій вартості або ж з нульовим доходом. Слід зазначити, що цьому сприяє недосконалість логістика, основні недоліки якої проявляються в неефективних ланцюгах поставок продукції від постачальника сировини до кінцевого споживача. Найбільш ефективним є розширення доступної транспортної мережі, що сприятиме мінімізації витрат на збут, а також розвиток власної сировинної бази та стійких договірних відносин із сільськогосподарськими виробниками з метою мінімізації закупівельних цін на сировину. Основний потенціал розвитку зосереджений у витримванні системних зв'язків усередині підприємств, включаючи перерозподіл виробничого навантаження між підприємствами однієї структури. Проте, оцінка розвитку за рахунок внутрішніх можливостей свідчить про потребу залучення зовнішніх ресурсів, що передбачає збільшення рентабельності капіталу через випуск акцій та їх розміщення у відповідних фінансових структурах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт асоціації «Укроліяпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukroliya.kiev.ua/news/20637>

2. Офіційний сайт газети «Дело» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/business/>

3. **Потапова Н. А.** Системні характеристики логістики АПК // Н. А. Потапова // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія: Логістика. – 2010. – № 690. – С. 694 – 702.

4. **Мулен Э.** Кооперативное принятие решений: аксиомы и модели / Э. Мулен / Пер. с англ. – М.: Мир, 1991. – 464 с.

5. Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації. Показники роботи за 2013 рік та січень 2014 року, 2013/14 МР. – Харків: УкрНДІОЖ НААН, 2014. – 112 с.

6. Офіційний сайт документів підприємств України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/>

7. **Росс С.** Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан / Пер. с англ. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720 с.

8. **Кабраль Луис М. Б.** Организация отраслевых рынков: вводный курс / Луис М. Б. Кабраль / Пер. с англ. – М.: Новое знание, 2003. – 356 с.

Науковий керівник – Колесов О. С., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Вінницький національний аграрний університет

REFERENCES

Informatsiino-analitychnyi biuletен oliino-zhyrovoi haluzi Ukrainy ta Rosiiskoi Federatsii. Pokaznyky roboty za 2013 rik ta sichen 2014 roku, 2013/14 MR [Information-analytical bulletin oil and fat industry of Ukraine and Russia. Performance for 2013 and January 2014, 2013/14 MR]. Kharkiv: UkrNDIOZh NAAN, 2014.

Kabral, Luis M. B. *Organizatsiia otraslevykh rynkov: vvodnyy kurs* [Industrial organization: an introductory course]. Moscow: Novoe znanie, 2003.

Mulen, E. *Kooperativnoe priniatie resheniy: aksiomy i modeli* [Cooperative decision-making: the axioms and models]. Moscow: Mir, 1991.

Ofitsiyniy sait asotsiatsii "Ukroliiaprom". <http://www.ukroliya.kiev.ua/news/20637>

Ofitsiyniy sait dokumentiv pidpriemstv Ukrainy. <http://smida.gov.ua/db/participant/>

Ofitsiyniy sait hazety "Delo". <http://delo.ua/business/>
Potapova, N. A. "Systemni kharakterystyky lohistyky APK" [APC Logistics System properties]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Seriya «Lohistyka», no. 690 (2010): 694-702.*

Ross, S., Vesterfeld, R., and Dzhordan, B. *Osnovy korporativnykh finansov* [Fundamentals of Corporate Finance]. Moscow: Laboratiia Bazovykh Znaniy, 2000.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ І МЕТОДІВ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

© 2015 **ВАСИЛЬЧЕНКО К. Г.**

УДК 330.101

Васильченко К. Г. Аналіз основних підходів і методів прийняття рішень щодо інноваційного розвитку харчових підприємств в умовах невизначеності

При моделюванні та прогнозуванні інноваційних процесів в розвитку харчових підприємств виникають проблеми, що пов'язані з великою кількістю змінних і невідомими причинно-наслідковими зв'язками між ними, розділення яких можливе з використанням методів експертного оцінювання. Виконано аналіз методів прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності стосовно управління інноваційною діяльністю харчових підприємств. Автором складено градацію методів формування висновків про раціональні стратегії виробництва стосовно інноваційного розвитку харчових підприємств. Окреслено коло недоліків і переваг їх використання в сучасних динамічних умовах функціонування підприємств харчової галузі.

Ключові слова: невизначеність, методи, харчові підприємства, інноваційна діяльність, розвиток.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 10.

Васильченко Катерина Геннадіївна – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)

E-mail: k_vasil4enko@mail.ru

УДК 330.101

Васильченко Е. Г. Анализ подходов и методов принятия решений по инновационному развитию пищевых предприятий в условиях неопределенности

При моделировании и прогнозировании инновационных процессов в развитии пищевых предприятий возникают проблемы, связанные с большим количеством переменных и неизвестными причинно-следственными связями между ними, разделение которых можно осуществить с использованием методов экспертного оценивания. Выполнен анализ методов принятия управленческих решений в условиях неопределенности применительно к управлению инновационной деятельностью пищевых предприятий. Автором составлена градация методов формирования выводов о рациональных стратегиях производства по инновационному развитию пищевых предприятий. Очерчен круг недостатков и преимуществ их использования в современных динамичных условиях функционирования предприятий пищевой отрасли.

Ключевые слова: неопределенность, методы, пищевые предприятия, инновационная деятельность, развитие.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 5. **Библ.:** 10.

Васильченко Екатерина Геннадьевна – аспірантка, кафедра економіки підприємства, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)

E-mail: k_vasil4enko@mail.ru

UDC 330.101

Vasylichenko K. G. Analysis of Approaches and Methods of Decision-Making on Innovative Development of Food Enterprises under Conditions of Uncertainty

When carrying out simulating and forecasting of innovation processes in the development of food enterprises, emerge problems associated with the large number of variables and unknown causal links between them, which can be split using the methods of expert estimation. An analysis of methods of decision-making under conditions of uncertainty with respect to the management of innovative activity of food enterprises has been accomplished. The author has compiled a gradation of forming conclusions on sustainable production strategies related to innovative development of food enterprises. A range of weaknesses and strengths of their use in today's dynamic environment of function of the food industry enterprises has been delineated.

Key words: uncertainty, methods, food enterprises, innovative activity, development.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 10.

Vasylichenko Kateryna G. – Postgraduate Student, Department of Business Economy, Kherson National Technical University (Beryslavskoe shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)

E-mail: k_vasil4enko@mail.ru

Харчова промисловість – важливий, багатопрофільний, соціально орієнтований сектор національної економіки, який забезпечує виробництво широкого спектра якісних споживчих товарів, сприяє підвищенню зайнятості працездатного населення та поліпшенню його здоров'я і добробуту. За рівнем споживання продукції ця галузь набагато випереджає ринки інших товарів. Крім того, харчова промисловість тісно пов'язана з багатьма суміжними галузями. Вона сприяє розвитку сільського господарства, хімічної та машинобудівної промисловості. Ключовим чинником підвищення ефективності роботи галузі та конкурентоспроможності харчової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках є активізація інноваційної діяльності підприємств. Тому її розвитку приділяють особливу увагу, розглядаючи інноваційну діяльність харчової промисловості як пріоритетну і забезпечуючи істотну державну підтримку. Це є актуальною проблемою інноваційного розвитку харчових підприємств.

Аналіз публікацій по визначеній проблемі показав, що в умовах зовнішнього середовища, яке швидко змінюється, традиційна модель стратегічного управління інноваційною діяльністю харчових підприємств виявляється не достатньо адаптованою та все частіше стає інерційною, що частково або повністю не дозволяє реалізувати розроблені стратегії і не сприяє досягненню поставлених цілей [1 – 5].

Прийняття рішень в умовах невизначеності у своїй основі базуються на факторах, які не завжди мають кількісні виміри, і керівники часто покладаються на свій досвід та інтуїцію. Одна може так статися, що деякий фактор з невисоким ступенем впливу володітиме істотним кумулятивним впливом через його непряму взаємодію з іншими чинниками. Прийняття рішень в умовах невизначеності та вивчення причинно-наслідкових зв'язків між показниками виробничої системи дозволяє урахувати ймовірнісні уявлення про можливі виробничі ситуації.

До невирішених частин загальної проблеми стратегічного регулювання інноваційною діяльністю відносять розробку напрямів та пріоритетів інноваційного розвитку підприємств на основі запровадження нових інструментів та механізмів стратегічного управління на рівні підприємства, галузі, регіону.

Мета статті – аналіз застосовності методів прийняття рішень в умовах невизначеності інноваційного розвитку харчових підприємств.

Незважаючи на значний ресурсний, технологічний і науковий потенціал в Україні, інноваційній діяльності притаманні риси ризику, оскільки на інноваційний розвиток істотно впливають елементи невизначеності. Складені й опрацьовані автором характеристики функціональних взаємодій категоріальних понять управління інноваційною діяльністю харчових підприємств у складних умовах господарювання зведено в табл. 1.

Термінологічний апарат управління інноваційною діяльністю харчових підприємств

Типи ситуацій на момент прийняття рішень	Ймовірності прояви	Вплив середовища функціонування	Розвиток ситуації
Визначеність	Строго відомі	Відсутнє	План дій приводить до точно визначеного фіналу
Ризик	Передбачувані	Відомі ймовірності здійснення фіналів	Неминучість економічних втрат
Невизначеність	Не відомі	Принципова неможливість змін та обліку	Можливість втрат і вигащів

При моделюванні та прогнозуванні інноваційних процесів у розвитку харчових підприємств виникають проблеми, що пов'язані з великою кількістю змінних і невідомими причинно-спадковими зв'язками між ними, розділення яких можливо з використанням методів експертного оцінювання. Сьогодні при управлінні інноваційної діяльності використовують системний і ситуаційний підходи [2, 3].

Системний підхід в управлінні інноваційною діяльністю заснований на використанні математичної статистики та теорії статистичних рішень. Теорія статистичних рішень є теорією проведення статистичних спостережень, їх обробки і використання [2, 5, 6].

Математична статистика дозволяє виявляти закономірності між параметрами інноваційних процесів у тих випадках, коли досліджуване явище перебуває під впливом багатьох факторів і не можливо встановити ступінь їх впливу. Систематизація та обробка статистичних даних становить предмет її застосування. Використання математичної статистики дозволяє отримати кількісну оцінку x генеральної сукупності, використовуючи результати вибірки x_1, x_2, \dots, x_k об'єму n та її параметри значення математичного сподівання $\mu(x)$, дисперсію $D(x)$, середньоквадратичні відхилення $\sigma(x)$.

При експертних оцінках ймовірності настання подій обґрунтовуються на основі критеріїв максимуму очікуваного середнього виграшу або мінімуму очікуваного середнього ризику.

Аналітичне уявлення вибору оптимальної стратегії розвитку виробництва представляється у вигляді платіжної матриці

$$A = \|a_{ij}\|_{m,n},$$

де m – число можливих стратегій A ; n – число можливих станів зовнішнього середовища P ;

$$A = \begin{matrix} & P_1 & P_2 & \dots & P_n \\ A_1 & a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} & \alpha_1 \\ A_2 & a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} & \alpha_2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_m & a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} & \alpha_m \end{matrix} \quad \begin{matrix} \alpha_i = \min a_j \\ \beta_j = \max a_i \end{matrix}$$

Таблиця 1

У платіжній матриці елементи a_{ij} означають середні значення переваг і вигащів від прийнятого рішення.

Урахування ризиків і наслідків прийняття рішення моделюють за допомогою матриці ризиків $R = \|r_{ij}\|_{m,n}$:

$$R = \begin{matrix} & P_1 & P_2 & \dots & P_n \\ A_1 & r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ A_2 & r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_m & r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{matrix} \quad r_{ij} = \beta_j - a_{ij}.$$

При цьому вважається, що якщо стан зовнішнього середовища P_j відповідає можливості P_j , то максимальний виграш від прийнятого рішення буде $\max_{1 \leq i \leq m} \sum_{j=1}^n P_j a_{ij}$, а мінімальний ризик $\min_{1 \leq i \leq m} \sum_{j=1}^n P_j a_{ij}$.

Вибір критеріїв оптимальності в прийнятті рішень до інноваційного розвитку харчових підприємств в умовах невизначеності є суб'єктивним, проте вкрай важливо проаналізувати ситуацію з точки зору декількох критеріїв. Якщо рекомендації, що впливають з різних критеріїв, збігаються, можна сміливо вибирати альтернативи управління. Вибір рішення на підставі того чи іншого критерію буде завжди більш обґрунтованим, ніж вольовий інтуїтивний вибір.

У системному аналізі стратегічне управління в умовах невизначеності представляється як інтерактивне рішення задач багатоцільової оптимізації [2]. Для цього необхідно по можливості точно класифікувати невизначеності та інформаційні ситуації, що виникли на різних етапах управління. Складена автором градація методів формування висновків про раціональні стратегії вироб-

ництва стосовно інноваційного розвитку харчових підприємств представлена на *рис. 1*.

Значну частину проблем інноваційного розвитку харчових підприємств в сучасних умовах господарювання можна розв'язати за умови об'єднання зусиль певних груп підприємства промисловості у кластер. Його мета – типологічне групування сукупностей масових явищ на основі множин ознак. Кластерні структури, де відбувається обмін знань і трансфер інновацій, детермінують, поряд з іншими чинниками, як окреме територіальне утворення, так і економічний прогрес держави в цілому.

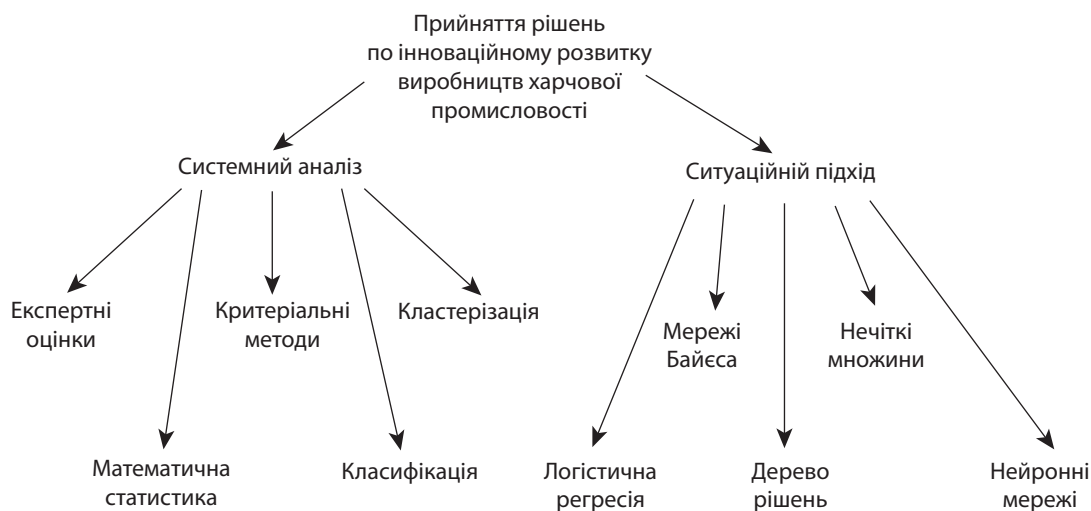


Рис. 1. Методи формування висновків про раціональні стратегії виробництва

Ситуаційний підхід в управлінні інноваційною діяльністю заснований в використанні логістичної регресії, мережі Байєса, дерева рішень, нечітких множин.

Підвищення ефективності прийняття управлінських рішень можливе шляхом використання інформації, із залученням ймовірнісних уявлень. Семантика ймовірнісних уявлень, що заснована на базових аксіомах теорії ймовірностей, показує допустимість її використання для управління інноваційною діяльністю як єдиної обґрунтованої норми перетворень теоретичних положень в економічні результати. Ефективність використання інноваційної діяльності вимагає при своєму використанні традиційних методів системного аналізу, статистичних даних, логістичної регресії.

Логістична регресія – це вид нелінійної множини, яка аналізує функціональну залежність між декількома незалежними змінними і залежною змінною, що для інноваційного розвитку харчових підприємств в умовах невизначеності мало застосовується, зважаючи на розміття впливу на певну характеристику виробництва різноманітних структуроутворюючих факторів, які не завжди мають кількісні вимірювання.

Елементи випадковості та невизначеності змушують доповнити ці методи ситуаційним інструментарієм, який реалізується з використанням мережі Байєса. Мережа Байєса – це орієнтований ациклічний граф, вершини якого відповідають випадковим змінним, які висловлюються через розподіл умовних ймовірностей [7, 8, 9].

Основу формули Байєса представляють поняття умовних і безумовних ймовірностей. Безумовна апріорна ймовірність – це ймовірність, яка оцінюється до набуття досвіду. Позначається як $P(A)$.

Умовна, або апостеріорна, ймовірність – це ймовірність, яка оцінюється після набуття досвіду. Позначається як $P(A|B)$. Формула Байєса виражає ступінь довіри події A за умови, що відбулася подія B .

$$P(A|B) = \frac{P(B|A) \cdot P(A)}{P(B)}$$

Формула Байєса лежить в основі побудови мережі Байєса, призначення яких – дати в експертних системах ймовірні оцінки. Байєсівський підхід сьогодні є одним з перспективних способів формалізації впевненості в настанні події, яка наповнюється і коригується при придбанні нових статистичних даних.

Більш складні задачі прийняття рішень з інноваційного розвитку виробництва харчової галузі вимагають аналізу послідовності рішень і станів середовища, коли одна сукупність стратегій розвитку і станів середовища породжують інший стан подібного типу. При цьому подальші рішення приймаються на основі аналізу попередніх, тобто з'являється цілий ланцюжок рішень, що впливають одне на іншого і відбуваються з деякою ймовірністю, що може бути реалізовано з використанням дерева рішень.

Дерево рішень – це один з методів автоматизованого аналізу даних, коли правила представляються у вигляді послідовної ієрархічної структури, в якій кожному вузлу відповідає єдиний вузол, що дає можливість прийняти адекватне рішення [10].

Алгоритм побудови бінарного дерева рішень використовується для вирішення задач класифікації та логістичної регресії при управлінні інноваційним розвитком харчових підприємств. При цьому слід розмежовувати добре структуровані і слабо структуровані проблеми.

Добре структуровані проблеми – це ті, вирішення яких можуть бути виражені в числах чи символах, що мають числове значення; слабо структуровані – що міс-

тять як якісні, так і кількісні елементи, причому невизначені сторони проблем мають тенденцію домінувати.

При вирішенні слабо структурованих завдань ко-рисним інструментом є апарат теорії нечітких множин. Використання теорії нечітких множин пропонує формалізацію вихідних параметрів у значеннях показників ефективності інноваційної діяльності, що відповідає ситуаціям, коли досить точно відомі лише межі значень аналізованих параметрів, але при цьому відсутня будь-яка кількісна інформація про можливості реалізації їх різних значень усередині заданого інтервалу.

Теорія нечітких множин оперує зі смисловим змістом слів, що представляють собою сукупність елементів довільної природи, коли не можна з повною упевненістю сказати про приналежність того чи іншого елемента даної сукупності. Система нечіткого логічного висновку перетворює значення вхідних змінних, які висловлюються якісними оцінками в вихідну змінну. Для якісної оцінки впливу визначальних чинників управління використовуються їх лінгвістичні оцінки, або терми [4].

Характеристикою нечіткої множини x є функція приналежності $\mu(x)$, яка визначає ступінь впевненості до її розміщення на множини x . Для нечітких множин визначені основні логістичні операції:

– перетин двох нечітких множин A і B :

$$\mu_{A \cap B} = \min\{\mu_A(x), \mu_B(x)\};$$

– об'єднання двох нечітких множин:

$$\mu_{A \cup B} = \max\{\mu_A(x), \mu_B(x)\}.$$

Математично нечіткі множини визначаються як множина упорядкованих пар $\langle x, \mu(x) \rangle$, де x – множина вхідних змінних

$$x = \{x_1, x_2, \dots, x_n\};$$

$\mu(x)$ – функція приналежності, яка ставить у відповідність кожному з елементів $x \in X$ деяке дійсне число з інтервалу $[0, 1]$. Система нечіткого логістичного висновку перетворює значення вхідних змінних, які виражаються якісними оцінками у вихідну змінну.

Основою виконання операцій нечіткого логічного висновку є побудова бази правил, які містять висловлювання у формі «ЯКЩО, ТО» і відповідних лінгвістичних термів.

До недоліків системи нечіткого логічного висновку слід віднести:

- ✦ набір правил формується експертами, тобто носить суб'єктивних характер;
- ✦ функції приналежності містять ряд параметрів, які точно невідомі експерту, але відома їх форма;
- ✦ система нечіткого логічного висновку вимагає початкового навчання, тобто спочатку здійснюється генерування правил і тільки після цього – їх використання у функціях приналежності.

З цих позицій при прийнятті рішень з інноваційного розвитку харчових підприємств представляє інтерес використання нейронних мереж, оскільки вони здатні до самонавчання та імітують діяльність головного мозку [1]. Вони складаються з великого числа зв'язаних між собою однотипних нейронів, які імітують нейрони головного мозку і відрізняються їх побудовою, топологією зв'язків між ними і алгоритмами навчання.

Порівняльний аналіз застосовності методів прийняття рішень в умовах невизначеності інноваційного розвитку харчових підприємств, переваг і недоліків зведено в *табл. 2*.

ВИСНОВКИ

Розглянуті методи розрізняються за точністю рішення і часу моделювання. Методи є досить складними і вимагають добротної математичної підготовки, тому доцільно розробити таку інформаційну технологію, яка б об'єднувала їх переваги і зменшувала недоліки управління інноваційною діяльністю, вибудовуючи їх в єдиний технологічний ланцюжок використання елементів цих методів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. І. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : мо-

Таблиця 2

Порівняльний аналіз методів прийняття рішень по інноваційному розвитку харчових підприємств

Назва методу	Переваги	Недоліки
Математична статистика	Можливість обробки великого масива даних	Високий рівень знання користувачів
Критеріальні методи	Урахування поточного стану виробничої системи	Суб'єктивізм у виборі оптимальних критеріїв, особливо в умовах суперечливості альтернатив
Логістична регресія	Висока масштабність, швидкість, можливість інтерпретації результатів	Обмежене число аналізованих факторів
Дерево рішень	Відносна простота реалізації	Необхідність встановлення послідовності станів і правил прийняття рішень
Мережі Байєса	Висока пояснювальна здатність, обґрунтованість результатів і знань експертів	Складність побудов структури і матриці умовних ймовірностей
Нечіткі множини	Можливість урахування якісних параметрів системи	Набір правил формується експертом, що вносить елемент суб'єктивізму
Нейронні мережі	Здатність системи до самовивчення та імітації діяльності головного мозку	Наявність евристичних знань про топологію зв'язків між нейронами

нографія / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. / Ін-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2007. – 328 с.

2. Бельтюков Є. А. Фінансовий аспект підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств / Є. А. Бельтюков, І. В. Черкасова // *Економічні інновації*. – 2009. – № 36. – С. 54 – 58.

3. Білошкурський М. В. До проблеми економічної діагностики стану розвитку інноваційної діяльності підприємств / М. В. Білошкурський // *Соціально-економічні трансформації в умовах глобалізації: світовий та вітчизняний виміри: [матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Херсон, 1 – 2 березня 2013 р.)]*; ред. кол.: К. С. Шапошиков [та ін.]. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 56 – 58.

4. Гончарова Н. П. Теоретико-методические аспекты формирования инновационной политики / Н. П. Гончарова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 4. – С. 62 – 73.

5. Захарченко В. І. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика: монография / В. І. Захарченко, Н. Н. Меркулов, Л. В. Ширяева. – Одесса: Печатный дом «Фаворит», 2011. – 598 с.

6. Конохов В. Ю. Розробка інвестиційного інструментарію для оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств / В. Ю. Конохов, А. С. Нечаєв, О. О. Кичкін // *Актуальні проблеми економіки*. – 2014. – № 12 (162). – С. 236 – 252.

7. Бидюк П. І. Построение и методы обучения байесовских сетей / П. І. Бидюк, А. Н. Терентьев, А. С. Гасанов // *Кибернетика и системный анализ*. – 2009. – № 4. – С. 133 – 147.

8. Нижник В. М. Механізм стимулювання інноваційної спроможності промислових підприємств / В. М. Нижник, В. П. Лещук // *Актуальні проблеми економіки*. – 2015. – № 1(163). – С. 173 – 178.

9. Покотилова В. І. Система управління ризиками інноваційної діяльності / В. І. Покотилова // *Економіка АПК*. – 2009. – № 5. – С. 87 – 93.

10. Левицька І. В. Проблеми інтенсифікації відтворювальних процесів на підприємствах харчової промисловості / І. В. Левицька // *Економіка харчової промисловості*. – 2010. – № 3. – С. 14 – 17.

Науковий керівник – Шарко М. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського національного технічного університету

REFERENCES

Amosha, O. I. et al. *Aktivizatsiia innovatsiinoi diialnosti: orhanizatsiino-pravove ta sotsialno-ekonomichne zabezpechennia* [Enhancing innovation: the legal and socio-economic support]. Donetsk, 2007.

Beltiukov, Ye. A., and Cherkasova, I. V. "Finansovyi aspekt pidtrymky innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [Financial support innovative aspect of industrial enterprises]. *Ekonomiczni innovatsii*, no. 36 (2009): 54-58.

Biloshkurskyi, M. V. "Do problemy ekonomichnoi diahosnyky stanu rozvytku innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv" [On the problem of economic diagnosis of the condition of innovation activity]. *Sotsialno-ekonomichni transformatsii v umovakh hlobalizatsii: svitovyi ta vitchyzniani vymiry*. Kherson: Helvetyka, 2013. 56-58.

Bidiuk, P. I., Terentev, A. N., and Gasanov, A. S. "Postroenie i metody obuchenii bayesovskikh setey" [Building and training methods of Bayesian networks]. *Kibernetika i sistemnyi analiz*, no. 4 (2009): 133-147.

Goncharova, N. P. "Teoretiko-metodicheskie aspekty formirovaniya innovatsionnoy politiki" [Theoretical and methodological aspects of the formation of innovation policy]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2008): 62-73.

Koniukhov, V. Yu., Nechaiev, A. S., and Kychkin, O. O. "Rozrobka investytsiinoho instrumentarii dlia otsiniuvannia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv" [Development of investment tools for evaluating the effectiveness of innovative activity]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (162) (2014): 236-252.

Levytska, I. V. "Problemy intensyfikatsii vidtvoriuvalnykh protsesiv na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti" [Problems intensification of reproduction processes in the food industry]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, no. 3 (2010): 14-17.

Nyzhnyk, V. M., and Leshchuk, V. P. "Mekhanizm stymuliuвання innovatsiinoi spromozhnosti promyslovykh pidpriemstv" [The mechanism to stimulate innovation capability industry]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (163) (2015): 173-178.

Pokotylova, V. I. "Systema upravlinnia ryzykamy innovatsiinoi diialnosti" [The risk management system innovation]. *Ekonomiczna APK*, no. 5 (2009): 87-93.

Zakharchenko, V. I., Merkulov, N. N., and Shyriaeva, L. V. *Innovatsionnoe razvitiye v Ukraine: nauka, tekhnologiya, praktika* [Innovative development in Ukraine: science, technology, practice]. Odessa: Favorit, 2011.

АЛГОРИТМІЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПРОФІЛЮ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

© 2015 ПОБЕРЕЖНИЙ Р. О.

УДК 65.012.23

Побережний Р. О. Алгоритмічна модель формування стратегічного профілю розвитку машинобудівного підприємства: практичний аспект

Мета статті полягає у представленні пропозицій з формування стратегічного профілю підприємства та визначенні відповідних «точок зростання» як додаткового інструменту формування та реалізації загальної стратегії розвитку. У результаті дослідження запропоновано методичний підхід до формування концепції розвитку машинобудівного підприємства, що дозволить менеджерам та управлінцям вищого рівня підвищити якість управлінських рішень у процесі формування стратегій розвитку. З використанням положень теорії нечітких множин кількісно визначено межі якісних ознак інтегральних показників для побудови матриці стратегій розвитку з розмежуванням її на 9 квадрантів. Дана матриця є інструментом забезпечення підвищення ефективності управлінських рішень у процесі стратегічного управління розвитком підприємства. Також проведено позиціонування 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону за результатами 2013 р. Для деталізації змісту сформованої стратегії розвитку та розробки комплексу необхідних управлінських заходів запропоновано алгоритмічну модель формування стратегічного профілю розвитку підприємства, що дозволить визначити вплив системоутворюючих сфер життєдіяльності підприємства за збалансованою системою показників на його загальний розвиток та обрати найбільш дієву функціональну стратегію розвитку підприємства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є методичне забезпечення формування комплексу загальних і локальних цілей розвитку підприємства у відповідності до обраної стратегії розвитку.

Ключові слова: стратегія, рівень розвитку, матриця стратегій, теорія нечітких множин, стратегічний профіль підприємства.

Рис.: 6. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 11.

Побережний Роман Олегович – асистент, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: pn.24@mail.ru

УДК 65.012.23

Побережний Р. О. Алгоритмическая модель формирования стратегического профиля развития машиностроительного предприятия: практический аспект

Цель статьи состоит в представлении предложений по формированию стратегического профиля предприятия и определении соответствующих «точек роста» как дополнительного инструмента формирования и реализации общей стратегии развития. В результате исследования предложен методический подход к формированию концепции развития машиностроительного предприятия, который позволит менеджерам и управленцам высшего уровня повысить качество управленческих решений в процессе формирования стратегий развития. С использованием положений теории нечетких множеств количественно определены границы качественных признаков интегральных показателей для построения матрицы стратегий развития с разделением ее на 9 квадрантов. Данная матрица является инструментом обеспечения повышения эффективности управленческих решений в процессе стратегического управления развитием предприятия. Также проведено позиционирование 18 машиностроительных предприятий Харьковского региона по результатам 2013 г. Для детализации сформированной стратегии развития и разработки комплекса необходимых управленческих мер предложена алгоритмическая модель формирования стратегического профиля предприятия, которая позволит определить влияние сфер жизнедеятельности предприятия, в соответствии со сбалансированной системой показателей, на его общее развитие и поможет выбрать наиболее эффективную функциональную стратегию его развития. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является методическое обеспечение формирования комплекса общих и локальных целей развития предприятия в соответствии с избранной стратегией развития.

Ключевые слова: стратегия, уровень развития, матрица стратегий, теория нечетких множеств, стратегический профиль предприятия.

Рис.: 6. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Библ.:** 11.

Побережний Роман Олегович – асистент, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: pn.24@mail.ru

UDC 65.012.23

Poberezhnyi R. O. Algorithmic Model of Formation of Strategic Profile of Development of Machine-Building Enterprise: Practical Aspect

The article's aim is to present proposals to develop a strategic profile of enterprise and determine the appropriate «growth points» as an additional tool for the formation and implementation of the overall development strategy. As result of research, a methodical approach to the formation of the concept of development of machine-building enterprise has been proposed, which will provide managers and senior managers with possibility to improve the quality of management decisions in the process of forming the development strategies. Using the fuzzy sets theory, a quantified determining of boundaries of the qualitative features of integral indicators was carried out to build the matrix of development strategies with dividing it into 9 quadrants. This matrix represents a tool to provide with improving efficiency of management decisions in the strategic management of the enterprise's development. Also a positioning of 18 machine-building enterprises of Kharkiv region by the results of 2013 has been carried out. Aimed at detalization of the formed development strategy and elaboration of complex of necessary management measures, an algorithmic model to form the strategic profile of enterprise has been proposed, which will help to determine the influence of activity spheres of enterprise, in accordance with the balanced system of indicators, on its overall development and will assist when choosing the most effective operational strategy for the enterprise's development. Prospect of further research in this area is the methodical support of forming a complex of the general and local development objectives of enterprise according to the chosen strategy of development.

Key words: strategy, level of development, matrix of strategies, fuzzy sets theory, strategic profile of enterprise.

Pic.: 6. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 11.

Poberezhnyi Roman O. – Assistant, Department of Organization of Production and Management Personnel, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: pn.24@mail.ru

Сьогодні, в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища особливу увагу заслуговує впровадження найбільш дієвих та ефективних методичних підходів щодо стратегічного управління розвитком сучасного машинобудівного підприємства. Вдало обрана стратегія є найважливішим результатом і водночас ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона цілеспрямовує та мобілізує використання потенціалу підприємства у визначених напрямках розвитку з урахуванням умов зовнішнього середовища. Усе це обумовлює необхідність пошуку новітніх теоретико-методологічних і методичних підходів до стратегічного управління розвитком підприємства.

Процес формування стратегії розвитку підприємства ніколи не залишався поза увагою економічної науки. Проблемам теорії та практики формування та реалізації стратегії присвячені праці провідних науковців, серед яких: Василенко А. В. [1], Должанський І. З. [2], Кизим М. О. [3], Мозенков О. В. [4], Пономаренко В. С. [5], Раєвнева О. В. [6], Райко Д. В. [7], Стадник В. В. [8], Ястремська О. М. [9] та інші.

Дослідження цих науковців дозволили вирішити ряд найважливіших завдань, пов'язаних з удосконаленням діяльності підприємств за умов трансформаційного ринкового середовища України шляхом впровадження інформаційного та організаційного забезпечення розвитку підприємств, впровадження інновацій, підвищення гнучкості, конкурентоспроможності, переорієнтації сучасного менеджменту на принципи антикризового та стратегічного управління. Але складність досліджуваних питань обумовлена невирішенням окремих питань: відсутністю єдиного розуміння поняття сутності процесів розвитку в умовах існуючих протиріч зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, наявністю теоретичних і практичних проблем формування механізму управління процесами розвитку сучасного машинобудівного підприємства.

У цьому зв'язку метою статті є представлення пропозицій з формування стратегічного профілю підприємства та визначення відповідних «точок зростання» як додаткового інструменту формування та реалізації загальної стратегії розвитку.

У роботі [10] автором доведено, що формування стратегії розвитку машинобудівного підприємства доцільно здійснювати за методичним підходом, основу якого складає концептуальна схема формування стратегій розвитку підприємства з урахуванням спрямованості внутрішніх та зовнішніх можливостей цього підприємства до розв'язання протиріч та суперечностей (рис. 1), що дозволить менеджерам та управлінцям вищого рівня підвищити якість управлінських рішень у процесі формування стратегій розвитку підприємства.

За результатами рішення *Етапів 1–3* методичного підходу в дослідженні побудовано інтегральні показники оцінки загального рівня розвитку та рівня сприятливості зовнішнього середовища у відповідності до мети дослідження.

Для досягнення гнучкості розрахунку інтегральних показників доцільно передбачати використання коефіцієнтів значущості часткових інтегральних показників, які

характеризують певні види складових (складових збалансованої системи показників (ЗСП): фінансову, клієнтську, бізнес-процеси, навчання та розвиток, і додатково запропоновану інноваційно-інвестиційну; для рівня сприятливості зовнішнього середовища – складові загального та інноваційно-інвестиційного середовища), що можуть мати різний ступінь впливу на формування та розробку стратегії розвитку машинобудівного підприємства.

Безпосередньо інтегральні показники загального рівня розвитку та рівня сприятливості доцільно розраховувати за методом адитивної згортки за формулою:

$$IP = \sum_{i=1}^n IЧП_i \times КЗН_i, \quad (1)$$

де $IЧП_i$ – частковий інтегральний показник загального рівня розвитку підприємства або рівня сприятливості зовнішнього оточення за визначеними складовими;

$КЗН_i$ – коефіцієнт значущості i -го часткового інтегрального показника за визначеними складовими; їх кількісне значення доцільно визначати із застосуванням експертних методів.

За викладеними пропозиціями [10] автором були проведені дослідження з визначення загального рівня розвитку 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону за період 2007 – 2013 рр. і дослідження з визначення сприятливості зовнішнього оточення до розвитку підприємств за цей самий період. На основі використаних результатів наведених розрахунків (табл. 1) було побудовано дев'яти-квадрантну матрицю стратегій та проведено позиціонування сукупності досліджуваних підприємств (рис. 2) – результат реалізації 3 етапу.

При розподілі площин позиціонування стратегій у матриці з розмежуванням їх на 9 квадрантів у дослідженні застосовуване положення теорії нечітких множин [11].

Для забезпечення достовірності інформації на рівні 95% кількість залучених експертів дорівнювала 20, приналежність підприємств до якісних класів було здійснено на основі аналізу інтегральних показників загального рівня розвитку підприємства – $IP_{зрп}$ та інтегрального показника рівня сприятливості – $ICЗ_{зовн_ср}$. Приналежність підприємств до класів з низьким, середнім та високим рівнем загального розвитку, які відповідають в дослідженні запропонованим типам розвитку «за рівнем спрямованості», таким, як конструктивний розвиток, збалансований розвиток і деструктивний розвиток, та відповідність оцінки зовнішнього середовища як сприятливого до розвитку підприємств, експерти здійснювали за бальною оцінкою, згідно з умовами проведення якої приналежність до першого класу оцінювалася в 1 бал, до другого – в 2, до третього – в 3 бали.

За розрахованими значеннями частоти віднесення різними експертами за рівнем загального розвитку до певних класів для кожного підприємства були співставлені зі значеннями його інтегральних показників, згідно з правилами використання методу лінгвістичної змінної. Отримані данні стали вихідними для побудови функцій приналежності підприємств до класів з низь-

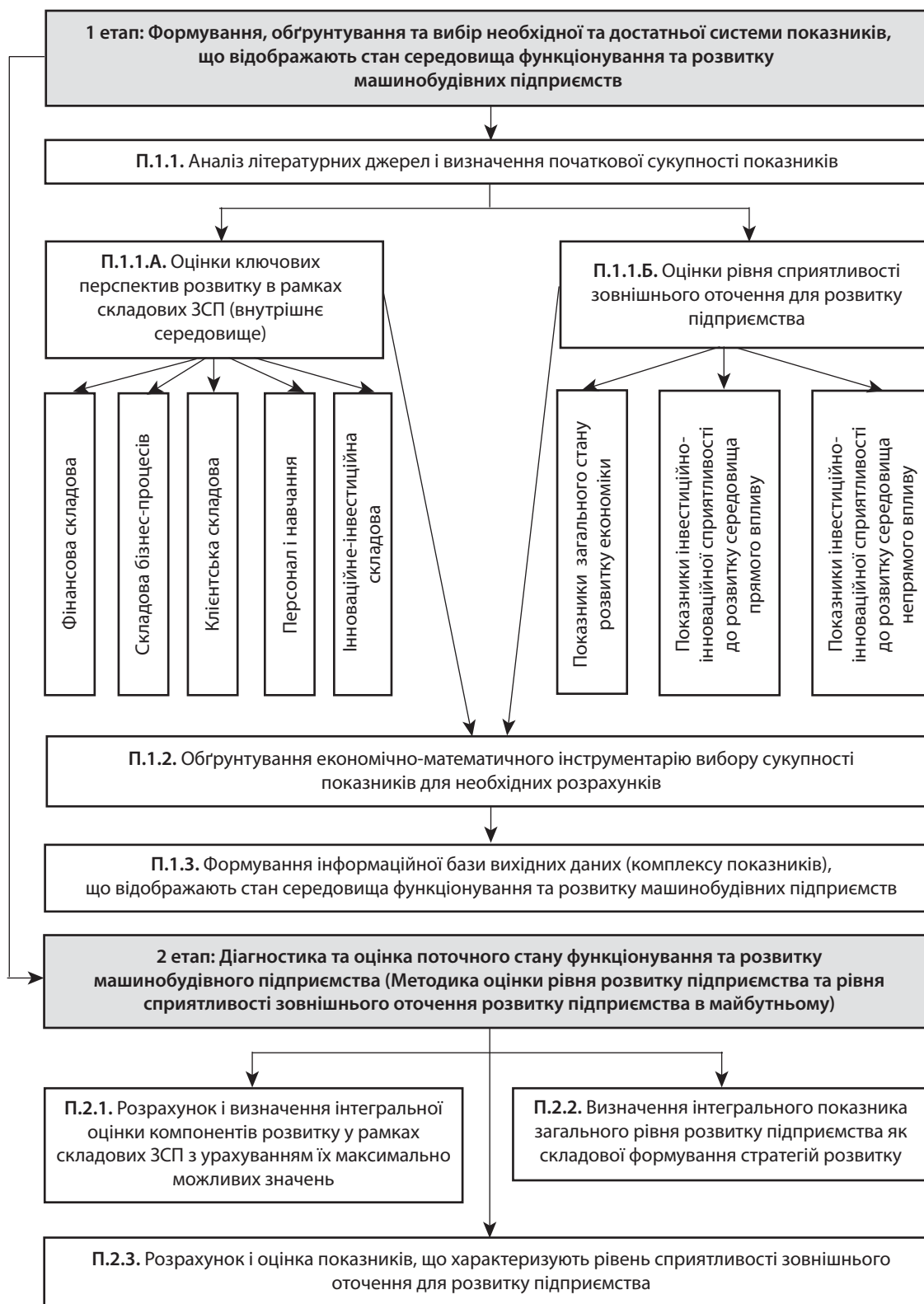


Рис. 1. Концептуальна схема формування стратегій розвитку (початок)

кими, середніми та високими рівнем розвитку або деструктивного, збалансованого чи конструктивного типу розвитку та графіку функцій приналежності (рис. 3).

Аналогічно було проведено співставлення рівня сприятливості зовнішнього середовища зі значеннями його інтегральних показників і розраховано та побудовано графік функції приналежності (рис. 4).

Згідно з побудованими функціями приналежності було кількісно визначено межі виділених класів, які відображено в табл. 2.

Як показав аналіз результатів позиціонування сукупності машинобудівних підприємств Харківського регіону (див. рис. 2) у матриці стратегій розвитку у 2013 р., майже всі вони знайшли своє місце в квадранті 4 та 5.

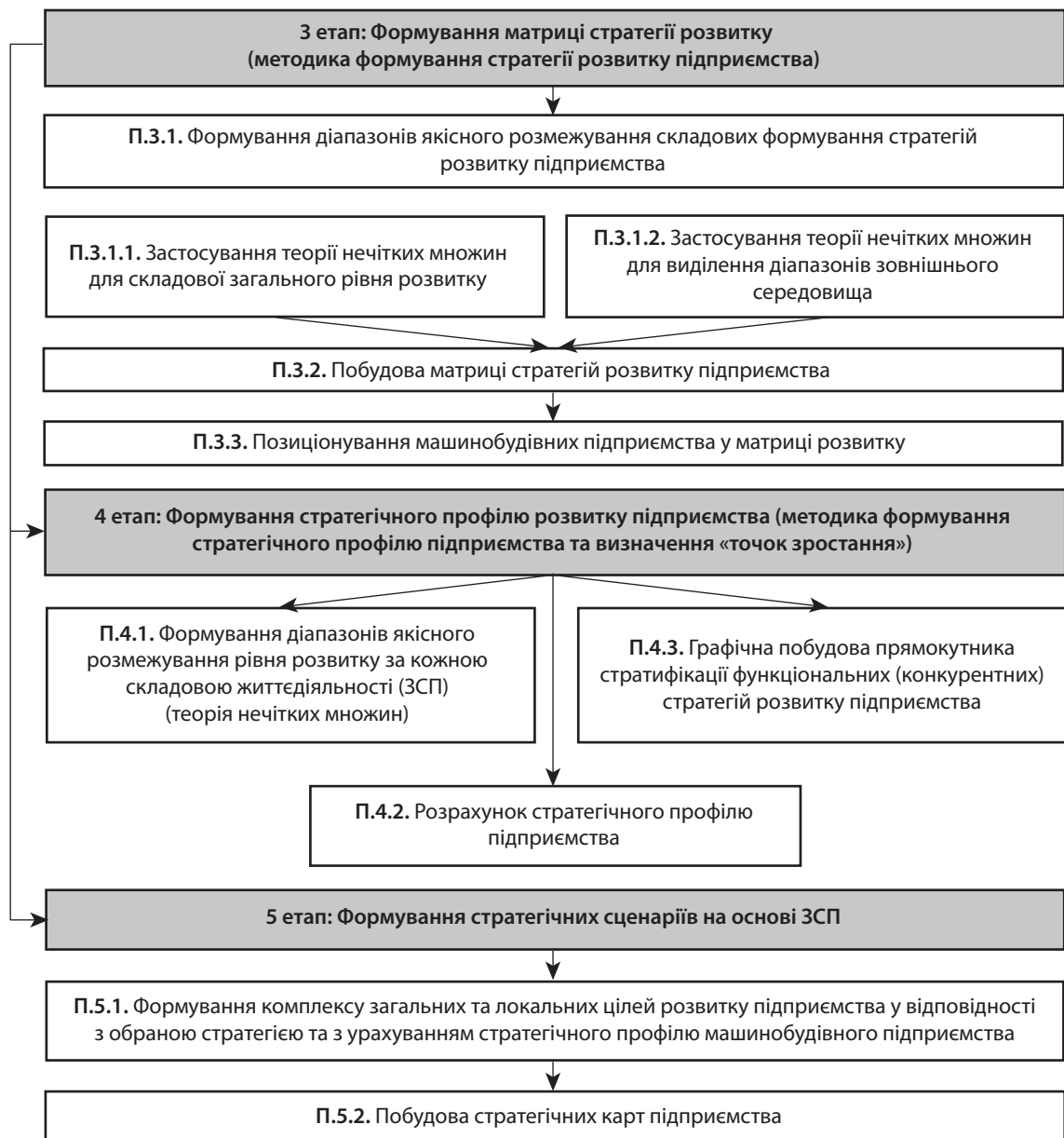


Рис. 1. Концептуальна схема формування стратегій розвитку (закінчення)

Таблиця 1

Інтегральні показники рівня загального розвитку підприємств та рівня сприятливості зовнішнього оточення за 2013 р.

№ з/п	Підприємство	ІП _{зрп}	ІСЗ _{зовн. ср.}
1	2	3	4
1	ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря»	0,3349	0,5858
2	ПАТ «ХЕЛЗ»	0,1556	0,5411
3	ПАТ «Електромашина»	0,3044	0,6147
4	ПАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,1753	0,5847
5	ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ»	0,3024	0,5411
6	ПАТ НВП «Теплоавтомат»	0,2303	0,5539
7	ПАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,3316	0,6292
8	ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод»	0,1802	0,5411
9	ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод»	0,0990	0,5411
10	ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансз'язок»	0,2834	0,5411

1	2	3	4
11	ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	0,2360	0,6339
12	ВАТ «Турбоатом»	0,3903	0,6938
13	ПАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,2167	0,5411
14	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,2300	0,6688
15	ПАТ «Завод Промзв'язок»	0,1476	0,5411
16	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,3372	0,6289
17	ПАТ «ФЕД»	0,2826	0,5847
18	ВАТ «Мереф'янський механічний завод»	2013	0,5847

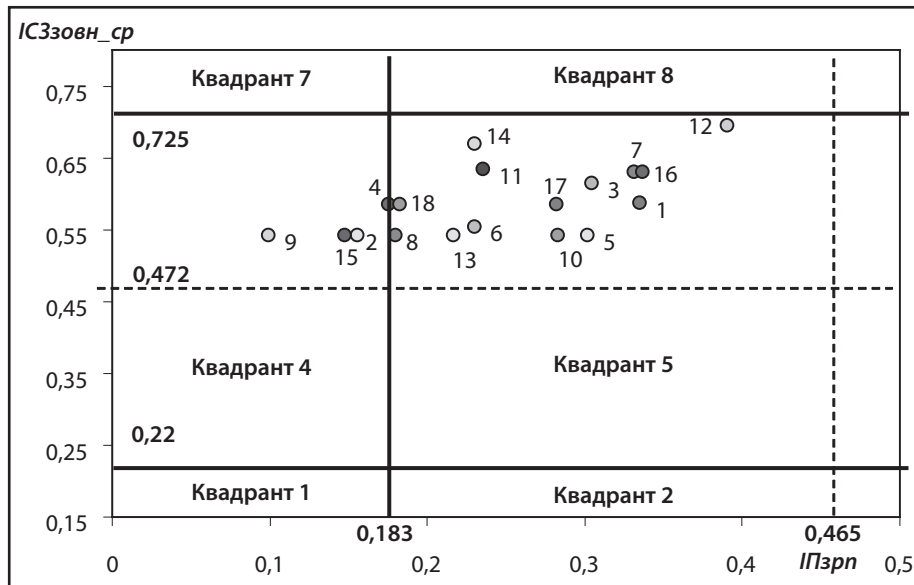


Рис. 2. Позичонування машинобудівних підприємств, що аналізуються, у матриці стратегій розвитку за 2013 р.

Примітка: номер підприємства у матриці відповідає номеру за порядком у табл. 1.

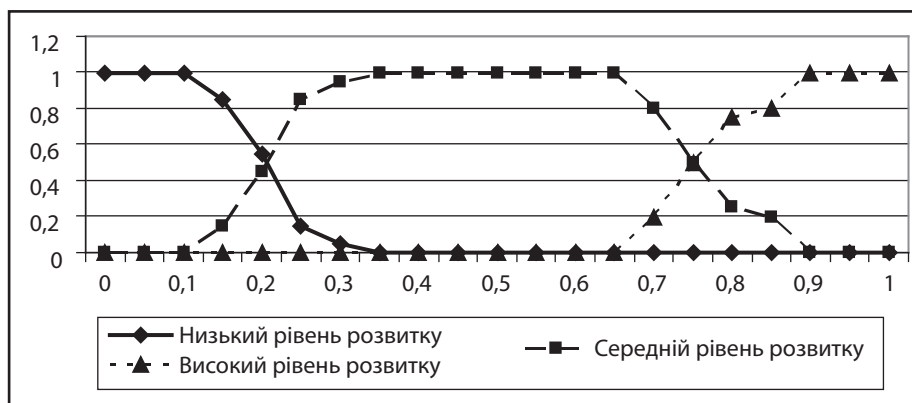


Рис. 3. Функції приналежності нечітких множин показника рівня загального розвитку машинобудівного підприємства

Так, 5 підприємств, серед яких: ВАТ «Ізюмський тепловозоремонтний завод» (9), ПАТ «Завод Промзв'язок» (15), ПАТ «Харківський верстатобудівний завод» (4), ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш» (2), ПАТ «Куп'янський машинобудівний завод» (8) і ВАТ «Мереф'янський механічний завод» (18), що складають 27% від досліджуваної сукупності, відповідно до результатів аналізу у 2013 р. позиціонувались у квадранті 4, що характеризується низьким значенням інтегральних показників загального

рівня розвитку та середнім значенням інтегральних показників зовнішнього оточення, а саме – деструктивним типом розвитку підприємства та нейтральним рівнем сприятливості зовнішнього середовища (існують значні суперечності та протиріччя внутрішнього та зовнішнього середовища).

Тринадцять інших підприємств машинобудування Харківського регіону, що складають 72% від досліджуваної сукупності, позиціонувались у квадранті 5, що ха-

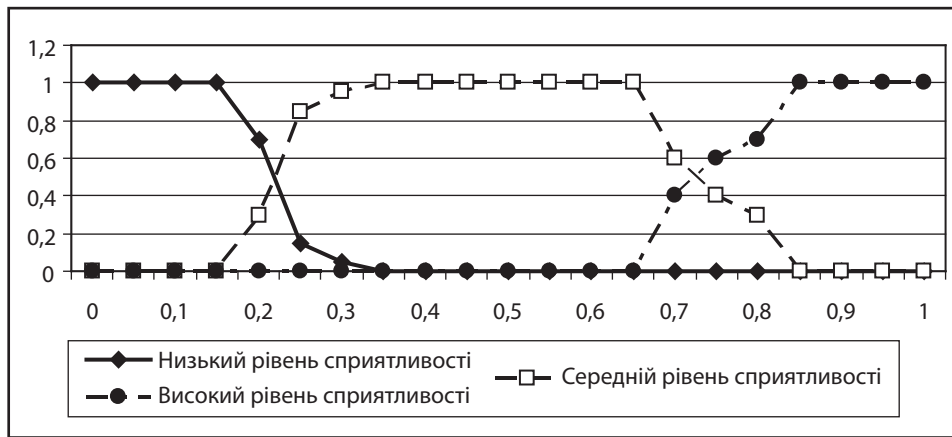


Рис. 4. Функції приналежності нечітких множин показника рівня сприяєтливості зовнішнього оточення до розвитку підприємства

Таблиця 2

Межі якісних ознак інтегральних показників $IP_{зрп}$ і $IC3_{зовн.ср.}$ за побудованими функціями приналежності (за чіткими умовами)

Складові формування стратегій розвитку машинобудівного підприємства	Кількісні значення меж якісних ознак		
	низький	середній	високий
Рівень загального розвитку підприємства	0,0 – 0,183	0,183 – 0,75	0,75 – 1,0
Рівень сприяєтливості зовнішнього середовища до майбутніх можливостей функціонування та розвитку машинобудівного підприємства в цілому	0,0 – 0,22	0,22 – 0,725	0,725 – 1,0

рактизується середнім (ближче до низького – від 0,183 до 0,465) та середнім (ближче до високого – від 0,465 до 0,75) значенням інтегральних показників загального рівня розвитку та середнім (ближче до високого – від 0,4725 до 0,725) значенням інтегральних показників зовнішнього оточення, а саме збалансованим типом розвитку та нейтральним (ближче до привабливого) рівнем сприяєтливості зовнішнього середовища.

За результатами позиціонування у матриці стратегій розвитку та інструменти, за допомогою яких вона може бути реалізована. Так, для підприємств, які потрапили в п'ятий квадрант матриці, переважною є стратегія обережного інвестування у забезпечення розвитку та стратегія ефективного використання потенціалу розвитку. Але для деталізації змісту сформованої стратегії розвитку та розробки комплексу необхідних управлінських заходів у дослідженні запропоновано формування

стратегічного профілю розвитку підприємства відповідно до запропонованої алгоритмічної моделі (рис. 5).

Практичне застосування запропонованої алгоритмічної моделі формування стратегічного профілю для ВАТ «Турбоатом» за 2013 р. складається з таких кроків. Результати рішення 1 Кроку відображено в табл. 3.

Результати рішення 2 Кроку відображено в табл. 4 (процес якісного розмежування рівнів розвитку складових ЗСП за класом низького, середнього та високого рівня розвитку проведено із застосуванням теорії нечітких множин).

Результатом рішення 3 Кроку є побудований стратегічний профіль ВАТ «Турбоатом» за 2013 р., який представлено сукупністю континуумів розвитку кожної складової ЗСП, графічно об'єднаних в прямокутник стратифікації функціональних стратегій розвитку (рис. 6).

За результатами розрахованого стратегічного профілю ВАТ «Турбоатом» у 2013 р. «точкою зростання» обрано найменший інтегральний показник рівня розвитку

Таблиця 3

Інтегральні показники рівня розвитку складових ЗСП ВАТ «Турбоатом»

Сфера життєдіяльності (складова ЗСП)	Рік						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фінансова складова	0,1910	0,3230	0,2616	0,2989	0,3795	0,2435	0,375
Клієнтська складова	0,0701	0,0607	0,1079	0,2252	0,0549	0,0383	0,423
Складова бізнес-процесів	0,2746	0,2550	0,2905	0,3360	0,4069	0,3366	0,556
Складова навчання та розвитку	0,3453	0,3380	0,3448	0,3414	0,3389	0,3426	0,263
Інноваційно-інвестиційна складова	0,1989	0,2485	0,2470	0,2197	0,2526	0,2340	0,335

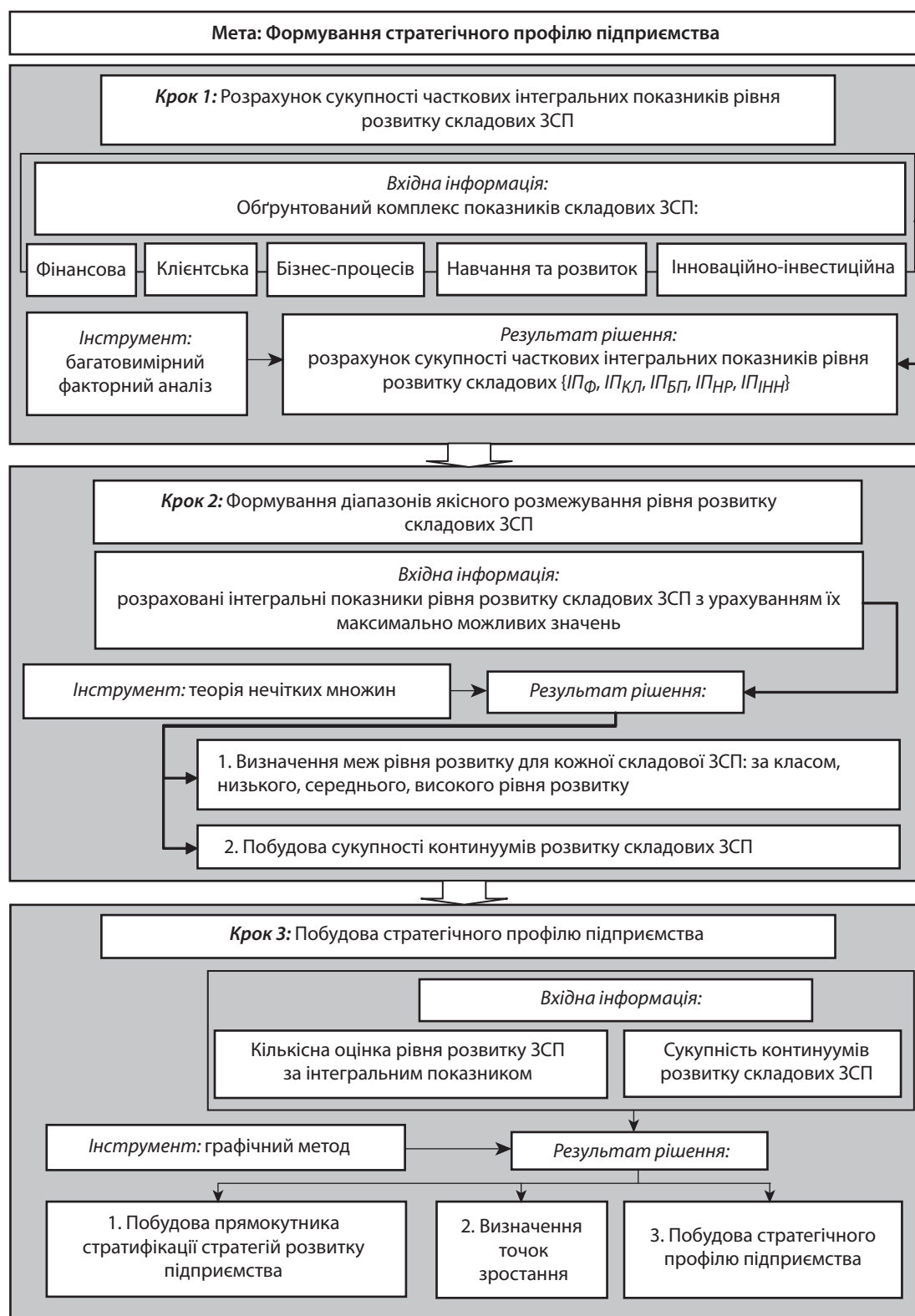


Рис. 5. Алгоритмічна модель формування стратегічного профілю підприємства

складової ЗСП – навчання та розвиток, який свідчить про наявність кризового явища або невирішених протиріч та суперечностей саме у сфері трудових ресурсів підприємства. Таке його кризове становище характеризується проявом негативних тенденцій, а саме: збільшення плінності кадрів та зменшення задоволеності працюю співробітників підприємства; зменшення кваліфікованого персоналу та збільшення прогулів та зростання не-

відпрацьованого часу; відсутність управлінської та корпоративної культури; зменшення рівня інформованості та стратегічної свідомості персоналу. Цьому класу кризи (у сфері навчання та розвитку персоналу) відповідають стратегії підвищення рівня інформованості персоналу, стратегії формування ключових цінностей, стратегії ділової кар'єри та мотивації, стратегії підвищення кваліфікації персоналу і т. ін.

Межі якісних ознак інтегральних показників складових ЗСП за побудованими функціями приналежності (за чіткими умовами)

Складова ЗСП	Кількісні значення меж якісних ознак		
	низький	середній	високий
Фінансова складова	0,0 – 0,145	0,145 – 0,68	0,68 – 1,0
Клієнтська складова	0,0 – 0,163	0,163 – 0,65	0,65 – 1,0
Складова бізнес-процесів	0,0 – 0,176	0,176 – 0,75	0,75 – 1,0
Складова навчання та розвитку	0,0 – 0,163	0,163 – 0,65	0,65 – 1,0
Інноваційно-інвестиційна складова	0,0 – 0,145	0,145 – 0,75	0,75 – 1,0

Таким чином, побудована графічна модель стратегічного профілю ВАТ «Турбоатом» дозволяє керівництву:

- ✦ визначити вплив системоутворюючих сфер життєдіяльності підприємства за ЗСП на його загальний розвиток;
- ✦ визначити найбільш і найменш проблемні складові ЗСП («точки зростання») які інструмент формування та реалізації загальної стратегії розвитку підприємства;
- ✦ знайти найбільші потенційні можливості для досягнення поставлених стратегічних цілей розвитку;
- ✦ кількісно обґрунтувати наявність або відсутність невіршених протиріч та суперечностей (або наявність / відсутність криз);
- ✦ коректувати цілі розвитку.

ВИСНОВКИ

У дослідженні вирішено важливе науково-практичне завдання з подальшого розвитку теоретичних положень та методичного забезпечення формування стратегій розвитку машинобудівних підприємств. Основні результати дослідження полягають в такому:

– запропоновано методичний підхід до формування стратегій розвитку машинобудівного підприємства, основу якого складає концептуальна схема, що дозволить менеджерам та управлінцям вищого рівня підвищити якість управлінських рішень в процесі формування стратегій розвитку підприємства;

– з використанням положень теорії нечітких множин кількісно визначено межі якісних ознак інтегральних показників для побудови матриці стратегій розвитку з розмежуванням її на 9 квадрантів, яка є інструментом забезпечення підвищення ефективності управлінських рішень в процесі стратегічного управління розвитком підприємства, і проведено позиціонування вісімнадцяти машинобудівних підприємств Харківського регіону за результатами 2013 р.;

– для деталізації змісту сформованої стратегії розвитку та розробки комплексу необхідних управлінських заходів запропоновано алгоритмічну модель формування стратегічного профілю розвитку підприємства, особливістю якої є графічний метод побудови прямокутника стратифікації стратегій розвитку та визначення «точок зростання», що дозволить визначити вплив системоут-

ворюючих сфер життєдіяльності підприємства за ЗСП на його загальний розвиток та обрати найбільш дієву функціональну стратегію розвитку підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография / А. В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.

2. Должанський І. З. Стратегія управління діяльністю підприємства на основі збалансованої системи показників : монографія / І. З. Должанський, І. М. Ягнюк. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2012. – 213 с.

3. Кизим М. О. Збалансована система показників : монографія / М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.

4. Мозенков О. В. Управління стратегічним розвитком підприємства: методологія, інструментарій, організація : монографія / О. В. Мозенков. – Х. : Видавництво «Одісей», 2008. – 288 с.

5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2002. – 640 с.

6. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

7. Райко Д. В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : монографія / Д. В. Райко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с.

8. Стадник В. В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 327 с.

9. Ястремська О. М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О. М. Ястремська, Г. В. Верещагіна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392 с.

10. Побережний Р. О. Формування матриці стратегій розвитку машинобудівного підприємства: змістовні аспекти та особливості / Р. О. Побережний // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – Ужгород : УНУ, 2014. – Вип. 2 (43). – С. 69 – 72.

11. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта / Пер. с пол. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

Науковий керівник – Перерва П. Г., доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

REFERENCES

Dolzhanyskiy, I. Z., and Yahniuk, I. M. *Stratehiia upravlinnia dialnistiu pidpriemstva na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv* [Enterprise management strategy based on balanced scorecard]. Donetsk: SPD Kupriianov V. S., 2012.

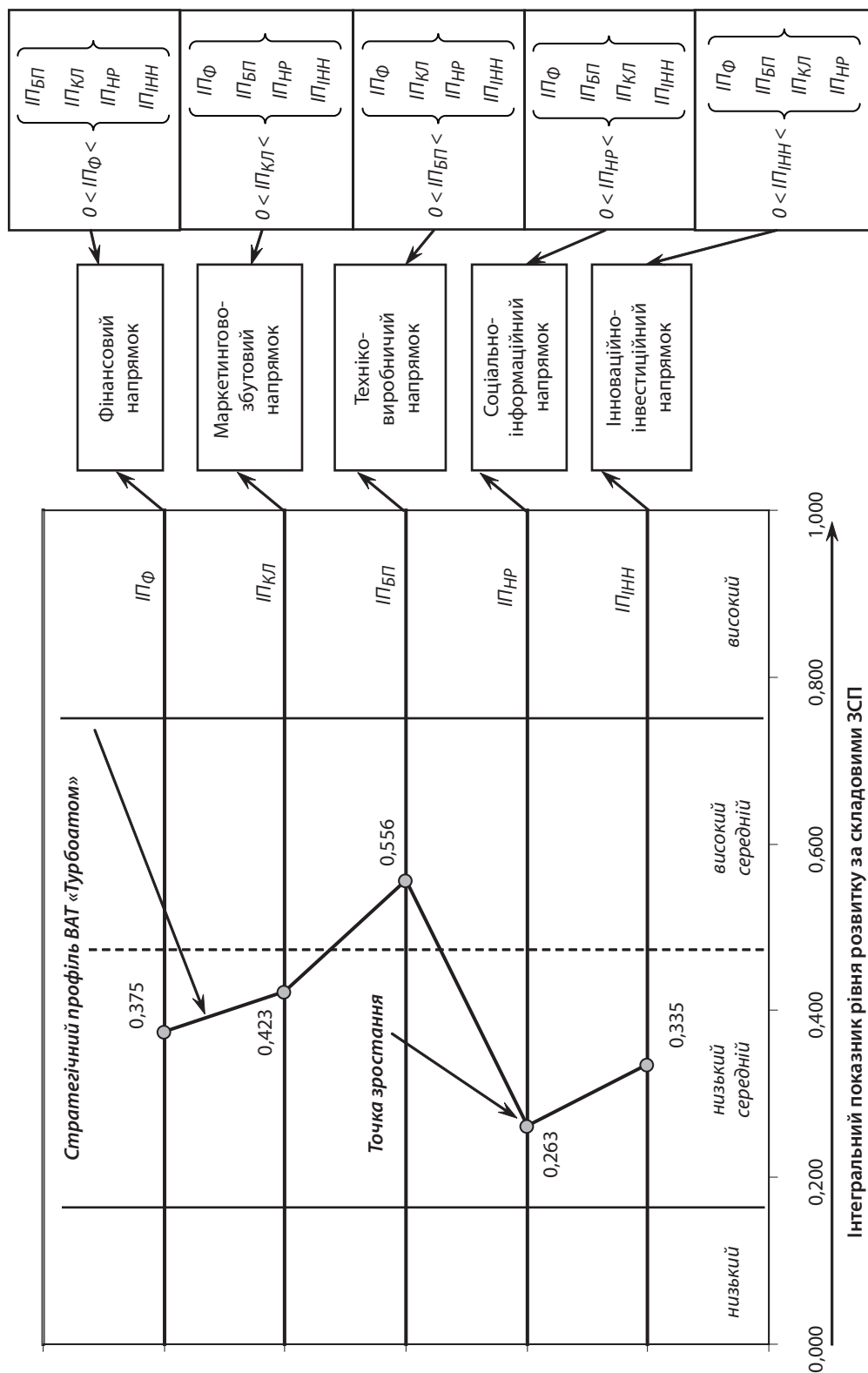


Рис. 6. Побудова стратегічного профілю ВАТ «Турбоатом» за позиціонування у матриці стратегії розвитку

lastremska, O. M., and Vereshchahina, H. V. *Stratehichne upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpryemstva* [Strategic management of innovative enterprise development]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Kuzym, M. O. *Zbalansovana systema pokaznykiv* [Balanced Scorecard]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Mozenkov, O. V. *Upravlinnia stratehichnym rozvytkom pidpryemstva : metodolohiia, instrumentarii, orhanizatsiia* [Management of strategic enterprise development: methodology, tools, organization]. Kharkiv: Odissei, 2008.

Ponomarenko, V. S., Pushkar, O. I., and Trydid, O. M. *Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpryemstva* [Strategic management of enterprise development]. Kharkiv: KhDEU, 2002.

Poberezhnyi, R. O. "Formuvannia matrytsi stratehii rozvytku mashynobudivnoho pidpryemstva: zmistovni aspekty ta osoblyvosti" [Formation matrix engineering enterprise development strategies: substantive aspects and features]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Serii "Ekonomika"*, no. 2 (43) (2014): 69-72.

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: Metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research: Methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Raievska, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizm, modeli* [Management of the company: methodology, a mechanism model]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Raiko, D. V. *Stratehichne upravlinnia rozvytkom marketynhovoї diialnosti: metodolohiia ta orhanizatsiia* [Strategic management

of development of marketing activities: methodology and organization]. Kharkiv: INZHEK, 2008.

Stadnyk, V. V., and Yokhna, M. A. *Stratehichne upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva* [Strategic management of innovative enterprise development]. Khmelnyskyi: KhNU, 2011.

Vasilenko, A. V. *Menedzhment ustoychivogo razvitiia predpriiaty* [Management of sustainable development of enterprises]. Kyiv: Tsentр uchebnoy literatury, 2005.

УДК 658.15

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОНВЕЙЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЯМИ ПРОЕКТОВ

© 2015 ТЕСЛЯ Ю. Н., КОТЕТУНОВ В. Ю.

УДК 658.15

Тесля Ю. Н., Котетунов В. Ю. Концептуальная модель конвейерной организации управления портфелями проектов

В статье предложена организация управления проектами и управление организацией через проекты для получения прибыли не от отдельных проектов, а от совокупности проектов конвейера в целом за счет сокращения продолжительности и стоимости их реализации. В модели центральное место занимает жизненный цикл портфеля проектов. Для эффективного управления портфелем проектов авторами предлагается модель конвейерной организации управления портфелем проектов. В модели реализация проектов рассматривается как совокупность процессов, проходящих через управленческий конвейер. Каждая служба и исполнитель выполняет одни и те же управленческие функции, но в разных проектах и в разное время. Модель дает возможность сократить сроки, уменьшить стоимость реализации проектов, и реализовывать проекты непрерывно и равномерно.

Ключевые слова: конвейерное управление, портфель проектов, концептуальная модель, жизненный цикл проектного конвейера, исполнительный комитет, однотипные проекты.

Рис.: 6. **Библ.:** 9.

Тесля Юрий Николаевич – доктор экономических наук, профессор, декан факультета информационных технологий, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: teslya1958@ukr.net

Котетунов Виктор Юрьевич – аспирант, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: kulibin.construct@gmail.com

УДК 658.15

Тесля Ю. М., Котетунов В. Ю. Концептуальна модель конвейерної організації управління портфелями проектів

Запропоновано організацію управління проектами та управління організацією через проекти для отримання прибутків не від окремих проектів, а від їх сукупності в цілому за рахунок скорочення тривалості та вартості їх реалізації. У моделі центральне місце займає життєвий цикл портфеля проектів, для ефективного управління яким авторами пропонується модель конвейерної організації управління. У моделі реалізація проектів розглядається як сукупність процесів, що проходять через управлінський конвеєр. Кожна служба і виконавець виконують одні й ті самі управлінські функції, але в різних проектах і в різний час. Модель дає можливість скоротити терміни, зменшити вартість проектів і реалізовувати їх безперервно і рівномірно.

Ключові слова: конвеєрне управління, портфель проектів, концептуальна модель, життєвий цикл проектного конвеєра, виконавчий комітет, однотипні проекти.

Рис.: 6. **Бібл.:** 9.

Тесля Юрій Михайлович – доктор економічних наук, професор, декан факультету інформаційних технологій, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: teslya1958@ukr.net

Котетунов Віктор Юрійович – аспірант, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: kulibin.construct@gmail.com

UDC 658.15

Teslya Yu. M., Kotetunov V. Yu. Conceptual Model of Pipeline Organization of the Project Portfolio Management

The article proposes organization of project management and management of the organization through the projects, aimed at profit earning not from individual projects, but from the totality of pipeline projects as a whole by reducing the length and cost of their implementation. The centerpiece of the model is life cycle of the portfolio of projects. In order to effectively manage the portfolio of projects, the authors have proposed a model of pipeline organization of the project portfolio management. In the model, implementation of projects is viewed as a set of processes going through the management pipeline. Each service or each worker performs the same management functions, but does this in different projects and at different time. The model makes it possible to shorten the time limits and reduce the cost of projects, implement projects continuously and evenly.

Key words: pipeline management, portfolio of projects, conceptual model, life cycle of project conveyor, executive committee, similar projects.

Pic.: 6. **Bibl.:** 9.

Teslya Yuriy M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Information Technology, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: teslya1958@ukr.net

Kotetunov Viktor Yu. – Postgraduate Student, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: kulibin.construct@gmail.com

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh: Metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research: Methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Raievnova, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizm, modeli* [Management of the company: methodology, a mechanism model]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Raiko, D. V. *Stratehichne upravlinnia rozvytkom marketynhovoї diialnosti: metodolohiia ta orhanizatsiia* [Strategic management

of development of marketing activities: methodology and organization]. Kharkiv: INZhEK, 2008.

Stadnyk, V. V., and Yokhna, M. A. *Stratehichne upravlinnia inovatsiynym rozvytkom pidpriemstva* [Strategic management of innovative enterprise development]. Khmelnyskyi: KhNU, 2011.

Vasilenko, A. V. *Menedzhment ustoychivogo razvitiia predpriiaty* [Management of sustainable development of enterprises]. Kyiv: Tsentр uchebnoy literatury, 2005.

УДК 658.15

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ КОНВЕЙЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЯМИ ПРОЕКТОВ

© 2015 ТЕСЛЯ Ю. Н., КОТЕТУНОВ В. Ю.

УДК 658.15

Тесля Ю. Н., Котетунов В. Ю. Концептуальная модель конвейерной организации управления портфелями проектов

В статье предложена организация управления проектами и управление организацией через проекты для получения прибыли не от отдельных проектов, а от совокупности проектов конвейера в целом за счет сокращения продолжительности и стоимости их реализации. В модели центральное место занимает жизненный цикл портфеля проектов. Для эффективного управления портфелем проектов авторами предлагается модель конвейерной организации управления портфелем проектов. В модели реализация проектов рассматривается как совокупность процессов, проходящих через управленческий конвейер. Каждая служба и исполнитель выполняет одни и те же управленческие функции, но в разных проектах и в разное время. Модель дает возможность сократить сроки, уменьшить стоимость реализации проектов, и реализовывать проекты непрерывно и равномерно.

Ключевые слова: конвейерное управление, портфель проектов, концептуальная модель, жизненный цикл проектного конвейера, исполнительный комитет, однотипные проекты.

Рис.: 6. **Библ.:** 9.

Тесля Юрий Николаевич – доктор экономических наук, профессор, декан факультета информационных технологий, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

E-mail: teslya1958@ukr.net

Котетунов Виктор Юрьевич – аспирант, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: kulibin.construct@gmail.com

УДК 658.15

Тесля Ю. М., Котетунов В. Ю. Концептуальна модель конвейерної організації управління портфелями проектів

Запропоновано організацію управління проектами та управління організацією через проекти для отримання прибутків не від окремих проектів, а від їх сукупності в цілому за рахунок скорочення тривалості та вартості їх реалізації. У моделі центральне місце займає життєвий цикл портфеля проектів, для ефективного управління яким авторами пропонується модель конвейерної організації управління. У моделі реалізація проектів розглядається як сукупність процесів, що проходять через управлінський конвеєр. Кожна служба і виконавець виконують одні й ті самі управлінські функції, але в різних проектах і в різний час. Модель дає можливість скоротити терміни, зменшити вартість проектів і реалізовувати їх безперервно і рівномірно.

Ключові слова: конвейерне управління, портфель проектів, концептуальна модель, життєвий цикл проектного конвеєра, виконавчий комітет, однотипні проекти.

Рис.: 6. **Бібл.:** 9.

Тесля Юрій Михайлович – доктор економічних наук, професор, декан факультету інформаційних технологій, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

E-mail: teslya1958@ukr.net

Котетунов Віктор Юрійович – аспірант, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: kulibin.construct@gmail.com

UDC 658.15

Teslya Yu. M., Kotetunov V. Yu. Conceptual Model of Pipeline Organization of the Project Portfolio Management

The article proposes organization of project management and management of the organization through the projects, aimed at profit earning not from individual projects, but from the totality of pipeline projects as a whole by reducing the length and cost of their implementation. The centerpiece of the model is life cycle of the portfolio of projects. In order to effectively manage the portfolio of projects, the authors have proposed a model of pipeline organization of the project portfolio management. In the model, implementation of projects is viewed as a set of processes going through the management pipeline. Each service or each worker performs the same management functions, but does this in different projects and at different time. The model makes it possible to shorten the time limits and reduce the cost of projects, implement projects continuously and evenly.

Key words: pipeline management, portfolio of projects, conceptual model, life cycle of project conveyor, executive committee, similar projects.

Pic.: 6. **Bibl.:** 9.

Teslya Yuriy M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Information Technology, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: teslya1958@ukr.net

Kotetunov Viktor Yu. – Postgraduate Student, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: kulibin.construct@gmail.com

Экономическая теория утверждает, что наиболее выгодным путем выхода из экономического кризиса является стимулирование инвестиционной деятельности, которая выдвигает новые требования к методологии управления портфелем проектов. Концептуальная модель конвейерной организации управления портфелем проектов дает возможность формировать методику такого управления от идеи до получения продукта проекта.

Строительный холдинг – это организация, чья деятельность полностью связана, главным образом, с многочисленными проектами. Он относится к категории организаций, которые получают прибыль не просто от отдельных проектов, а от совокупности проектов, входящих в портфель проектов в целом за счет сокращения сроков реализации их с минимальными трудовыми и денежными затратами, от качества выполняемых работ и снижения себестоимости строительства.

Портфель проектов – набор проектов, объединенных вместе с целью эффективного управления ресурсами строительного холдинга для достижения стратегических целей. Если сказать проще, то основной лозунг деятельности строительного холдинга – замкнутый цикл инициации проектов, их разработки, реализации и продажи. Иными словами – всё сделать своими руками.

Если традиционно, ещё со времен Советского Союза, строительный проект рассматривался с позиций деятельности строительной организации на этапе выполнения строительного-монтажных и специализированных работ согласно представленной проектно-сметной документации, то в строительном холдинге все кардинально меняется. Теперь строительный холдинг выполняет весь комплекс работ по проектам и управлению ими от подготовки инициации проекта, разработки проектно-сметной документации и заканчивая строительством.

Поэтому отношение к строительному холдингу стало совершенно иным. Но, к сожалению, в большинстве случаев методы управления строительными холдингами не изменились. В большей части строительные

холдинги занимаются не управлением проектами (тем более портфелями проектов), а управлением строительством с привлечением и проектировщиков, и маркетологов и т. д. А такая оторванность от целостного проектного управления в рыночных условиях не в полной мере способствует их эффективному функционированию.

По сути, управление проектами строительства в холдингах связано с реализацией эффективной технологии многопроектного управления в функционально-организованных управленческих структурах. Ведь отличие строительного холдинга – это концентрация в одной организации многих действий по управлению реализацией проектов с минимальным объемом привлекаемых извне ресурсов. Отсюда возникает проблема, связанная с построением эффективной технологии управления реализацией многих строительных проектов одновременно. И традиционная схема «последовательного», или «автономного», управления строительными проектами, при которой все функции управления не выделяются из проектной схемы анализа, планирования, реализации (рис. 1) слабо подходят для строительных холдингов.

Поэтому возникает проблема построения оптимальной схемы реализации проектов в функциональных подразделениях строительного холдинга. Следует отметить, что это проблема не только строительных холдингов, а общая проблема управления проектами на предприятиях с функциональной организацией [1].

Для ее решения предлагается использовать идеи конвейерной организации процессов управления портфелем проектов. *Конвейерное управление* – это симбиоз науки и искусства применения в проектах профессиональных способностей для производства продукта проекта посредством эффективной комбинации технических и управленческих методов, производящих дополнительную прибыль и демонстрирующих эффективные результаты работы и выполнения задач. Это требует объединения в одной управленческой системе проектных и функциональных процессов многопроектного управления по всем этапам проектов строительного

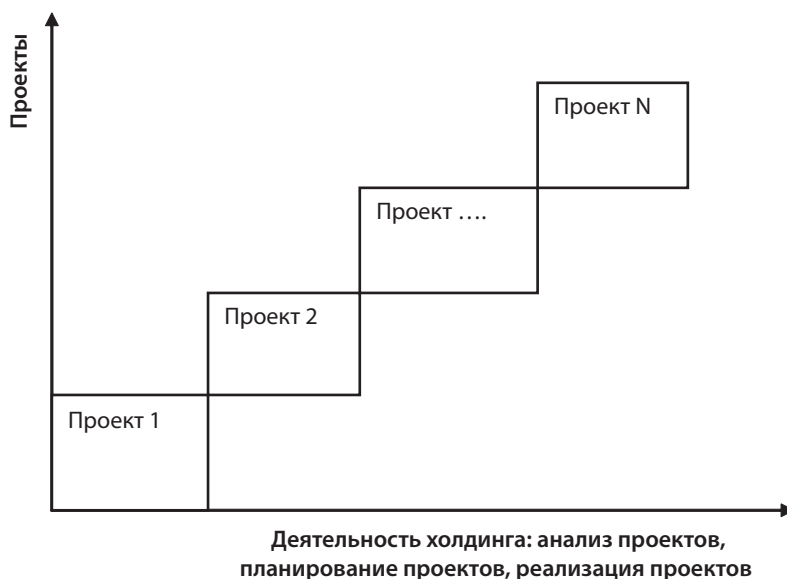


Рис. 1. Традиционная схема реализации проектов в строительных холдингах

холдинга [2 – 9]. В соответствии с этой идеей можно говорить о двух компонентах конвейерного управления проектами в строительном холдинге. Это конвейерный компонент управления проектами (проектноориентированные процессы) (рис. 2) и конвейерный компонент управления строительным холдингом (функционально-ориентированные процессы) (рис. 3).

Следовательно, возникает потребность создания такой модели управления портфелями проектов строительных холдингов, которая могла бы обеспечить управление и реализацию постоянного потока проектов с использованием общих финансовых и материально-технических ресурсов и позволила бы строительным холдингам получить дополнительную прибыль. Отсюда возникает *первая задача* – разработать модель конвейерного управления портфелем проектов строительного холдинга. В этой модели центральное место занимает жизненный цикл портфеля проектов и его отображение на некоторый виртуальный конвейер, в котором воплощаются процессы управления этим портфелем проектов.

Жизненный цикл портфеля проектов – промежуток времени между моментом появления проектного конвейера и моментом его реализации.

В этом жизненном цикле можно выделить фазы:

1. Поиск заказов на реализацию проектов. Многочисленным Заказчикам и Инвесторам из разных отраслей экономики и физическим лицам заблаговременно, до начала планируемого года, через средства массовой информации предоставляется информация о деятельности для привлечения финансовых ресурсов (переговоры, объявления и др.). При этом строительный холдинг обещает обеспечить им предоставление качественных услуг на разработку и реализацию их идей. Эти обещания базируются на трех принципах их управления: надлежащее исполнение; продуктивное исполнение; эффективное выполнение:

- ✦ *надлежащее исполнение в строительном холдинге* – это применение соответствующих методов и процедур, отлаженных бизнес-процессов; соответствие этическим и правовым нормам, стандартам и общепринятым практикам, а также международным стандартам, которые владелец проекта навязывает команде проекта. При надлежащем исполнении проект отвечает этическим общественным нормам и уровню профессиональной квалификации;
- ✦ *продуктивное исполнение в строительном холдинге* – управление проектами применяет

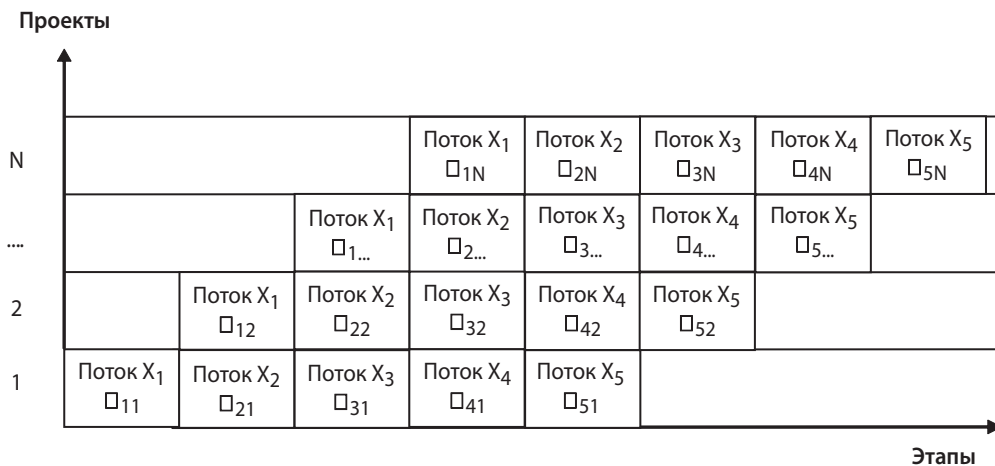


Рис. 2. Модель конвейерной организации процессов управления проектами

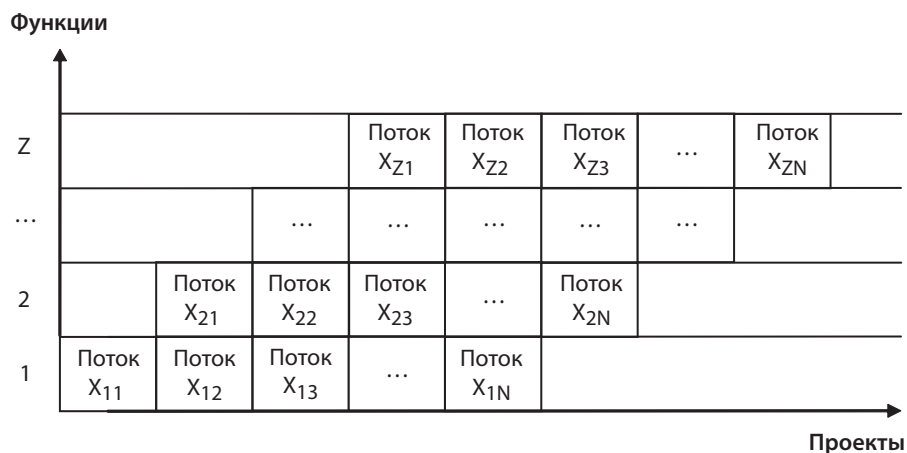


Рис. 3. Модель конвейерной организации управления строительным холдингом через проекты

модели, методы, процедуры и средства минимизации иррациональности, потерь и несогласованности в проектах. В последнее время, кроме показателя физической производительности, активно используется показатель интеллектуальной производительности: уникальное сочетание управленческих и технологических компонентов, формирующих ценность;

- ✦ *эффективное выполнение в строительном холдинге* – это индикатор общего положительного эффекта, создаваемого проектом, и уровня удовлетворенности всех его заинтересованных сторон. Эффективное выполнение можно определить отношением количества выгод к затраченному на их получение количеству ресурсов.

В рамках предоставления этих услуг могут инициироваться свои проекты, проекты информационного воздействия на предприятия, организации, физические лица. Это рекламные компании, отдельные публикации и выступления по радио и телевидению.

2. Идея. Заказчики (Инвесторы), желающие работать со строительным холдингом, инициируют свои идеи по новым проектам. Принимая заказы, строительный холдинг формирует портфель проектов. И на основании этого разрабатывает начальные процессы (*Start Up*) реализации портфеля проектов, в основном связанные с надлежащим оформлением требуемой для строительных проектов документации, проведением анализа и оценкой возможностей реализации проектов.

3. Формирование конвейера проектов. На основании имеющихся проектов строительный холдинг формирует конвейер проектов (рис. 4).

Особенностью реализации проектов в строительном холдинге считается конвейер, по которому проходят однотипные проекты, подбор которых производится из портфеля проектов с примерно одинаковыми сроками реализации или объему управляемых параметров. В случае невозможности такого набора производится уравновешивание темпов одноименных этапных потоков

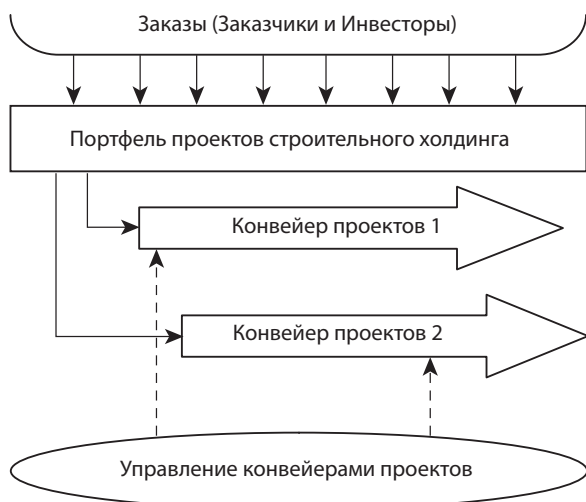


Рис. 4. Схема формирования и конвейерной реализации портфеля проектов строительного холдинга

разных проектов к общему ускоренному темпу путем создания параллельных потоков внутри самих этапов или замедленному – за счет охвата ускоренным потоком ряда параллельно осуществляемых поточных линий. В случае невозможности приведения этапных потоков в соответствие необходимо привести их к кратности соответствующим пересчетом интенсивности потоков.

Эти процессы хорошо были описаны и часто реализовывались в практике управления строительством в Советском Союзе. Но теперь возникла необходимость интеграции методов потокового строительства с методами управления проектами, т. е. создания методов конвейерного управления проектами строительных холдингов.

4. Управление конвейером проектов. Всеми этими работами в строительном холдинге занимается исполнительный комитет управления портфелем проектов (ИКУПП), который сосредоточивает работу на организации управленческой деятельности, распределении внутренних ресурсов строительного холдинга, создании и внедрении единых стандартов управления проектами (рис. 5).

Исполнительный комитет управления портфелем проектов – это временно созданный совет по управлению проектами, в который входит руководитель предприятий и подразделений, реализующий различные функции, относящиеся к централизации и координации управления проектами.

Данный комитет концентрирует в себе функции организационного, научно-методологического, информационного, инженерно-технического и технологического обеспечения управления проектами, для чего распределяет проекты портфеля проектов между руководителями проектов и закрепляет их приказом по строительному холдингу. Руководитель проекта сотрудничает с руководителем портфеля проектов (руководитель офиса управления проектами), который координирует реализацию портфеля проектов. На каждый проект выделяется группа специалистов из функциональных подразделений в зависимости от потребности проекта в них. Эти специалисты формируют управленческий конвейер проектов (рис. 6).

Руководитель проекта определяет, когда и что должно быть сделано, а функциональные руководители решают, кто будет назначен на проект и какие технологии следует применять для выполнения задач по проекту. В проектном конвейере одновременно находится множество потоков, и во всех их специалисты из функциональных подразделений выполняют свою работу.

Выполняемая управленческая работа на каждом потоке однотипная, что позволяет специалистам совершенствовать свое мастерство и этим способствовать сокращению сроков выполнения работ и стоимости реализуемых проектов.

Для обеспечения более рациональной работы специалистов руководитель проекта на каждой его фазе расчленяет этапы на укрупненные и единичные виды работ, планирует и контролирует их выполнение. И чаще всего использует для этого шаблон проекта на фазе, поскольку проекты однотипные.

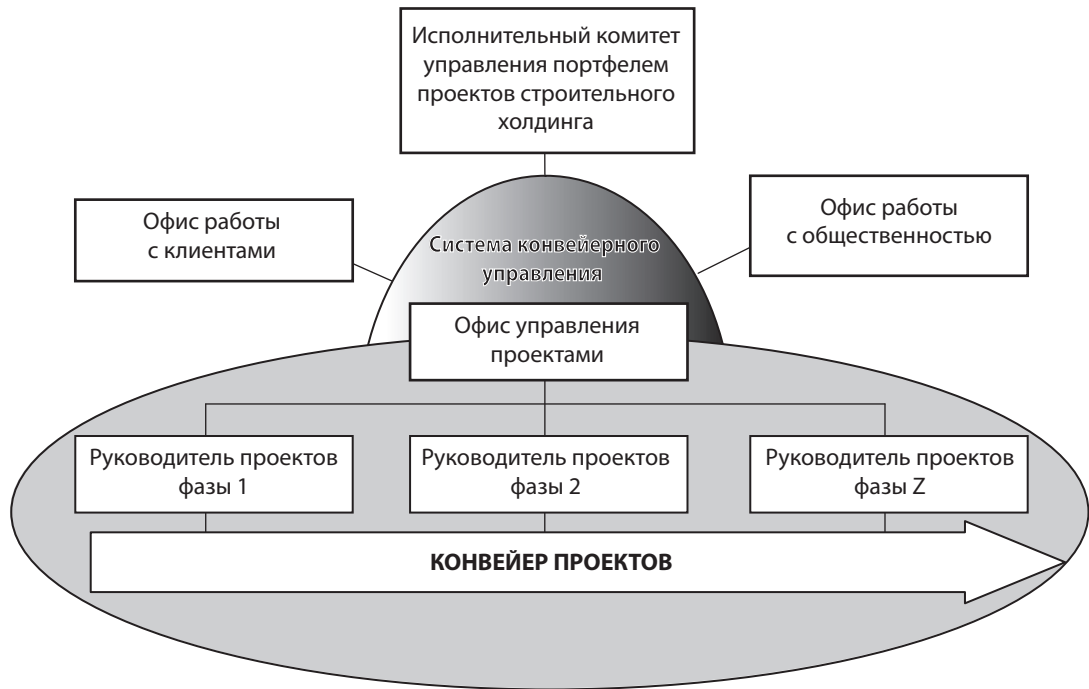


Рис. 5. Концептуальная модель конвейерного управления портфелем проектов строительного холдинга

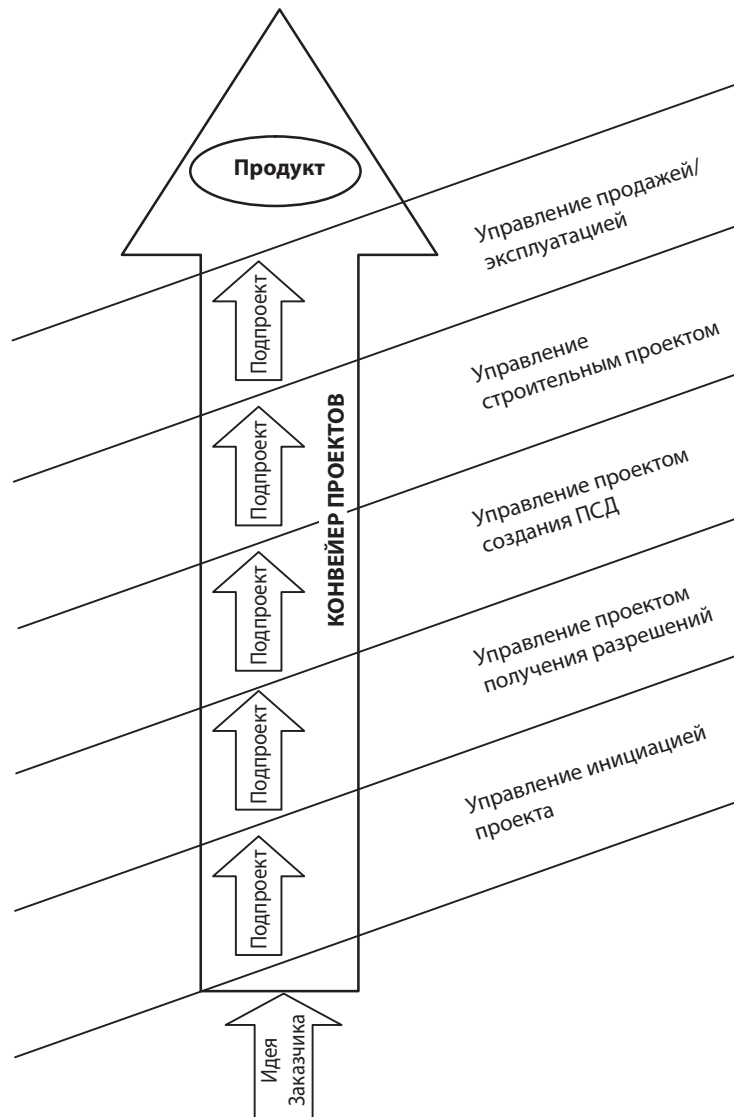


Рис. 6. Управленческий конвейер проектов

Особенностью реализации проектов в строительном холдинге является конвейер, по которому проходят однотипные проекты, т. е. проекты, приведенные к равным продолжительностям или равным объемам реализации путем уравнивания темпов развития смежных этапов специализированных потоков к общему ускоренному темпу через создание параллельных поточных линий в самих этапах. Эффективность реализации в этом случае достигается за счет уравнивания темпов одноименных этапных потоков к общему ускоренному темпу путем создания параллельных потоков внутри самих этапов.

Для того, чтобы придерживаться концептуальной модели конвейерного управления портфелем проектов и принципов конвейерного управления (надлежащее исполнение, продуктивное исполнение, эффективное выполнение), необходимо создать эффективную систему управления проектами строительного холдинга.

Такая система должна соответствовать следующим *правилам управления*:

- ✦ осуществление деятельности (наполнение портфеля проектов), обеспечивающей жизнедеятельность и развитие строительного холдинга;
- ✦ наличие компонентов, соответствующих «рабочим местам на управленческом конвейере проектов»;
- ✦ отношение к работам проекта – максимальная загрузка собственных ресурсов;
- ✦ приоритет – высокое качество продукта с целью создания положительного имиджа холдинга;
- ✦ проектом на каждой фазе управляет руководитель проекта этой фазы;
- ✦ собственные ресурсы по проектам распределяет руководитель портфеля проекта;
- ✦ привлекает внешние ресурсы на проект руководитель проекта на фазе;
- ✦ в основе управления проектом – декомпозиция проекта на подпроекты, соответствующие фазам проекта с назначением руководителя и команды такого подпроекта;
- ✦ порядок реализации проектов, а также первоочередность их обеспечения собственными ресурсами определяется их приоритетом;
- ✦ приоритет проекта определяется на основе договоров с заказчиками и рассчитанной выгоды от их реализации для самого холдинга;
- ✦ основной капитал холдинга – его интеллектуальный потенциал, поэтому разрабатывается и внедряется система конвейерного управления проектами холдинга;
- ✦ результаты внедрения системы конвейерного управления проектами – сокращение расходов на проекты, сокращение сроков выполнения проектов, уменьшение количества и масштабов изменений в процессе реализации проектов через повышение эффективности работы управленческого аппарата за счет его узкой специализации;
- ✦ на каждой фазе проекта: кто несет ответственность – тот и принимает решения, а кто принимает решения – тот и управляет;

- ✦ на каждой фазе руководит проектом проектный менеджер, несущий ответственность за результаты проекта на этой фазе;
- ✦ организует проектное управление руководитель офиса управления проектами.

ВЫВОДЫ

Сегодня на смену классическим подходам к управлению проектами и управлению портфелем проектов пришел симбиоз проектного и функционального управления. Управление портфелем проектов в строительном холдинге представляет собой процесс непрерывной одновременной реализации комбинированного набора проектов. Модель конвейерной организации управления портфелем проектов устанавливает правила управления портфелем проектов по его реализации, обеспечивая при этом повышение прибыльности и конкурентоспособности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Лисицин А. Б. Система задач управления девелоперскими проектами в условиях Украины / А. Б. Лисицин // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2009. – № 2/2(38). – С. 10 – 14.

2. Бушуев С. Д. Развитие систем знаний и технологий управления проектами / С. Д. Бушуев // Управление проектами и программами. – 2005. – Том 2. – С. 31 – 43. – М.: Изд. дом Гребеникова.

3. Тесля Ю. Н. Матричные информационные технологии управления проектами АЭС // Придніпровський науковий вісник. Технічні науки. – Дніпропетровськ, 1998. – № 73(140). – С. 39 – 43.

4. Тесля Ю. Н. Структура информационного бизнеса в матричной информационной технологии управления строительством сложных энергетических объектов / Ю. Н. Тесля, А. Г. Дехтерев // Радиоелектроніка і інформатика. – 1999. – № 3. – С. 88 – 91.

5. Руководство по управлению инновационными проектами и программами организаций: монография / Пер. с англ. под ред. д. э. н., проф. Ф. А. Ярошенко. – К., 2011. – Т. 1, Версия 1.2. – 209 с.

6. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами Р2М. Том 1, Версия 1.2 / Пер. с англ. під ред. проф. Ф. О. Ярошенко, С. Д. Бушуев, Х. Танака. – К.: Самміт книга, 2011. – 268 с.

7. Тесля Ю. М. Інформаційна технологія управління проектами на базі ERPP (Enterprise Resources Planning in Project) та APE (Administrated Projects of the Enterprise) систем / Ю. М. Тесля, А. О. Білощицький, Н. Ю. Тесля // Управління розвитком складних систем: збірник наукових праць. – Київ, 2010. – № 1. – С. 16 – 20.

8. Цюцюра С. В. Ключові показники ефективності. Принципи розробки ключових показників ефективності для бюджетної сфери / С. В. Цюцюра, М. І. Цюцюра, О. В. Криворучко // Управління розвитком складних систем: збірник наукових праць. – Київ, 2012. – № 10. – С. 87 – 91.

9. Управление проектом: основы проектного управления / М. Л. Разу, А. М. Лялин, Т. М. Броиникова, Б. М. Разу, С. А. Титов, Ю. В. Якутин / Под ред. М. Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2007. – 768 с.

REFERENCES

Bushuev, S. D. "Razvitie sistem znaniy i tekhnologiy upravleniia proektami" [Development of knowledge and technology project management]. *Upravlenie proektami*, no. 2 (2) (2005): 18-24.

Kerivnytstvo z upravlinnia innovatsiinomy proektamy i programamy R2M [Management of innovative projects and programs P2M]. Kyiv: Sammit knyha, 2011.

Lisitsin, A. B. "Sistema zadach upravleniia developerskimi proektami v usloviakh Ukrainy" [System management tasks in development projects in the conditions of Ukraine]. *Skhidno-Yevropeiskiy zhurnal peredovykh tekhnologii*, no. 2/2 (38) (2009): 10-14.

Rukovodstvo po upravleniiu innovatsionnymi proektami i programami organizatsiy [Guidelines for the management of innovative projects and programs of the organization]. Kyiv, 2011.

Razu, M. L. *Upravlenie proektom: Osnovy proektnogo upravleniia [Project Management: The Basics of project management]. Moscow: KNORUS, 2007.*

Teslia, Yu. N. "Matrichnyie informatsionnyie tekhnologii upravleniia proektami AES" [Matrix information technology project management of NPP]. *Prydniprovskiy naukovyi visnyk. Tekhnichni nauky*, no. 73 (140) (1998): 39-43.

Teslia, Yu. M., Biloshchytskyi, A. O., and Teslia, N. Yu. "Informatsiina tekhnolohiia upravlinnia proektamy na bazi ERPP (enterprise resources planning in project) ta APE (administrated projects of the enterprise) system" [Information technology project management based ERPP (enterprise resources planning in project) and APE (administrated projects of the enterprise) systems]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 1 (2010): 16-20.

Tsiutsiura, S. V., Tsiutsiura, M. I., and Kryvoruchko, O. V. "Kliuchovi pokaznyky efektyvnosti. Pryntsypy rozrobky kliuchovykh pokaznyky efektyvnosti dlia biudzhethnoi sfery" [Key performance indicators. Principles of key performance indicators for the public sector]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 10 (2012): 87-91.

Teslia, Yu. N., and Dekhterev, A. H. "Struktura informatsionnogo biznesa v matrichnoi informatsionnoi tekhnologii upravleniia stroitelstvom slozhnykh enerhetycheskikh obyektov" [Structure information business in a matrix of information technology construction management of complex energy facilities]. *Radioelektronika i informatika*, no. 3 (1999): 88-91.

УДК 656.022.32

ФОРМИРОВАНИЕ СТАБИЛИЗАЦИОННОГО ФОНДА ПРИ ПОКУПКЕ СУДОВ НА УСЛОВИЯХ БЕРБОУТ-ЧАРТЕРА

© 2015 СУДНИК Н. В.

УДК 656.022.32

Судник Н. В. Формирование стабилизационного фонда при покупке судов на условиях бербоут-чартера

Бербоут-чартер является формой долгосрочной аренды судов, предполагающей в большинстве случаев переход права собственности на судно к арендатору после срока аренды. В статье представлен анализ накопленного практикой опыта, а также теоретических исследований решения проблемы обновления национального флота с помощью долгосрочной формы аренды судов. Для обеспечения обязательств по бербоут-чартеру перед владельцами судов предлагается создавать стабилизационный фонд, формирование которого связано исключительно с коммерческой деятельностью в морском бизнесе и направлено на обеспечение покрытий платежей по бербоут-чартеру в ситуациях неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Также предложена схема формирования стабилизационного фонда и приведены модели финансовых ресурсов стабилизационного фонда и источники их аккумуляции.

Ключевые слова: суда, бербоут-чартер, финансовый поток, стабилизационный фонд, аренда.

Формул: 9. **Библ.:** 7.

Судник Надежда Витальевна – аспирант, кафедра морских перевозок, Одесский национальный морской университет (ул. Мечникова, 34, Одесса, 65029, Украина)

УДК 656.022.32

Судник Н. В. Формування стабілізаційного фонду при купівлі судна на умовах бербоут-чартеру

Бербоут-чартер є формою довгострокової оренди суден, що передбачає в більшості випадків перехід права власності на судно до орендаря після терміну оренди. У статті представлено аналіз накопиченого практикою досвіду, а також теоретичних досліджень вирішення проблеми оновлення національного флоту за допомогою довгострокової форми оренди суден. Для забезпечення зобов'язань за бербоут-чартером перед власниками суден пропонується створювати стабілізаційний фонд, формування якого пов'язане виключно з комерційною діяльністю в морському бізнесі та спрямоване на забезпечення покриттів платежів по бербоут-чартеру в ситуаціях несприятливої ринкової кон'юнктури. Також заропоновано схему формування стабілізаційного фонду та наведено моделі фінансових ресурсів стабілізаційного фонду і джерела їх акумулювання.

Ключові слова: судна, бербоут-чартер, фінансовий потік, стабілізаційний фонд, оренда.

Формул: 9. **Бібл.:** 7.

Судник Надія Віталіївна – аспірантка, кафедра морських перевезень, Одеський національний морський університет (вул. Мечникова, 34, Одеса, 65029, Україна)

UDC 656.022.32

Sudnyk N. V. Establishing Stabilization Fund while Purchasing Ships under the Bareboat Charter Conditions

Bareboat charter is a form of long-term renting of ships, which, in most cases, presumes transfer of ownership of the ship to the renter at the end of rental period. This article presents an analysis of gathered practical experience as well as theoretical studies to address the issue of renewal of the national fleet using the long-term renting form. To ensure the obligations of bareboat charterer towards the ship owners has been proposed to establish stabilization fund, formation of which is related exclusively to commercial activities in maritime business and is aimed at ensuring payments covering the bareboat charter in the unfavorable market conditions. Also a scheme of formation of stabilization fund has been proposed, providing models of financial resources of stabilization fund as well as sources of their accumulation.

Key words: ships, bareboat charter, financial flow, stabilization fund, rent.

Formulae: 9. **Bibl.:** 7.

Sudnyk Nadiia V. – Postgraduate Student, Department of Shipping, Odessa National Marine University (vul. Mechnykova, 34, Odessa, 65029, Ukraine)

Kerivnytstvo z upravlinnia innovatsiinomy proektamy i prohramamy R2M [Management of innovative projects and programs P2M]. Kyiv: Sammit knyha, 2011.

Lisitsin, A. B. "Sistema zadach upravleniia developerskimi proektami v usloviakh Ukrainy" [System management tasks in development projects in the conditions of Ukraine]. *Skhidno-Yevropeyskyi zhurnal peredovykh tekhnolohii*, no. 2/2 (38) (2009): 10-14.

Rukovodstvo po upravleniui innovatsionnymi proektami i programmami organizatsiy [Guidelines for the management of innovative projects and programs of the organization]. Kyiv, 2011.

Razu, M. L. *Upravlenie proektom: Osnovy proektnogo upravleniia [Project Management: The Basics of project management]. Moscow: KNORUS, 2007.*

Teslia, Yu. N. "Matrichnyie informatsionnyie tekhnologii upravleniia proektami AES" [Matrix information technology project management of NPP]. *Prydniprovskiy naukovyi visnyk. Tekhnichni nauky*, no. 73 (140) (1998): 39-43.

Teslia, Yu. M., Biloshchytskyi, A. O., and Teslia, N. Yu. "Informatsiina tekhnolohiia upravlinnia proektamy na bazi ERPP (enterprise resources planning in project) ta APE (administrated projects of the enterprise) system" [Information technology project management based ERPP (enterprise resources planning in project) and APE (administrated projects of the enterprise) systems]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 1 (2010): 16-20.

Tsiutsiura, S. V., Tsiutsiura, M. I., and Kryvoruchko, O. V. "Kliuchovi pokaznyky efektyvnosti. Pryntsyipy rozrobky kliuchovykh pokaznyky efektyvnosti dlia biudzhetnoi sfery" [Key performance indicators. Principles of key performance indicators for the public sector]. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*, no. 10 (2012): 87-91.

Teslia, Yu. N., and Dekhterev, A. H. "Struktura informatsionnogo biznesa v matrichnoi informatsionnoi tekhnologii upravleniia stroitelstvom slozhnykh enerheticheskikh obyektov" [Structure information business in a matrix of information technology construction management of complex energy facilities]. *Radioelektronika i informatika*, no. 3 (1999): 88-91.

УДК 656.022.32

ФОРМИРОВАНИЕ СТАБИЛИЗАЦИОННОГО ФОНДА ПРИ ПОКУПКЕ СУДОВ НА УСЛОВИЯХ БЕРБОУТ-ЧАРТЕРА

© 2015 СУДНИК Н. В.

УДК 656.022.32

Судник Н. В. Формирование стабилизационного фонда при покупке судов на условиях бербоут-чартера

Бербоут-чартер является формой долгосрочной аренды судов, предполагающей в большинстве случаев переход права собственности на судно к арендатору после срока аренды. В статье представлен анализ накопленного практикой опыта, а также теоретических исследований решения проблемы обновления национального флота с помощью долгосрочной формы аренды судов. Для обеспечения обязательств по бербоут-чартеру перед владельцами судов предлагается создавать стабилизационный фонд, формирование которого связано исключительно с коммерческой деятельностью в морском бизнесе и направлено на обеспечение покрытий платежей по бербоут-чартеру в ситуациях неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Также предложена схема формирования стабилизационного фонда и приведены модели финансовых ресурсов стабилизационного фонда и источники их аккумуляции.

Ключевые слова: суда, бербоут-чартер, финансовый поток, стабилизационный фонд, аренда.

Формул: 9. **Библ.:** 7.

Судник Надежда Витальевна – аспирант, кафедра морских перевозок, Одесский национальный морской университет (ул. Мечникова, 34, Одесса, 65029, Украина)

УДК 656.022.32

Судник Н. В. Формування стабілізаційного фонду при купівлі судна на умовах бербоут-чартеру

Бербоут-чартер є формою довгострокової оренди суден, що передбачає в більшості випадків перехід права власності на судно до орендаря після терміну оренди. У статті представлено аналіз накопиченого практикою досвіду, а також теоретичних досліджень вирішення проблеми оновлення національного флоту за допомогою довгострокової форми оренди суден. Для забезпечення зобов'язань за бербоут-чартером перед власниками суден пропонується створювати стабілізаційний фонд, формування якого пов'язане виключно з комерційною діяльністю в морському бізнесі та спрямоване на забезпечення покриттів платежів по бербоут-чартеру в ситуаціях несприятливої ринкової кон'юнктури. Також заропоновано схему формування стабілізаційного фонду та наведено моделі фінансових ресурсів стабілізаційного фонду і джерела їх акумулювання.

Ключові слова: судна, бербоут-чартер, фінансовий потік, стабілізаційний фонд, оренда.

Формул: 9. **Бібл.:** 7.

Судник Надія Віталіївна – аспірантка, кафедра морських перевезень, Одеський національний морський університет (вул. Мечникова, 34, Одеса, 65029, Україна)

UDC 656.022.32

Sudnyk N. V. Establishing Stabilization Fund while Purchasing Ships under the Bareboat Charter Conditions

Bareboat charter is a form of long-term renting of ships, which, in most cases, presumes transfer of ownership of the ship to the renter at the end of rental period. This article presents an analysis of gathered practical experience as well as theoretical studies to address the issue of renewal of the national fleet using the long-term renting form. To ensure the obligations of bareboat charterer towards the ship owners has been proposed to establish stabilization fund, formation of which is related exclusively to commercial activities in maritime business and is aimed at ensuring payments covering the bareboat charter in the unfavorable market conditions. Also a scheme of formation of stabilization fund has been proposed, providing models of financial resources of stabilization fund as well as sources of their accumulation.

Key words: ships, bareboat charter, financial flow, stabilization fund, rent.

Formulae: 9. **Bibl.:** 7.

Sudnyk Nadiia V. – Postgraduate Student, Department of Shipping, Odessa National Marine University (vul. Mechnykova, 34, Odessa, 65029, Ukraine)

В последние годы транспортный флот Украины, в виду его старения, постоянно сокращается. Государственное финансирование обновления флота практически отсутствует, ограничены для этих целей и ресурсы судоходных компаний, а поэтому поступления новых судов крайне незначительны.

Отечественный торговый флот при работе на внешнем рынке практически стал неконкурентоспособным, и доля его участия в перевозках отечественных экспортно-импортных грузов составляет 7-8%. В связи с этим годовые потери из-за недополучения фрахта оцениваются в сотни миллионов долларов.

Данная статья является продолжением исследований Рылова С. И., Коскиной Ю. А., Судник Н. В., опубликованных в виде методики определения дефицита ресурса провозной способности украинского тоннажа для перевозки отечественных внешнеторговых грузов [1]. Проблема обновления украинского флота настолько важна, что практически в каждом периодическом издании (например, в журнале «Порты Украины») она обсуждается специалистами. Достаточно примера [2] высказываний, по просьбе редакции журнала, десяти известных в отрасли специалистов о том, что имеются все шансы возрождения украинского торгового флота, и что нужно для этого сделать. Вопросам обоснования приобретения судов через долгосрочную форму аренды достаточно уделено внимание в исследованиях Рылова С. И. [3], Горшкова Я. А. и др. [4], Морозовой И. В. [5]. Практической направленностью отличается работа Никулина С. Г., Курлянда А. М. и Постана М. Я. [6].

Целью настоящей статьи является анализ практики решения проблемы обновления флота и её использование в отечественной морской отрасли, а также построение коммерческих схем и моделей минимизации инвестируемых ресурсов на приобретение транспортных судов.

Известно, что для пополнения и обновления флота обычно требуются огромные финансовые средства, используя которые, суда можно строить, покупать на рынке или получать в собственность через долгосрочную форму аренды.

Международная практика выработала несколько форм финансирования [4] приобретения судов, используемых в морском судоходстве. Среди них, в первую очередь, следует выделить такие известные формы: использование собственных финансовых ресурсов (100%-ное самофинансирование); внутрихозяйственные резервы инвесторов; заёмное финансирование; инвестиционные ассигнования; иностранные инвестиции; международные инвестиции; лизинговое финансирование.

Конечно, каждая из перечисленных форм финансирования используется в зависимости от возможностей государства, судоходных компаний – покупателей, их деловой репутации, финансового состояния банковской системы страны, технических и юридических сложностей получения заёмных средств, развитости системы кредитования и т. п.

Из приведённого перечня форм финансирования однозначно следует исключить покупку (постройку) судов за счёт собственных средств компаний и бюд-

жетных ассигнований, так как в настоящее время таких крупных свободных средств у судоходных компаний, в государственных и местных бюджетах практически нет. Получение кредитов у иностранных или международных банков, а также различных фондов нереально по ряду причин. Так, для национальных банков кредитование таких крупных проектов фактически непосильно, а международные (например, ЕБРР) и иностранные банки кредитуют только стабильно работающие и платежеспособные компании, имеющие солидный залоговый капитал. Пока эту необходимую степень доверия у международных кредиторов (ЕБРР) заслужила АСК «Укрречфлот», которая получила несколько кредитных траншей на строительство судов типа т/х «Десна» и т/х «Буг». При этом между партнёрами была отработана чёткая система организационно-правовых взаимоотношений как по регистрации построенных судов, их использованию на фрахтовом рынке, так и по переходу на баланс судоходной компании. Всё это строго связывалось с полнотой и сроками погашения всех долговых обязательств по предоставленным кредитным ресурсам.

Исходя из изложенного следует, что наиболее реальной формой финансирования приобретения судов в настоящее время для отечественных судоходных компаний может быть *лизинговая схема*. Она и принимается для рассмотрения в настоящих исследованиях.

Необходимо отметить, что практика покупки судов через форму морского лизинга – бербоут-чартер – для отечественных специалистов морского транспорта не нова. Она была довольно эффективно реализована при приобретении судов для советских парокходств в 1980 – 90-е гг. Отдельные результаты такой практики и возможности её использования для обновления украинского флота сформулированы в [6] и, как нам кажется, они вполне реализуемы. Здесь необходимо выделить ещё некоторые особенности практики покупки судов через бербоут-чартерную аренду. *Первая:* это были не случайные сделки, приобретения тоннажа, а чётко отработанная плановая организационно-коммерческая система, через которую было приобретено около 200 судов разного возраста, специализации и размеров. *Вторая:* покупка судов осуществлялась не через лизинговые компании, а через долгосрочную аренду, используя брокерское посредничество. *Третья:* государство не участвовало в финансировании таких проектов, а погашение долгов осуществлялось за счёт фрахтовых поступлений от эксплуатации арендованных судов их будущими владельцами (парокходствами) на перевозках отечественных грузов и грузов иностранных фрахтователей.

Отдельно необходимо остановиться на организации финансирования и практики погашения платежей по бербоутным судам, так как эта проблема будет одной из частей данного исследования. При покупке судов через схему долгосрочной аренды, когда платёжные средства формируются из фрахтов, зарабатываемых этими судами, возникают серьёзные риски по своевременному или в принципе погашению таких платежей. Главными причинами таких рисков является меняющаяся конъюнктура фрахтового рынка, то есть уровни фрахтов на

морские перевозки. Общим подходом по страхованию от таких рисков являются приёмы организации и использования плательщиками стабилизационных (накопительных) фондов и т. п.

В советской практике аренды судов эти функции выполнял образованный Минморфлотом Валютный оборотный фонд коммерческих операций (ВОФКО). В нём аккумулировались доходы от работы всех бербоутных судов различных пароходств и осуществлялись платежи по арендным операциям. Такой общий фонд позволял нивелировать отрицательное влияние на арендные платежи снижения рыночных фрахтов на перевозках отдельных грузов или низкорентабельную работу бербоутных судов в некоторых фрахтовых секциях из-за снижения в этих географических секторах спроса на морские перевозки.

К сожалению, этот важный организационно-коммерческий вопрос не получил должного внимания и во многих теоретических разработках по бербоут-чартерной аренде судов [3 – 7]. Почти все они ориентированы на обоснование расчётных моделей доходов и расходов при аренде судов на условиях морского лизинга.

В связи с изменением практики управления работой флота, её демонополизации и переходе на рыночные формы менеджмента, в статье планируется рассматривать условия, при которых коммерческими операциями по приобретению судов через бербоут-чартерную аренду будут заниматься отдельные компании. Они осуществляют все виды судоходного менеджмента, но для них, как для отдельных субъектов, организационная форма ВОФКО не может быть использована, а вместо него должны создаваться стабилизационный фонд компании. Для реализации поставленных целей в статье предлагается использование на перевозках внешнеторговых грузов (в дополнение к эксплуатируемому тоннажу) судов, взятых в бербоут- и тайм-чартер. При этом именно последние будут в необходимых объёмах работать на создание стабилизационного фонда компании. То есть такой фонд будет формироваться из фрахтовых поступлений от работы тайм-чартерных судов и выполнять обычные функции по обеспечению (при низкой конъюнктуре рынка) своевременных и полных выплат платежей по всем бербоут-чартерным судам компании.

Исходные позиции, формулировка задач и их решение сводятся к следующему. На основании результатов исследований [1] по формуле (1) определяется потребность в дополнительном тоннаже для полного освоения грузопотока, возлагаемого на украинскую сторону:

$$\sum D_{\epsilon} = \frac{\sum Q_{\min}^p \bar{l} - \sum Q^0 \bar{l}}{\mu_{\epsilon} T_{\epsilon}}, \quad (1)$$

где $\sum Q_{\min}^p \bar{l}$ – минимальный грузооборот, который должен быть обслужен;

$\sum Q^0 \bar{l}$ – годовой грузооборот, который в состоянии обслужить наличный флот Украины;

μ_{ϵ} – суточная производительность одной тонны тоннажа;

T_{ϵ} – годовой эксплуатационный период.

На базе $\sum D_{\epsilon}$ рассчитывается количество судов N , полагая, что все они одной специализации и одинаковой грузоподъёмности D_{ϵ} :

$$N = \frac{\sum D_{\epsilon}}{D_{\epsilon}}. \quad (2)$$

Принимается условие, что дополнительный тоннаж $\sum D_{\epsilon}$ формируется исключительно из судов, которые фрахтуются на время, используя различные формы аренды.

В этом случае считается, что часть из общего количества судов N берётся в бербоут-чартер N_i на период T ($t = 1, 2, 3, \dots, T$), а оставшаяся часть арендуется по тайм-чартеру N_j . Здесь для обслуживания отечественных грузопотоков должно соблюдаться условие $N = N_i + N_j$, и оно остаётся неизменным на протяжении всего срока бербоут-чартерной аренды T . Суда N_j каждый год t будут фрахтоваться на годичный тайм-чартер. Задачи исследований сводятся к построению моделей обоснования необходимого размера финансовых ресурсов стабилизационного фонда для года t и количества тайм-чартерных судов N_j^m , которые должны участвовать в создании такого стабилизационного фонда.

Решения намечаемых фрахтовых задач будут базироваться на анализе моделей денежных потоков при работе судов, зафрахтованных как в бербоут-чартер, так и в тайм-чартер.

Для этого в исследованиях будут использованы величины с такими условными обозначениями:

$N(t)$ – общее количество арендованных судов для обслуживания проектного грузопотока в году t ;

$N_i(t)$ – количество бербоутных судов в году t ;

$N_j(t)$ – количество тайм-чартерных судов в году t ;

N_j^m – количество тайм-чартерных судов, работающих в t -том году на стабилизационный фонд;

$F_i(t)$ – фрахт (доход) от работы одного бербоут-чартерного судна в году t ;

$F_j(t)$ – фрахт (доход) от работы одного тайм-чартерного судна в году t ;

K_i – рыночная цена с комиссионными бербоут-чартерного судна;

$A_j(t)$ – арендные платежи по тайм-чартерному судну в году t ;

$K_i(t)$ – величина основного долга в году по одному бербоут-чартерному судну;

$\sum K_i(t-1)$ – величина погашенного основного долга по бербоутному судну за период $(t-1)$, предшествующий году t ;

$S_{\epsilon}(t)$ – постоянные эксплуатационные расходы по судну в году t ;

$S_n(t)$ – переменные эксплуатационные расходы по судну в году t .

Модели финансовых потоков при использовании на перевозках грузов судов различных форм аренды будут такими.

Финансовый поток (*Cash Flow*) от оперирования на перевозках грузов в t -том году бербоут-чартерного судна равен

$$CF_i(t) = (1 - \alpha)\{F_i(t) - K_i(t) - [K_i - \Sigma K_i(t-1)]\beta - S_c(t) - S_n(t)\}, \quad (3)$$

где α – ставка налога на прибыль;
 β – годовая кредитная ставка.

При определении величины стабилизационного фонда в году t исходим из того, что его назначение состоит в том, чтобы возместить затраты по бербоутным судам, которые не покрываются доходами от их работы. Поэтому, чтобы выразить финансовый ресурс стабилизационного фонда через Pv , необходимо определить его отрицательное значение в год t , когда бербоутные суда эксплуатируются неэффективно. С учетом этого финансовый ресурс стабилизационного фонда в году t определится как разница дисконтированных затрат и доходов $N_i(t)$ по судам.

Данное уравнение запишется в таком виде:

$$Pv(t) = \frac{N_i(t) \left\{ \begin{array}{l} K_i(t) + [K_i(t) - \Sigma K_i(t-1)]\beta + \\ + S_c(t) + S_n(t) - F_i(t) \end{array} \right\}}{(1 + E)^t}, \quad (4)$$

где E – ставка дисконта.

Финансовый поток (*Cash Flow*) при оперировании тайм-чартерным судном на перевозках грузов в году t будет таким:

$$CF_j(t) = (1 - \alpha)[F_j(t) - A_j(t) - S_n(t)]. \quad (5)$$

Чистая современная стоимость от работы тайм-чартерного судна на перевозках грузов в году t равна

$$NPv(t) = \frac{(1 - \alpha)[F_j(t) - A_j(t) - S_n(t)]}{(1 + E)^t}. \quad (6)$$

Тогда, из отношения величины ресурса стабилизационного фонда, рассчитанного по (4), и значения чистой современной стоимости от работы одного тайм-чартерного судна (6) определится необходимое количество тайм-чартерных судов, которые должны работать на стабилизационный фонд в году t .

Расчетная формула будет такой:

$$N_j^m(t) = \frac{N_i(t) \left\{ \begin{array}{l} K_i(t) + [K_i - \Sigma K_i(t-1)]\beta + \\ + S_c(t) + S_n(t) - F_i(t) \end{array} \right\}}{(1 - \alpha)[F_j(t) - A_j(t) - S_n(t)]}. \quad (7)$$

В зависимости от эффективности оперирования бербоут-чартерными судами количество тайм-чартерных судов, работающих на стабилизационный фонд, может варьироваться в таких пределах:

$$N_j(t) \leq N_j^m(t) \leq N_j(t). \quad (8)$$

При условии $N_j^m(t) \leq N_j(t)$ тоннаж, взятый в аренду $N(t)$, полностью обслуживает проектный грузопоток, а расчетно-сбалансированная система «проектный грузопоток – необходимый тоннаж» работает эффективно.

При условии $N_j^m(t) \geq N_j(t)$ система из-за низкой конъюнктуры фрахтового рынка экономически разбалансирована или на грани разбалансирования, а поэтому необходимо фрахтовать в тайм-чартер некоторое количество дополнительных судов, которое определится так:

$$\Delta N_j(t) = N_j^m(t) - N_j(t). \quad (9)$$

Этот дополнительный тайм-чартерный тоннаж будет использоваться исключительно на перевозках грузов иностранных фрахтователей с целью увеличения финансового ресурса стабилизационного фонда в году t до необходимых размеров.

ВЫВОДЫ

1. Проанализирована практика и теоретическое обоснование приобретения судов по схеме морского лизинга, в результате чего определены отдельные положения, которые можно использовать для обновления украинского флота.

2. Разработана схема формирования стабилизационного фонда на уровне судоходной компании для обеспечения полного и своевременного погашения обязательств по платежам долгосрочной аренды судов.

3. Приводятся модели финансовых потоков при оперировании судами, взятыми в аренду на разных условиях.

4. Разработаны модели оптимизации финансового ресурса стабилизационного фонда и тайм-чартерного тоннажа, которым он должен формироваться. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Рылов С. И. Методика оценки дефицита ресурса украинского тоннажа при перевозках отечественных грузов / С. И. Рылов, Ю. А. Коскина, Н. В. Судник // Вісник ОНМУ. – 2010. – Вып. 1. – С. 39 – 49.
2. Чтобы возродить торговый флот // Порты Украины. – Одесса, 2001. – № 4 (30). – С. 31 – 36.
3. Рылов С. И. Некоторые вопросы обоснования фрахтования судов в бербоут-чартер / С. И. Рылов // Экономика и эксплуатация морского транспорта. – М.: ЦРИА «Морфлот», 1979. – С. 77 – 79.
4. Горшков Я. А. Эффективность схем финансирования пополнения морского флота Украины // Я. А. Горшков, Ю. М. Ларкин, Г. С. Махуренко, С. И. Рылов // Вісник ОДМУ: зб. наук. праць. – Одеса: ОДМУ, 1998. – Вып. 2. – С. 73 – 78.
5. Морозова И. В. Методические основы расчета платежей в договоре лизинга судов / И. В. Морозова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць. – Одеса: ОДМУ, 2001. – Вып. 9. – С. 74 – 80.
6. Никулин С. Г. Проблемы оптимизации процессов обновления флота в переходный период / С. Г. Никулин, А. М. Курлянд, М. Я. Постан // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2003. – Вып. 5. – С. 35 – 44.
7. Николаева Л. Л. Коммерческая эксплуатация судна: учебник. – Одесса: Феникс, 2006. – 754 с.

REFERENCES

- “Chtbody vozrodit togovy flot” [To revive the merchant fleet]. *Porty Ukrainy*, no. 4 (30) (2001): 31-36.

Gorshkov, Ya. A. et al. "Effektivnost skhem finansirovaniia popolneniia morskogo flota Ukrainy" [Efficiency financing schemes replenish Navy Ukraine]. *Visnyk ODMU*, no. 2 (1998): 73-78.

Morozova, I. V. "Metodicheskie osnovy rascheta platezhei v dogovore lizinga sudov" [Methodical bases of calculation of payments in the leasing agreement courts]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti*, no. 9 (2001): 74-80.

Nikulin, S. H., Kurliand, A. M., and Postan, M. Ya. "Problemy optimizatsii protsessov obnovenia flota v perekhodnyi period" [Problems of optimization of fleet renewal in the transition period]. *Metody ta zasoby upravlinnia rozvytkom transportnykh system*, no. 5 (2003): 35-44.

Nikolaeva, L. L. *Kommercheskaia ekspluatatsiia sudna* [Commercial operation of the vessel]. Odessa: Feniks, 2006.

Rylov, S. I., Koskina, Yu. A., and Sudnik, N. V. "Metodika otsenki defitsita resursa ukrainskogo tonnazha pri perevozkakh otechestvennykh gruzov" [Methods of assessing the resource scarcity Ukrainian domestic tonnage in the transport of goods]. *Visnyk ONMU*, no. 1 (2010): 39-49.

Rylov, S. I. "Nekotorye voprosy obosnovaniia frakhtovaniia sudov v berbout-charter" [Some questions justify chartering a bareboat charter]. In *Ekonomika i ekspluatatsiia morskogo transporta*, 77-79. Moscow: Morflot, 1979.

УДК 330.342.3

ІНСТИТУЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ ВИБОРУ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2015 МОСІЙЧУК Т. К.

УДК 330.342.3

Мосійчук Т. К. Інституційні обмеження вибору політики інноваційного розвитку економіки України

Мета статті полягає в дослідженні інституційних особливостей України, що складають обмеження для застосування інноваційної політики. Досліджено процес зміни, яких зазнала сучасна інноваційна політика в розвинутих країнах, а також основні тренди в її формуванні. Систематизовано інструменти інноваційної політики. У процесі економіко-статистичного аналізу державних видатків виявлено протиріччя між реалізацією інноваційної політики в Україні та пріоритетами політики, визначеними в нормативно-правових документах. Використовуючи методологію неoinституціоналізму, з'ясовано інституційні причини неефективності інноваційної політики, визначено додаткові «відмови ринку» в Україні, подолання яких потребує активної ролі держави в регулюванні інноваційної сфери. У результаті дослідження було виділено теоретичні підходи до вдосконалення інноваційної політики України. Обґрунтовано інституційну обмеженість прямого державного фінансування інноваційної сфери та необхідність переходу до неселективних інструментів інноваційної політики, яким зараз не приділяється увага.

Ключові слова: інноваційна політика, національна інноваційна система, економічна безпека, інституційні обмеження.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 16.

Мосійчук Тетяна Костянтинівна – здобувач, кафедра управління фінансово-економічною безпекою, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерна, 30-32, Київ, 03113, Україна)

E-mail: t_mosiychuk@hotmail.com

УДК 330.342.3

Мосейчук Т. К. Институциональные ограничения выбора политики инновационного развития экономики Украины

Цель статьи состоит в исследовании институциональных особенностей Украины, создающих ограничения для применения инновационной политики. Исследован процесс изменений современной инновационной политики в развитых странах, а также основные тренды в ее формировании. Систематизированы инструменты инновационной политики. В процессе экономико-статистического анализа государственных расходов выявлено противоречие между реализацией инновационной политики в Украине и приоритетами политики, определенными в нормативно-правовых документах. Используя методологию неoinституционализма, раскрыты институциональные причины неэффективности инновационной политики, определены дополнительные «провалы рынка» в Украине, преодоление которых требует активной роли государства в регулировании инновационной сферы. В результате исследования определены теоретические подходы к совершенствованию инновационной политики Украины. Обоснованы институциональная ограниченность инструментов прямого государственного финансирования инновационной сферы и необходимость перехода к неселективным инструментам инновационной политики, которым сейчас не уделяется внимание.

Ключевые слова: инновационная политика, национальная инновационная система, экономическая безопасность, институциональные ограничения.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 16.

Мосейчук Татьяна Константиновна – соискатель, кафедра управления финансово-экономической безопасностью, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерная, 30-32, Киев, 03113, Украина)

E-mail: t_mosiychuk@hotmail.com

UDC 330.342.3

Mosiychuk T. K. Institutional Restrictions when Choosing the Policy of Innovative Development of Ukrainian Economy

The article is aimed to study the institutional features of Ukraine, which restrict the implementation of innovation policy. Process of changes in the current innovation policy in the developed countries, as well as key trends in its development have been explored. Tools of innovation policy have been systematized. In the process of economic and statistical analysis of public expenditures, the tension between the innovation policy in Ukraine and the policy priorities, which are determined in the legal documents, have been identified. Using the methodology of neo-institutionalism, institutional reasons for ineffectiveness of innovation policy are disclosed, the specific «market failures» in Ukraine are defined, that requires an active role of the state in regulating the innovation sphere. As result of the study, theoretic approaches to improving innovation policy in Ukraine have been determined. The institutional limitations of the tools for direct public financing of innovation sphere have been substantiated, as well as the need to shift to the non-selective tools for innovation policy, which at the present time is not given attention.

Key words: innovation policy, national innovation system, economic security, institutional restrictions.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 16.

Mosiychuk Tetyana K. – Applicant, Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing, University of Economics and Law «KROK» (vul. Lagerna, 30-32, Kyiv, 03113, Ukraine)

E-mail: t_mosiychuk@hotmail.com

Gorshkov, Ya. A. et al. "Effektivnost skhem finansirovaniia popolneniia morskogo flota Ukrainy" [Efficiency financing schemes replenish Navy Ukraine]. *Visnyk ODMU*, no. 2 (1998): 73-78.

Morozova, I. V. "Metodicheskie osnovy rascheta platezhei v dogovore lizinga sudov" [Methodical bases of calculation of payments in the leasing agreement courts]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti*, no. 9 (2001): 74-80.

Nikulin, S. H., Kurliand, A. M., and Postan, M. Ya. "Problemy optimizatsii protsessov obnovenia flota v perekhodnyi period" [Problems of optimization of fleet renewal in the transition period]. *Metody ta zasoby upravlinnia rozvytkom transportnykh system*, no. 5 (2003): 35-44.

Nikolaeva, L. L. *Kommercheskaia ekspluatatsiia sudna* [Commercial operation of the vessel]. Odessa: Feniks, 2006.

Rylov, S. I., Koskina, Yu. A., and Sudnik, N. V. "Metodika otsenki defitsita resursa ukrainskogo tonnazha pri perevozkakh otechestvennykh gruzov" [Methods of assessing the resource scarcity Ukrainian domestic tonnage in the transport of goods]. *Visnyk ONMU*, no. 1 (2010): 39-49.

Rylov, S. I. "Nekotorye voprosy obosnovaniia frakhtovaniia sudov v berbout-charter" [Some questions justify chartering a bareboat charter]. In *Ekonomika i ekspluatatsiia morskogo transporta*, 77-79. Moscow: Morflot, 1979.

УДК 330.342.3

ІНСТИТУЦІЙНІ ОБМЕЖЕННЯ ВИБОРУ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2015 МОСІЙЧУК Т. К.

УДК 330.342.3

Мосійчук Т. К. Інституційні обмеження вибору політики інноваційного розвитку економіки України

Мета статті полягає в дослідженні інституційних особливостей України, що складають обмеження для застосування інноваційної політики. Досліджено процес зміни, яких зазнала сучасна інноваційна політика в розвинутих країнах, а також основні тренди в її формуванні. Систематизовано інструменти інноваційної політики. У процесі економіко-статистичного аналізу державних видатків виявлено протиріччя між реалізацією інноваційної політики в Україні та пріоритетами політики, визначеними в нормативно-правових документах. Використовуючи методологію неoinституціоналізму, з'ясовано інституційні причини неефективності інноваційної політики, визначено додаткові «відмови ринку» в Україні, подолання яких потребує активної ролі держави в регулюванні інноваційної сфери. У результаті дослідження було виділено теоретичні підходи до вдосконалення інноваційної політики України. Обґрунтовано інституційну обмеженість прямого державного фінансування інноваційної сфери та необхідність переходу до неселективних інструментів інноваційної політики, яким зараз не приділяється увага.

Ключові слова: інноваційна політика, національна інноваційна система, економічна безпека, інституційні обмеження.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 16.

Мосійчук Тетяна Костянтинівна – здобувач, кафедра управління фінансово-економічною безпекою, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерна, 30-32, Київ, 03113, Україна)

E-mail: t_mosiychuk@hotmail.com

УДК 330.342.3

Мосейчук Т. К. Институциональные ограничения выбора политики инновационного развития экономики Украины

Цель статьи состоит в исследовании институциональных особенностей Украины, создающих ограничения для применения инновационной политики. Исследован процесс изменений современной инновационной политики в развитых странах, а также основные тренды в ее формировании. Систематизированы инструменты инновационной политики. В процессе экономико-статистического анализа государственных расходов выявлено противоречие между реализацией инновационной политики в Украине и приоритетами политики, определенными в нормативно-правовых документах. Используя методологию неoinституционализма, раскрыты институциональные причины неэффективности инновационной политики, определены дополнительные «провалы рынка» в Украине, преодоление которых требует активной роли государства в регулировании инновационной сферы. В результате исследования определены теоретические подходы к совершенствованию инновационной политики Украины. Обоснованы институциональная ограниченность инструментов прямого государственного финансирования инновационной сферы и необходимость перехода к неселективным инструментам инновационной политики, которым сейчас не уделяется внимание.

Ключевые слова: инновационная политика, национальная инновационная система, экономическая безопасность, институциональные ограничения.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 16.

Мосейчук Татьяна Константиновна – соискатель, кафедра управления финансово-экономической безопасностью, Університет економіки та права «КРОК» (вул. Лагерная, 30-32, Киев, 03113, Украина)

E-mail: t_mosiychuk@hotmail.com

UDC 330.342.3

Mosiychuk T. K. Institutional Restrictions when Choosing the Policy of Innovative Development of Ukrainian Economy

The article is aimed to study the institutional features of Ukraine, which restrict the implementation of innovation policy. Process of changes in the current innovation policy in the developed countries, as well as key trends in its development have been explored. Tools of innovation policy have been systematized. In the process of economic and statistical analysis of public expenditures, the tension between the innovation policy in Ukraine and the policy priorities, which are determined in the legal documents, have been identified. Using the methodology of neo-institutionalism, institutional reasons for ineffectiveness of innovation policy are disclosed, the specific «market failures» in Ukraine are defined, that requires an active role of the state in regulating the innovation sphere. As result of the study, theoretic approaches to improving innovation policy in Ukraine have been determined. The institutional limitations of the tools for direct public financing of innovation sphere have been substantiated, as well as the need to shift to the non-selective tools for innovation policy, which at the present time is not given attention.

Key words: innovation policy, national innovation system, economic security, institutional restrictions.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 16.

Mosiychuk Tetyana K. – Applicant, Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing, University of Economics and Law «KROK» (vul. Lagerna, 30-32, Kyiv, 03113, Ukraine)

E-mail: t_mosiychuk@hotmail.com

В умовах глобалізації економічних процесів конкурентоспроможність та економічна безпека держави у все більшій мірі визначаються здатністю національної економіки до інновацій. Саме тому перехід до інноваційної економіки визнається пріоритетним напрямом державної політики.

Україна протягом багатьох років наголошує, що формування інноваційної моделі розвитку є одним з основних пріоритетів соціально-економічної стратегії. Ще на початку 2000-х років провідними українськими вченими (зокрема, В. Гейцем, А. Гальчинським, А. Чухном, В. Семиноженком) була обґрунтована необхідність переходу на інноваційну модель розвитку, визначено основні напрями формування інноваційної політики та механізми її реалізації.

За даними Міністерства юстиції, існує понад 200 законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері інновацій, а з урахуванням підзаконних нормативно-правових актів галузевої належності – понад 400 [1, с. 96].

Незважаючи на рівень правового забезпечення та кількість державних органів, що регулюють інноваційну діяльність в Україні, перехід до інноваційної моделі розвитку економіки не відбувся, а реформи, що пропонувалися в Україні упродовж останніх років, «лише формально декларували інноваційну спрямованість держави і жодним чином не вплинули на зростання попиту виробництва та потреби економіки на наукові, науково-технічні розробки» [2].

Інституційним аспектам інноваційного розвитку економіки присвячено і ряд наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних учених. Великий внесок було зроблено працями таких вчених, як Л. Бальцерович, Дж. Бьюкенен, М. Вебер, Я. Корнаї, Д. Норт, А. Ослунд, Дж. Стиглиц, Й. Шумпетер, М. Хан. Серед українських учених, які плідно працюють у галузі вироблення оптимальної для України моделі економічного розвитку, включаючи її інноваційну направленість, слід виділити А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, В. Дементьєва, С. Демінського, І. Петрову, Л. Федулову, С. Шкарлета.

Метою статті є дослідження інституційних обмежень державної інноваційної політики в Україні та надання рекомендацій щодо інструментів політики, які можуть бути ефективними на сучасному етапі розвитку національної інноваційної системи.

Необхідність проведення активної інноваційної політики визначається особливостями інноваційного процесу як об'єкта управління. Інноваційні продукти є класичними прикладами «відмови», або «провалів», ринку. Сфері інновацій притаманні позитивні зовнішні ефекти (екстерналії), коли ефект від розвитку інновацій більшою мірою отримує суспільство, інші галузі, а не та галузь або компанія, які зробили інвестиції в інновації. Особливістю є також високий ступень невизначеності у співвідношенні витрат і результатів при інвестуванні в інноваційні сфери.

Якщо держава не стимулює вкладення у високо-технологічні галузі, сектори економіки, вони виявляються недорозвиненими або розвиненими на рівні нижче оптимального з точки зору всього суспільства. Реалізуючи інноваційну політику, держава не тільки ви-

являє готовність взяти на себе ризики інвестування в пілотні проекти з високою невизначеністю, але і подає сигнал ринку, приватним промисловим інвесторам про найбільш імовірні напрямки майбутнього попиту і пропозиції нових технологій.

Як засвідчили дослідження В. Гейця [3], Л. Федулової [4], Ю. Бажала [4], І. Петрової [5] та ін., у розвинених країнах активне втручання держави в інноваційну діяльність є необхідним фактором переходу на інноваційну модель розвитку. Роль інноваційної політики держави зростає під час технологічних криз, при переході до нового технологічного укладу, тобто при гострій потребі в державній підтримці базових інновацій у стратегічних галузях національної економіки.

Державне регулювання інноваційного розвитку пройшло ряд етапів. До початку 80-х років ХХ ст. панувала точка зору, згідно з якою для успішного розвитку національної інноваційної системи достатньо направити науковий та інформаційний потенціал у виробництво через стимулювання розвитку фундаментальних і прикладних досліджень. Роль держави обмежувалася в основному стадією наукових досліджень і розробок (що відіграло важливу роль у розвитку виробництва напівпровідників, ЕОМ і обладнання зв'язку). На зміну розрізним діям, які сприяли проведенню наукових досліджень в тій чи іншій галузі, або технічному переоснащенні окремих галузей, прийшла спеціально організована цілеспрямована інноваційна політика. Вона стала невід'ємною частиною державного регулювання економіки.

Концепція національних інноваційних систем (НІС) в індустріально розвинених країнах почала активно розроблятися в 1980-ті роки одночасно великою групою вчених. Лідерами цього напрямку стали Р. Нельсон (США) [6], Б. Лундвалл (Швеція) [7], К. Фрімен (Великобританія) [8]. У процесі історичного розвитку НІС сформувалася особлива модель взаємодії держави та підприємницького сектора в аспекті створення і реалізації науково-технічних досягнень.

Інноваційна політика розвинених країн за останні десятиріччя змінилась докорінно. У сучасних умовах розвинені країни перейшли від фінансування фундаментальних досліджень і організацій «великої науки» до цілеспрямованої підтримки всіх стадій нововведень в державному і приватному секторах, починаючи від створення товару або послуги, через просування його від виробника до споживача. Це проявляється в переході від «пасивної» політики до «активної», сутність якої полягає в активному використанні науково-технічного потенціалу (не лише своєї країни, але й усього світу). У теперішній час вплив держави поширюється на виробництво, збут, експортну політику. Практично мова йде вже не про підтримку науково-технічного прогресу, а про багатогранну і гнучку систему зі стимулювання, розробки, супроводу, управління, планування і контролю процесів інноваційної діяльності у сфері науки, техніки і виробництва.

У найзагальнішому вигляді формування державної інноваційної політики (рис. 1) складається в результаті вибору і прийняття рішень у декількох ключових сферах. Сюди входять:

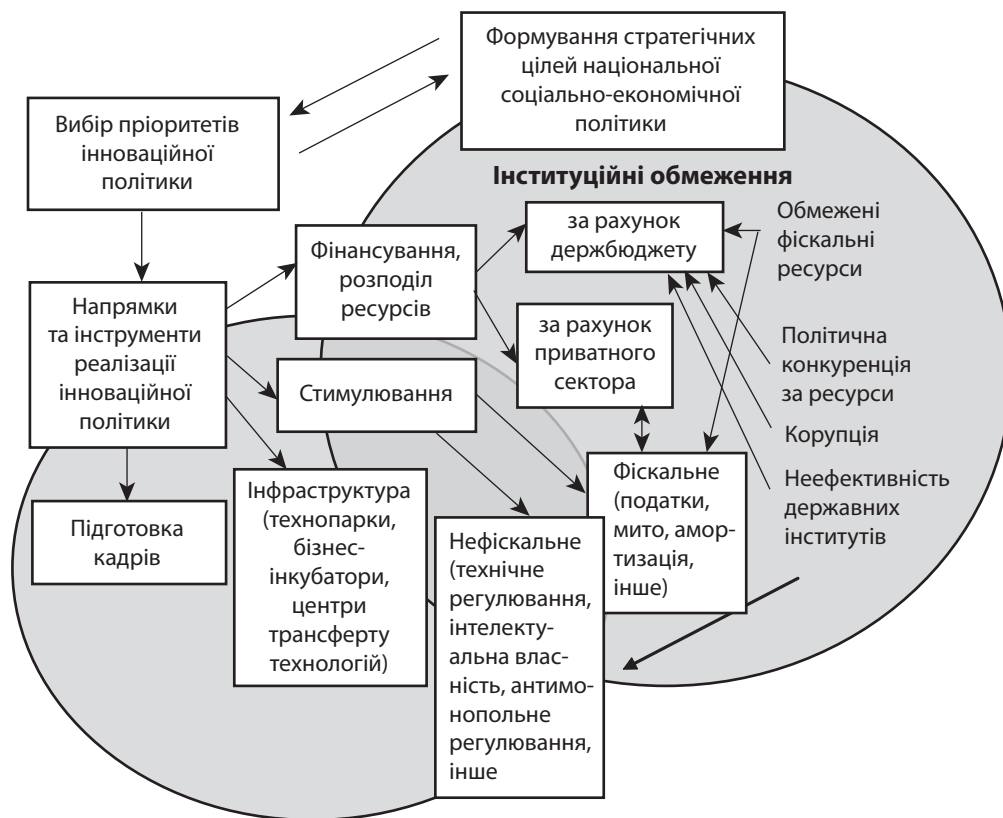


Рис. 1. Процес формування державної політики у сфері інновацій

- ✦ вибір загальнонаціональних пріоритетів інноваційної політики;
- ✦ розподіл державних ресурсів між різними секторами сфери наукових досліджень відповідно до визначених пріоритетів; виконання досліджень і розробок у державних наукових центрах;
- ✦ непряме державне стимулювання інноваційних процесів у приватному секторі за допомогою податкової, амортизаційної, антимонопольної, патентної, митної політики, що обумовлюють ефективність та поширення інновацій; розробка цільових програм, направлених на підвищення інноваційної активності бізнесу;
- ✦ державні замовлення, які забезпечують первинний попит на НДДКР;
- ✦ формування інноваційного клімату в економіці та інфраструктурного забезпечення досліджень і розробок, включаючи національні служби науково-технічної інформації, технічного регулювання та стандартизації; розробка довгострокової стратегії з урахуванням показників економічної безпеки;
- ✦ держава виступає як посередник, зв'язуючою ланкою між сферою «чистої» (академічної) науки і завданнями виробництва, стимулює кооперацію у сфері НДДКР промислових корпорацій та університетів;
- ✦ стратегія підготовка наукових та інженерних кадрів (головне джерело інноваційних ідей);
- ✦ прийняття законів та інших нормативних актів, які забезпечують захист інтересів суб'єктів інноваційної діяльності.

Практично кожен із цих напрямів державного регулювання цілеспрямовано впливає на прискорення інноваційного розвитку. У результаті взаємодії держави й економіки формується «поле»: правовий, економічний, інституційний і соціальний простір, у рамках якого здійснюється це співробітництво і взаємодія [9, с. 34].

Процес формування державної інноваційної політики починається з вибору пріоритетів залежно від стратегічних цілей соціально-економічної політики. Напрямки та інструменти реалізації політики залежать від інституційних особливостей країн, які формують тип НІС.

Сполучені Штати, наприклад, починаючи з 2009 р., проводили послідовну політику та створили систему інститутів і програм підтримки енергетичних інновацій. Програма включала всі стадії життєвого циклу енергетичних інновацій: від фундаментальних досліджень з фінансуванням із федерального бюджету до формування попиту, комерціалізації, а також розвитку виробництв і ринків «нової енергетики» [10, с. 46]. Завдяки програмі «нової енергетики» США планують перейти до нового технологічного укладу, відновити промисловий потенціал країни.

У Китаї інноваційна політика довгий час була підпорядкована промисловій політиці. Опора на експортні галузі та імпорт технологій забезпечили стійкі темпи зростання. На початку 2000-х років політика запозичення технології стала піддаватися все більшій критиці. Економіка потрапила у порочне коло: «відсталість – закупівлі технології – відсталість». «На відміну від Китаю корейський уряд із самого початку дотримувався чіткої

політики: технологія може бути куплена за кордоном тільки один раз, а держфінансування розподіляється в пропорції 1/5 на імпорт технології та 4/5 – на пристосування до місцевих умов і власні НДДКР. У Китаї така пропорція ... 1 : 0,08» [11, с. 216].

Сьогоднішній етап розвитку НІС Китаю характеризується переходом до парадигми «інновацій з опорою на власні сили». Китай переходить від слідування структурі науково-технологічних пріоритетів розвинених країн до відтворення моделі інноваційної економіки. Для її реалізації передбачено не тільки нарощування державного фінансування по все більшій кількості напрямків досліджень, а й великі плани промислової і структурної політики, що мають на меті підвищення частки наукомістких галузей в економіці країни.

Як ми бачимо, країни, незважаючи на різні інституційні характеристики НІС, підпорядковують розвиток інноваційної політики більш загальним цілям національної соціально-економічної політики та економічної безпеки. Інноваційна політика визначається відповідно до можливостей бюджетних обмежень та рівня і специфіки розвитку НІС. Напрямки інноваційної політики сфокусовані відповідно до цілей, саме за цими пріоритетами проводиться державне фінансування, саме вони є орієнтирами для бізнес-сектора.

В Україні розвиток інноваційної системи передбачений цілою низкою нормативно-правових документів, які містять декілька списків пріоритетів у цій сфері (табл. 1).

Визначені пріоритетні напрямки не співпадають у різних документах, сформульовані надто широко і не дозволяють забезпечити високий рівень концентрації інвестиційних ресурсів на реалізації інвестиційних та інноваційних проектів для здійснення прогресивних структурних зрушень. Якщо встановлювані на вищому державному рівні пріоритети розвитку економіки мають не декоративне значення, то повинен бути один короткий список.

Аналіз структури капітальних інвестицій за рахунок Державного бюджету України відкриває дійсні напрямки державних пріоритетів, які не співпадають із напрямками інноваційної політики, затвердженими у нормативних документах (табл. 2).

Як слідує зі статистичних даних, пріоритетними напрямками державних інвестицій є добувна промисловість (15,1%), а також сфера державного управління (45,4%) (табл. 3). Частка капітальних інвестицій за рахунок державного бюджету на підприємства переробної промисловості, а також у науковій діяльності і розробок є незначною. Ті мізерні обсяги інноваційних ресурсів, які сьогодні спрямовуються у виробничу сферу, не зможуть забезпечи-

Таблиця 1

Визначені законодавством пріоритети інноваційної сфери

Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»	Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки»	Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні»
<p>1) освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;</p> <p>2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;</p> <p>3) освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів і нанотехнологій;</p> <p>4) технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;</p> <p>5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;</p> <p>6) широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;</p> <p>7) розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки</p>	<p>Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки на період до 2020 року:</p> <p>1) фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави;</p> <p>2) інформаційні та комунікаційні технології;</p> <p>3) енергетика та енергоефективність;</p> <p>4) раціональне природокористування;</p> <p>5) науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань;</p> <p>6) нові речовини і матеріали.</p>	<p>Пріоритетами розвитку базових галузей економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проекти, є:</p> <ul style="list-style-type: none"> – забезпечення розвитку енергетичної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, атомного та ракетно-космічного машинобудування, авіа- і суднобудування; – видобування нафти, газу та вугілля; – виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції; – будівництво і реконструкція автомобільних доріг, інших об'єктів інфраструктури, реконструкція систем тепло- і водопостачання та водовідведення; – будівництво житла

Джерело: Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>, Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>, Постанова КМУ від 2 лютого 2011 р. № 389 «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-%D0%BF>

Структура капітальних інвестицій за рахунок коштів державного бюджету України за видами економічної діяльності в 2010 – 2013 рр. (%)

Вид економічної діяльності	Рік			
	2010	2011	2012	2013
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	2,6	1,8	0,2	1,0
Добувна промисловість	5,5	8,3	6,1	15,1
Переробна промисловість	1,2	0,6	0,4	0,3
Виробництво та розподілення електроенергії, газу, пари та гарячої	4,2	6,0	4,8	4,9
Будівництво	12,1	15,0	2,4	3,2
Діяльність транспорту та зв'язку	33,7	36,4	7,8	–
Операції з нерухомим майном	3,2	4,3	41,2	0,1
Наукові дослідження та розробки	–	1,0	1,7	4,9
Державне управління	3,7	5,4	28,0	45,4
Освіта	5,0	4,6	2,4	5,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8,1	6,8	4,5	11,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг	19,7	10,5	0,7	–

Джерело: розраховано за: Капітальні інвестиції за відповідні роки / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Структура витрат Зведеного бюджету України на економічну діяльність (%)

Вид економічної діяльності	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	18,8	15,8	16,7	13,4	12,0	15,2
Паливно-енергетичний комплекс	30,2	30,1	27,5	19,2	28,0	30,4
У тому числі:						
вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива	14,1	15,8	17,0	17,8	20,6	29,6
енергетична галузь	0,8	2,3	1,7	1,0	0,5	0,5
Обробна промисловість	0,2	0,5	0,1	0,9	0,4	–
Транспорт	27,3	34,5	34,9	32,4	26,8	35,3
Зв'язок, телекомунікації та інформатика	0,3	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки	2,6	2,7	2,7	2,4	2,1	1,9
Інші галузі	20,7	15,9	17,8	31,4	30,4	16,9
Довідково: усього витрат, млн грн	51322,4	39753,0	43832,4	57124,1	62377,4	50757,8

Джерело: розраховано за: Видатки за функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету за відповідні роки / Державне казначейство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>

ти вагомих зрушень у найближчі десятиліття. Тим більше, що вони не охоплюють розвиток наукомістких, ресурсо- і енергозберігаючих технологій, без яких не може бути забезпечений належний рівень економічної безпеки.

Основними сферами державної підтримки бюджету за 2008 – 2013 рр. є сільське господарство, паливно-енергетичний комплекс, сфера послуг та інфраструктура. На ці сфери у 2013 р. припадало 81,2% від загального обсягу витрат. Так, на паливно-енергетичний комплекс припадало близько 30% усіх витрат на економічну діяльність, із них 29,9% – на вугільну

галузь. При цьому питома вага промислових галузей з потенціалом інноваційного розвитку та імпортозаміщення є незначною.

Згідно з результатами аналітичної доповіді Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [12], жодна з державних програм у сфері інноваційного розвитку промислового сектора не була профінансована бюджетом у повному обсязі, зокрема:

- ✦ Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій, затверджена Законом України від 9.04.2004 р. № 1676-IV

- на 2005 – 2013 рр. фінансувалася в середньому на рівні 0,5% від запланованого;
- ✦ Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 рр., затверджена Постановою КМУ від 14.05.2008 р. № 447, не була профінансована;
 - ✦ Державна цільова науково-технічна програма «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр., затверджена Постановою КМУ від 28.10.2009 р. № 1231, з початку реалізації профінансована з державного бюджету на 115971,0 тис. грн, або на 6,3% від запланованого обсягу.

Протягом 2004 – 2013 рр. частка витрат за рахунок коштів державного бюджету не перевищувала 3%. У 2013 р. в умовах політичної нестабільності уряд фінансував в основному захищені статті бюджету і припинив фінансування багатьох статей інноваційних витрат (табл. 4).

Держава практично усунулася від проведення активної інвестиційно-інноваційної політики, віддаючи все на «волю ринку». Водночас державне споживання постійно зростало, досягнувши у 2013 р. величини в 281,7 млрд грн.

Наведені дані свідчать тільки про стан блоку «фінансування, розподіл ресурсів», представленого на рис. 1. Зміни, що проходили з інструментами «стимулювання» та «інфраструктура», теж були негативними. За останні роки ліквідовано фіскальні пільги щодо інноваційної діяльності підприємств. Розділ V «Особливості в оподаткуванні та митному регулюванні інноваційної діяльності» Закону України «Про інноваційну діяльність» було виключено ще у 2005 р. Податковим кодексом України гарантується лише податкове стимулювання впровадження енергоефективних технологій.

Послідовно ліквідовано Державний інноваційний фонд, Державне агентство з інвестицій та іннова-

цій, Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації (останнє у 2014 р. шляхом реорганізації у Державну службу з питань електронного урядування). Перевірки КРУ перших двох структур свідчать про їх неефективність та численні зловживання [13].

Таким чином, головними тенденціями у сфері державної політики України є скорочення прямої державної участі у фінансуванні інноваційної діяльності, скорочення податкових стимулюючих механізмів та відсутність реальних кроків у створенні інфраструктури інноваційної діяльності.

Провідні українські вчені відмічають, що державна політика була і залишається непередбачуваною і непослідовною і має лише одну реальну мету – стимулювання використання матеріальних факторів економічного зростання без продуманої стратегії на майбутнє, в якому суспільство і економіка знань будуть визначальними.

Відповідь на питання, чому послідовно не реалізується проголошений курс на інноваційний розвиток, потрібно шукати в інституційних основах економічної політики України. Методологічні основи для аналізу інституційних основ інноваційної політики закладені теоріями суспільного вибору та неінституціоналізму [14].

Україна належала до країн, що розвивалася в системі централізованого планування, де взаємозв'язок науки та виробництва планувався та регламентувався державою, характеризувався вертикальними зв'язками та не мав вбудованих механізмів саморозвитку. У ході ринкових перетворень передбачалося створення нового інфраструктурного механізму, який до теперішнього часу має фрагментарний характер. Протиріччя у відбудові НІС пов'язані не стільки з відсутністю коштів для її розвитку, скільки з відсутністю зацікавленості у ключових гравців політичного поля України.

Цілий ряд українських та іноземних вчених констатують, що в багатьох країнах, що вийшли із системи централізованого планування, склалися олігархічно-кланові

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2004 – 2013 рр.

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	Приріст за рік, млн грн	У тому числі за рахунок коштів			
			власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
2004	4534,6	1474,8	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	1217,0	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	408,4	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	4690,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	1143,3	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	-4044,0	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	95,6	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	6288,4	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	-2853	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	1918,0	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Джерело: складено за: Наука та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / [Віdp. за вип. О. О. Кармазіна]. – К. : Інформ.-видав. центр Держкомстату України. – Київ, 2014. – 314 с.

системи. Політичні режими в таких країнах визначають процеси групової конкуренції в боротьбі за владу над розподілом ресурсів. Зокрема Україну відносять до країн «олігархічної демократії, за якої олігархічні групи змагаються за вплив не лише в коридорах центральної влади, а й на виборах» [15]. Прагнення отримати матеріальні вигоди від політичного процесу описується категорією *політичної ренти*. Остання передбачає використання адміністративного ресурсу для штучного обмеження конкуренції, переносючи її тим самим у сферу тіньового впливу на прийняття державних рішень. Корупція тісно пов'язана з «провалами держави», тобто із ситуаціями, коли держава не в змозі забезпечити своє ефективне функціонування в рамках легітимних процедур.

Контролюючи цілі галузі, олігархи не зацікавлені у міжгалузевому русі капіталу та структурних змінах, оскільки примножують свої статки через канали політичної ренти за допомогою свого впливу на державні інституції та зрощування з ними.

Отримання податкових преференцій для вже існуючого бізнесу (без жодних ознак інноваційності), зниження цін на енергетичні ресурси, різноманітні схеми розкрадання коштів державного бюджету залишаються в Україні справою з рентабельністю набагато вищою, ніж розвиток бізнесу на основі нових технологій. Високі ризики невизначеності при вкладанні коштів у нові галузі та продукти, а також наявність зовнішніх ефектів для інших галузей та всього суспільства, які важко або неможливо приватизувати – усі ці ознаки відмов, або провалів, ринку – це те, куди не хочуть вкладати гроші конкуруючі олігархічні клани. Крім того, олігархічна демократія в Україні характеризується короткими політичними циклами. Олігархічні групи при владі змінюються швидше, ніж будь-яка програма розвитку інновацій може дати віддачу.

Таким чином, вигоди від розподілу державних коштів на підтримку окремих галузей отримують не стільки найперспективніші галузі, скільки сектори з найсильнішим лобістським потенціалом, як ми бачили у табл. 2, 3.

Результатом тривалого розвитку такої інституційної моделі є деградація структури економіки України, закріплення її сировинного характеру та все більша деіндустріалізація. Результатом структурних змін в українській промисловості стало домінування гірничодобувного та металургійного секторів національної економіки. Для цих секторів не характерна активна інноваційна діяльність, оскільки технології цих секторів відносно стабільні, а продукція нерізноманітна. В Україні поступово зникли цілі високотехнологічні галузі промисловості (наприклад, галузь електроніки). Різко скоротився обсяг внутрішнього попиту на багато груп товарів, особливо на високотехнологічні. Несприйнятливості великих промислових галузей до інновацій збільшує протиріччя між сектором виробництва і все ще потужним сектором науки, високим рівнем освіти, що залишилися у спадок від економіки централізованого планування.

Характерною рисою олігархічної демократії є корупція. Відповідно до індексу сприйняття корупції Transparency International Україна має у 2014 р. 26 балів (142 місце рейтингу), що є найгіршою оцінкою серед усіх

пострадянських країн, що знаходяться в європейській частині континенту.

Система хабарництва суттєво знижує прибутковість у секторі малих і середніх підприємств, що послаблює підприємницьку ініціативу та змушує бізнес віддавати перевагу придбанню технологій закордоном замість розробки технологічних рішень у співпраці з українськими державними науково-дослідними установами.

Відсутність інститутів не означає, що треба зволікати з проведенням активної інноваційної політики. Небагато країн наздоганяючого типу розвитку мають низький рівень корупції та добре діючі державні інститути. «Азіатські тигри» досягли успіху на шляху створення інноваційної моделі при поганому інвестиційному кліматі та при не дуже високих показниках захисту прав власності.

Відомо, що пряме бюджетне фінансування дає найшвидший макроекономічний ефект у порівнянні з методами стимулювання приватних інвестицій. В умовах високої корупції методи прямого фінансування з бюджету або надання податкових преференцій вибраним підприємствам небезпечні тим, що в корумпованому середовищі їх можуть отримати лобісти, а не найбільш перспективні підприємства.

Інструменти інноваційної політики можна поділити на дві групи: селективні, які надаються за рішенням чиновників, і неселективні, які дають переваги великим групам учасників інноваційного процесу автоматично, без рішення чиновника. «Селективні заходи вимагають більшої інформованості ...крім того, вони більшою мірою, ніж багато з універсальних заходів, стимулюють привласнення ренти. Чим вище ступінь невизначеності і нижча якість бюрократії, тим менш ефективна селективна політика» [11, с. 171]. Як свідчать деякі дослідження [11], існує критичний рівень інституційних здібностей держави, який робить можливим застосування селективних методів політики, таких як пряме бюджетне фінансування, субсидії і т. п. Неселективні ж методи інноваційної політики, такі як податкові стимули для інновацій або антимонопольні методи, працюють як при поганому працюючих інститутах, так і при хороших.

В умовах високої монополізації є високі ризики того, що і при застосуванні неселективних методів політики, спрямована на стимулювання цілих галузей, буде мати обмежений ефект, оскільки цілі сектори машинобудування та енергетики представлені певними кланово-олігархічними групами. Виявлення таких ризиків приводить до наступного кроку: необхідності пов'язати проведення змін у інноваційній політиці з кардинальними змінами у сфері антимонопольного регулювання.

Інституційні особливості України викликають додаткові «відмови ринку» та стають на заваді проведенню інноваційної політики з точки зору недосконалості фінансових ринків (банківського, ринків капіталу, страхування) та «відмови» координації [16, с. 9].

Слабо розвинутий внутрішній фінансовий ринок України не акумулює ресурси в необхідному для інновацій обсязі. Найбільш розвинутий банківський сектор усе ще потребує значних витрат на збір інформації та оцінку

ризиків позичальників, що переорієнтує банки на споживче кредитування, кредитування торговельних операцій. Фінансування промисловості та інновацій припиняється. Внутрішні інвестори менш толерантні до ризиків порівняно з інвесторами із країн розвинутих і структурованих ринків, які можуть профінансувати витрати всіх невизначеностей в очікуванні великих потенційних вигод. В Україні, де іноземні інвестори стикаються зі значними політичними ризиками, які не страхуються навіть у розвинутих країнах, багато потенційно вигідних інноваційних проектів залишаються нездійсненими.

Деякі інвестиційні проекти виявляються прибутковими тільки тоді, коли реалізуються взаємодоповнюючі проекти в інших галузях. Витрати координації цих інвестиційних проектів через відносно неефективні ринки можуть зупинити або скоротити потенційно прибуткові інвестиції.

Активна політика держави у створенні ринкової інфраструктури, у координації зв'язків та обміну інформацією між галузями, організації контактів між інвесторами та створенні стимулів до координованих інвестицій може бути компенсатором додаткових «відмов ринку» та принести відчутні результати.

ВИСНОВКИ

Ідея інноваційної моделі розвитку економіки була дискредитована в українському суспільстві через неефективні та непослідовні дії влади та анонсування заходів, які не було втілено в життя.

Аналіз розвитку державного регулювання інноваційної сфери показує, що поставлені цілі інноваційної політики України є дуже розмитими та ніяк не пов'язаними з реальним вектором розвитку країни; інфраструктурні механізми та законодавчі акти, затверджені у сфері інновацій, не спрацьовують. Зазвичай це пояснюють недофінансуванням та поганою координацією між державними органами. Ми не заперечуємо такі висновки, але вважаємо, що головна причина провалів у регулюванні залишається поза увагою. А саме – відсутність економічних інтересів та стимулів до інноваційного розвитку головних промислово-фінансових груп, що визначають економічну політику держави.

Вибір політики щодо інноваційного розвитку України не може бути зроблено без урахування інституційних обмежень. Інновації в умовах інституційних обмежень повинні розглядатися не як самоціль, а як інструмент стимулювання економічного зростання та посилення економічної безпеки.

Визначені інституційні особливості України обумовлюють необхідність коригування інноваційної політики в таких напрямках:

- ✦ інноваційна політика держави повинна підпорядковуватись довгостроковій стратегії економічної безпеки з чітко визначеними галузями, які будуть розвиватися за підтримкою держави;
- ✦ перехід від нарощування загальних обсягів підтримки за всіма складовими національної інноваційної системи до концентрації матеріальних та фінансових ресурсів держави на досягненні стратегічних цілей;

- ✦ максимальний акцент у інноваційній політиці має бути надано неселективним методам підтримки інновацій та створенню ринкової інфраструктури. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Чикаренко І.** Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в Україні / Чикаренко І. // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2012. – Вип. 4 (15). – С. 95 – 105.
2. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави». Постанова Верховної Ради України від 11.02.2015 р. № 182-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/182-193>
3. **Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
4. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Осецький та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с.
5. **Петрова І. Л.** Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди : монографія / І. Л. Петрова, Т. І. Шпильова, Н. П. Сисоліна. – К. : КРОК, 2010. – 320 с.
6. **Nelson R.** (ed.). National and Systems. A Comparative Analysis / R. Nelson. – Oxford University Press, 1993.
7. **Lundvall B.-A.** National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning // B.-A. Lundvall. – London, Pinter Publishers, 1992.
8. **Freeman C.** The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics, 1995, vol. 19, No 1.
9. **Бова Т. В.** Державна інноваційно-інвестиційна політика України: теорія, методологія, напрямки : монографія / Т. В. Бова. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 452 с.
10. Наука и инновации: выбор приоритетов / Отв. ред. Н. И. Иванова. – М. : ИМЭМО РАН, 2012. – 235 с.
11. **Попов В. В.** Стратегия экономического развития / В. В. Попов. – М. : Изд. дом НИУ «Высшая школа экономики», 2011. – 336 с.
12. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України : аналітична доповідь / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 152 с.
13. Звіт Рахункової палати України за 2008 рік. – Київ, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1497434>
14. **Бьюкенен Дж. М.** Сочинения. Конституция экономической политики. Расчёт согласия. Границы свободы / Дж. М. Бьюкенен // Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1 / Фонд экономической инициативы. – М. : Таурис Альфа, 1997. – 560 с.
15. **Касьянов Г.** Система владних відносин у сучасній Україні: групи інтересу, клани та олігархія / Г. Касьянов // Український історичний журнал. – Київ : Дієз-продукт, 2009. – № 1. – С. 176.
16. **Khan Mushtaq H.** Investment and Technology Policies / Mushtaq H. Khan. – New York: UN DESA, 2007. – P. 43.

Науковий керівник – **Петрова І. Л.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Університету економіки і права «КРОК», м. Київ

REFERENCES

- Bova, T. V. *Derzhavna innovatsiino-investytsiina polityka Ukrainy: teoriia, metodolohiia, napriamky* [State innovative investment policy of Ukraine: Theory, Methodology, directions]. Donetsk: Yuho-Vostok, 2011.
- Biukenen, Dzh. M. "Sochineniia. Konstitutsiia ekonomicheskoy politiki. Raschet soglasiia. Granitsy svobody" [Works. The Constitution of economic policy. Calculation of consent. The limits of freedom]. In *Nobelevskie laureaty po ekonomike*. Moscow: Taurus Alfa, 1997.
- Chykarenko, I. "Problemy derzhavnoho rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti v Ukraini" [Problems of state regulation of innovative activity in Ukraine]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, no. 4 (15) (2012): 95-105.
- Fedulova, L. I. et al. *Tekhnolohichni imperatyv stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [The technological imperative of socio-economic development of Ukraine]. Kyiv, 2011.
- Freeman, C. "The National System of Innovation in Historical Perspective". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, no. 1 (1995).
- Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative perspectives of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.
- Kasianov, H. "Systema vladnykh vidnosyn u suchasni Ukraini: hrupy interesu, klany ta oliharkhiia" [The system of power relations in modern Ukraine, interest groups, clans and oligarchs]. *Ukrainskyi istorychnyi zhurnal*, no. 1 (2009): 176-.
- Khan, Mushtaq H. *Investment and Technology Policies*. New York: UN DESA, 2007.
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/182-193>
- Lundvall, B.-A. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers, 1992.
- National and Systems. A Comparative Analysis*: Oxford University Press, 1993.
- Nauka i innovatsii: vybor prioritetov* [Science and innovation: the choice of priorities]. Moscow: IMEMO RAN, 2012.
- Popov, V. V. *Strategiia ekonomicheskogo razvitiia* [Economic development strategy]. Moscow: Vysshaia shkola ekonomiki, 2011.
- Petrova, I. L., Shpylyova, T. I., and Sysolina, N. P. *Innovatsiina diialnist: stymuly ta pereshkody* [Innovative activities: incentives and obstacles]. Kyiv: KROK, 2010.
- Sobkevych, O. V. et al. *Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti iak skladova strukturnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy* [Innovative development industry as part of the structural transformation of the economy of Ukraine]. Kyiv: NISD, 2014.
- "Zvit Rakhunkovoi palaty Ukrainy za 2008 rik" [Report of the Accounting Chamber of Ukraine in 2008]. <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1497434>

IMPROVEMENT OF THE CLASSIFICATION OF INNOVATION COSTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2015 VARCHUK O. A.

UDC 338.585

Varchuk O. A. Improvement of the Classification of Innovation Costs of Industrial Enterprises

The article aims to study the classification of innovation costs of industrial enterprises based on different classification criteria and to improve it. The article proposes a theoretical study of the existing scientific works focusing on construction of a classification of innovation costs based on varying classification criteria. The conducted theoretical study allowed singling out three primary objectives of classification of innovation costs: determination of the cost of innovation; accounting, analysis, and control maintenance; managerial decision-making. The author studied the classification criteria and grouped them depending on the classification objective. The study describes an extended innovation costs classification based on the criterion of "the stage of the innovation process", which will allow estimating innovation costs at each stage of the innovation process, that is spending on fundamental and applied research, experimental design development, experimental work and technological operations (industrial production), commercialization of innovation, diffusion of innovation. Prospects for further research in this area consist in more detailed study and analysis of the composition and structure of innovation costs at each stage of the innovation process at the level of the region or an enterprise.

Key words: innovation costs, classification, classification criteria, objective, grouping, stages of the innovation process.

Fig.: 2. **Bibl.:** 8.

Varchuk Oksana A. – Senior Lecturer of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

E-mail: Oksvarchuk@mail.ru

УДК 338.585

Варчук О. А. Удосконалення класифікації інноваційних витрат підприємств промислового сектору

Метою статті є дослідження класифікації інноваційних витрат підприємств промислового сектору за різними класифікаційними ознаками та її удосконалення. У статті проведено теоретичне дослідження сучасних наукових джерел щодо побудови класифікації інноваційних витрат за різними класифікаційними ознаками. Проведене теоретичне дослідження дозволило виділити три основних мети здійснення класифікації інноваційних витрат: для визначення собівартості інновації; для здійснення обліку, аналізу та контролю; для прийняття управлінських рішень. Вивчені класифікаційні ознаки та проведено їх групування залежно від мети класифікації. Доповнена класифікація інноваційних витрат за ознакою «за стадіями інноваційного процесу», яка деталізує та дозволяє оцінити інноваційні витрати на кожній стадії інноваційного процесу, тобто витрати на: фундаментальні та прикладні дослідження, дослідно-конструкторські, експериментальні та технологічні роботи (промислове виробництво) роботи, комерціалізацію інновації, дифузії інновації. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є детальне вивчення складу та структури інноваційних витрат на кожній стадії інноваційного процесу на рівні регіону або промислового підприємства та проведення їх аналізу.

Ключові слова: інноваційні витрати, класифікація, класифікаційні ознаки, мета, групування, стадії інноваційного процесу.

Рис.: 2. **Бібл.:** 8.

Варчук Оксана Анатоліївна – старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

E-mail: Oksvarchuk@mail.ru

УДК 338.585

Варчук О. А. Совершенствование классификации инновационных расходов предприятий промышленного сектора

Целью статьи является исследование классификации инновационных расходов предприятий промышленного сектора по различным классификационным признакам и ее совершенствование. В статье проведено теоретическое исследование современных научных источников построения классификации инновационных затрат по различным классификационным признакам. Проведенное теоретическое исследование позволило выделить три основные цели осуществления классификации инновационных затрат: для определения себестоимости инновации; для осуществления учета, анализа и контроля; для принятия управленческих решений. Изучены классификационные признаки и проведена их группировка в зависимости от цели классификации. Дополнена классификация инновационных расходов по признаку «по стадиям инновационного процесса», которая позволит оценить инновационные расходы на каждой стадии инновационного процесса, то есть расходы на фундаментальные и прикладные исследования, опытно-конструкторские, экспериментальные и технологические работы (промышленное производство) работы, коммерциализацию инноваций, диффузию инновации. Перспективами дальнейших исследований в этом направлении является детальное изучение состава и структуры инновационных затрат на каждой стадии инновационного процесса на уровне региона или промышленного предприятия и проведения их анализа.

Ключевые слова: инновационные расходы, классификация, классификационные признаки, цель, группировка, стадии инновационного процесса.

Рис.: 2. **Библ.:** 8.

Варчук Оксана Анатольевна – старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

E-mail: Oksvarchuk@mail.ru

Innovation costs are one of the indicators used to determine how effectively industrial companies implement innovative activities. Innovation costs are the basis for pricing of a new product, so every company strives to forecast, plan and optimize them, which is impossible without a rational evidence-based classification and proper evaluation.

An evidence-based classification of innovation costs is the basis for their planning, accounting, analysis and control within the company, so the selected classification criteria must satisfy both scientific and practical interests.

The diversity of innovative costs, duration of innovation processes and the imperfection of the existing accounting system have caused emergence of a large number of classification criteria and suggest the relevance of the selected problem.

Questions associated with construction, extension and refinement of the classification of innovation costs are addressed by numerous domestic scientists: I. O. Blank, O. S. Borodkin, S. Yu. Hvozdiu, O. I. Hrytsai, Ya. D. Krupka, L. V. Napadovska, S. V. Syrtseva, L. I. Fedulova, O. M. Cheresniuk and others.

O. I. Hrytsai [3] believes that innovation costs may be classified not only by their usage area, into current and capital, transformational, organizational and transactional costs; they can also be classified into direct and indirect, controllable and non-controllable, and by the type of innovation.

S. Yu. Hvozdiu [8] proposed to extend the classification and subdivide the costs by the funding source, the life cycle stage, and the type of transaction.

S. V. Syrtseva [7] proposed to classify the innovation costs within stages of research and development using the principle of target orientation.

O. M. Cheresniuk [5] considers innovation costs as an element in formation of the cost of innovative products and suggests that they require a more detailed classification.

The *aim* of the article is to study the classification of innovation costs of the industrial enterprises based on different classification criteria and to improve it.

In order to achieve this aim, it is necessary to conduct a theoretical analysis of the current scientific literature and on its basis to form the author's own view on construction of a classification of the innovation costs; to determine the purpose of classification; to group classification criteria depending on the purpose of classification; to extend the existing classification of innovation costs based on the stages of the innovation process.

The study is carried out using the methods of analysis, comparison and generalization.

Problem statement. The existing classification of innovation costs of industrial companies is constantly updated and improved by scientists, resulting in numerous classification criteria, which allows grouping them depending on the purpose of classification.

Innovation costs are the costs that arise at all stages of the innovation process as the company pursues its innovative activities, that is the costs of fundamental research, applied research, experimental design development, experimental work, technological operations (industrial production), commercialization of innovations, and diffusion of innovation.

O. S. Borodkin [1] proposed to classify the innovation costs using the budgeted rates. This means, the first step is creation of the budget that lists all costs associated with implementation of innovation; while facing actual costs, it is possible to adjust the budget, which will allow receiving full, factual information about the innovation costs [1].

The State Statistics Committee of Ukraine provides the following classification of innovation costs:

- ✦ internal research and development activities (R&D);
- ✦ purchasing the R&D results;
- ✦ purchasing the machinery, equipment and software;
- ✦ purchasing other external knowledge;
- ✦ other expenses [2].

O. I. Hrytsai, S. M. Sychuk, O. M. Cheresniuk [3 – 5] propose the following classification criteria for innovative costs:

- ✦ by the manner of inclusion of innovation into the cost: direct, indirect;
- ✦ by the manner of economic exchange: transformational, transactional, organizational;

- ✦ by significance in terms of control: controllable (regulated), non-controllable;
- ✦ by the calculation period: current, capital;
- ✦ by the type of innovation: costs associated with R&D, related to the product, the process, marketing, or organizational management.

O. I. Hrytsai, O. M. Cheresniuk, N. V. Hryshko, Yu. A. Skubak [3, 5, 6] also consider that innovation costs should be grouped by the usage area: internal R&D activities, external R&D activities, purchasing machinery, equipment and software, purchasing other external knowledge, and other costs.

O. I. Hrytsai [3] extends the classification and proposes to single out innovation costs by the calculation period: current, capital.

N. V. Hryshko, Yu. A. Skubak [6] consider it unpractical to classify innovation costs by the criterion of economic exchange and single out the following classification criteria: the calculation period, the manner of inclusion of innovation into the cost, significance in terms of control, the types and areas of innovation; they also illustrate the relationships connecting them.

S. M. Sychuk [4] believes that "the current classification of costs needs to be extended with grouping of the costs which take into account the innovation process" and provides the following classification criteria:

- ✦ by production life-cycle stages: pre-production, production, operation, utilization;
- ✦ by the nature of costs: current, capital;
- ✦ by frequency of occurrence: periodic, ongoing, one-time;
- ✦ by funding sources: own funds, credit funds;
- ✦ by the grouping principle: by economic elements, by pricing items;
- ✦ by the target orientation: the introduction of new equipment, technologies, creating new products.

O. M. Cheresniuk [5] also proposes to develop a more detailed classification of innovation costs by singling out the following classification criteria:

- ✦ by the cost driver: the innovative product costs, periodical costs;
- ✦ by the creation participants: costs of individual legal entities (purchasing); own costs;
- ✦ by the financing method: current, capital;
- ✦ by the economic elements: material costs, costs of human resources, contributions to social activities, depreciation, other expenses;
- ✦ by comparison with analogs: regulatory, additional.

S. Syrtseva [7] considers that the classification of innovation costs should be extended by adding more details and proposes to use the target orientation principle for classification of costs, namely "to single out the research stage and the development stage while forming intangible assets and results of research" and "to classify the costs by targets that a business entity can expect to achieve while implementing R&D within each stage":

- ✦ the research stage (pre-investment stage);
- ✦ forming the scientific and technological basis of the innovation project;

- ✦ choosing the alternative in implementation of the overall technology path;
- ✦ developing the technological solutions for creation of technologies;
- ✦ improving obsolete assets.

S. Yu. Hvozdiu [8] proposes to extend the existing classification of innovation costs with the following classification criteria:

- ✦ by the financing sources: the enterprise's own funds, budgetary and non-appropriated funds, funds of organizations in the business sector;
- ✦ by the life-cycle stages: market research costs, transformation of innovative ideas into finished products, production of innovative products, sales of innovative products, improving products, sale of intellectual property;
- ✦ by the transaction types: costs that arise when exchanging property rights, due to existence of communication barriers and psychological resistance to innovations;
- ✦ the costs of evaluating the individual contribution of the employee to innovation.

As we can see, there are many opinions regarding the construction of a classification of innovative costs, so we agree with O. M. Cheresniuk [5] who considers that "classifications cannot be the same for different purposes and must act according to the principle: different classifications for different purposes".

The author has developed her own model of the complete innovation process for industrial companies engaged in innovation activities. The model includes three main stages of the innovation process, which are further subdivided into several stages:

- ✦ the *scientific stage* (stages: fundamental research, applied research);
- ✦ the *practical stage* (stages: experimental design development, experimental work; technological operations (industrial production));
- ✦ the *commercial stage* (stages: commercialization of innovation; diffusion of innovation).

We consider it useful to extend the existing classification of innovation costs using the stages of the innovation process, which specifies and allows evaluating the innovation costs at each stage of the innovation process, namely the costs associated with: fundamental and applied research, experimental design development, experimental work and technological operations (industrial production), commercialization of innovation, diffusion of innovation (Fig. 1).

Each stage of the innovation process is accompanied by different costs that have their own specific characteristics and are determined by the innovation type.

The stages of "fundamental research" and "applied research" are characterized by costs associated with creation of innovation (these stages normally imply significant labor costs, social contributions, other costs (paying for communication services, business travels, rent, spending on purchasing scientific equipment and life cycle costs), whereas material costs are insignificant).

During the stages of "experimental design development", "experimental work", "technological operations (industrial production)", costs associated with production of innovation are formed (material costs increase (raw materials, supplies, fuel, energy), other costs can constitute a significant share, whereas labor costs and payroll fund charges decrease).

The final two stages, those of "commercialization of innovation" and "diffusion of innovation" are associated with implementation of innovation (implying growing marketing research, advertising, PR, legal service costs).

The innovation costs listed above include current costs (labor costs, social contributions, business travel costs, paying for communication services) and capital costs (associated with purchasing machinery, equipment, facilities, land parcels, objects of nature management, spending on purchasing the design rights and other intangible science and technology assets (patents, permits, licenses)). The proposed classification of innovation costs by the stages of the innovation process will allow studying them and drawing distinctions between them, evaluating the amounts of such costs.

Thus, the proposed classification will allow one to promptly receive the required information in order to plan, keep record of, analyze, and control innovation costs, which is in turn necessary for making reasonable managerial decisions on propriety of implementation of innovations.

The conducted theoretical study [3 – 8] allowed the author to establish that the classification of innovation costs must be built depending on the research area, on the tasks that need to be resolved, on the essence of the information that one needs to obtain, which is depending on the purpose and objective of classification.

Analysis of the views of researchers [3 – 8] on classification of innovation costs resulted in identification of three main objectives of the innovation costs classification: determination of the innovation cost; accounting, analysis and control maintenance; managerial decision-making (Fig. 2).

Thus, Figure 2 shows that:

- ✦ if the aim of classification is to determine the innovation cost, one requires a classification of innovation costs by the grouping method (by economic elements, by costing items), by the method of inclusion into the innovation cost (direct, indirect), by economic elements (material costs, human resource costs, deductions for social activities, depreciation, other expenses);
- ✦ if the aim of classification is accounting, analysis and control maintenance, then innovation costs should be categorized by the following criteria: economic elements, frequency of occurrence, calculation period, innovation areas, stages of the innovation process, the target orientation, the type of innovation, significance in terms of control, the manner of economic exchange, comparison with analogs;
- ✦ for managerial decision-making, innovation costs should be classified according to the areas of innovation, stages of the innovation process, the target orientation, the type of innovation, the manner of economic exchange, comparison with analogs.

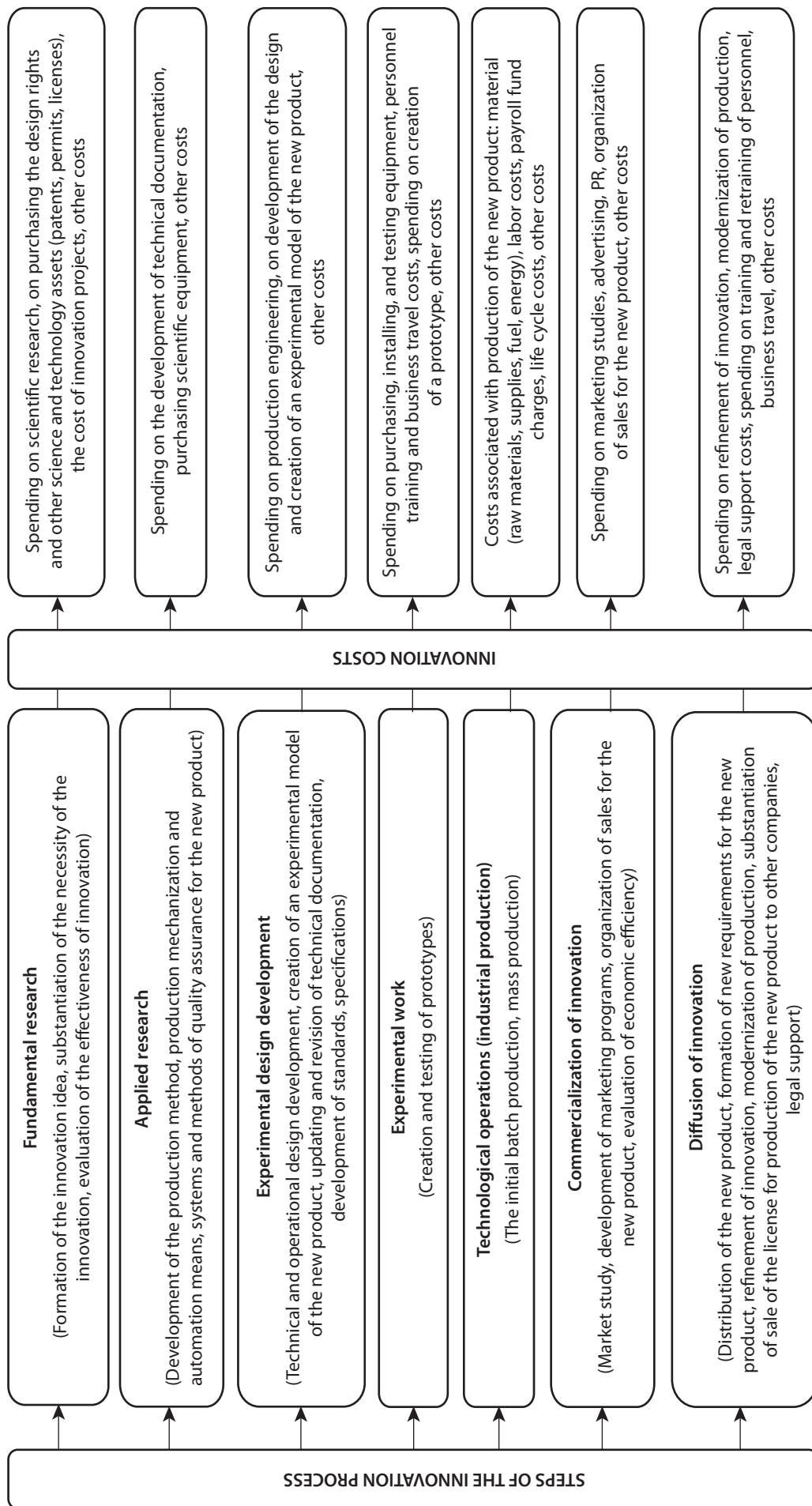


Fig. 1. Formation of innovation costs of industrial enterprises at various stages of the innovation process

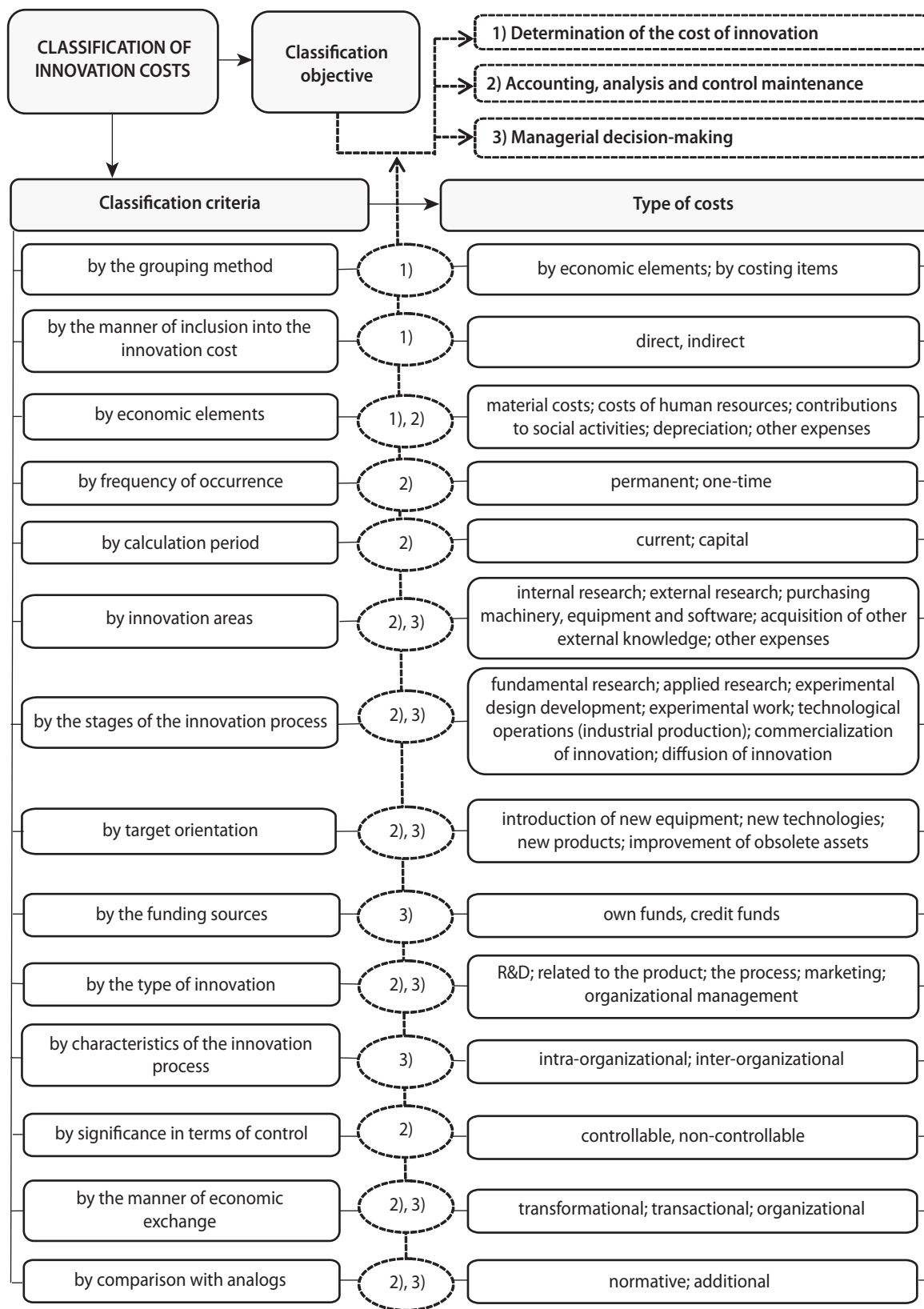


Fig. 2. Classification of innovation costs of industrial companies

Source: improved on the basis of [3 – 8].

Fig. 2 shows that some classification criteria can be used for different purposes, for example, the classification of innovation costs by economic elements is necessary for determination of the innovation cost and for their accounting, analysis and control maintenance; information on costs by areas and types of innovation, stages of the innovation process, the amount of expenses according to the manner of economic exchange and comparison with analogs may be required for accounting, analysis and control maintenance and managerial decision-making.

We believe that the proposed classification of innovation costs extends and refines the currently existing one and will allow obtaining comprehensive information on the amount of innovation costs, which can be used for different purposes.

CONCLUSIONS

The proposed classification of innovation costs will allow drawing a distinction between costs of regular activities and the innovation costs and will satisfy the needs of many users of this information.

The developed classification of innovation costs by the stages of the innovation process (fundamental research, applied research, experimental design development, experimental work, technological operations (industrial production), commercialization of innovation, diffusion of innovation) is reasonable because it forms an information basis required for planning, accounting, analysis, control, and making rational managerial decisions in terms of optimization of innovation costs.

Further research in this area will require more detailed study and analysis of the composition and structure of innovation costs at each stage of the innovation process at the level of the region or an enterprise. ■

LITERATURE

1. **Бородкін О. С.** Про формування та облік собівартості продукції в ринкових умовах / О. С. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 3. – С. 28 – 35.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Стат. зб. – К. : Держкомстат, 2014. – С. 311 – 313.
3. **Грицай О. І.** Удосконалення класифікації витрат на інноваційні процеси промислового підприємства / О. І. Грицай // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 6, Т. 3 (143). – С. 219 – 223.
4. **Сичук С. М.** Класифікація витрат на інновації та напрямки їх вдосконалення для цілей обліку та контролінгу / С. М. Сичук // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (2). – С. 238 – 243 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(2\)_32.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(2)_32.pdf)
5. **Черешнюк О. М.** Особливості витрат інноваційної діяльності в цукровій промисловості / О. М. Черешнюк // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 188 – 193.
6. **Гришко Н. В.** Бухгалтерська модель обліку інноваційних витрат промислових підприємств / Н. В. Гришко, Ю. А. Скубак // Сталый розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 242 – 248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_1_54.pdf
7. **Сирцева С. В.** Класифікація витрат на інноваційну діяльність в бухгалтерському обліку: вітчизняний та зарубіжний досвід / С. В. Сирцева // Збірник наукових праць Черкаського

державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 36, Ч. II, Т. 2. – С. 77 – 82.

8. **Гвоздю С. Ю.** Підходи до класифікації витрат на інноваційну діяльність / С. Ю. Гвоздю // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 6 (6). – С. 20 – 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2013_6-6_9.pdf

Scientific adviser – Filippova S. V., Doctor of Economics, Professor, Full member of the Academy of economic sciences of Ukraine. Director of the Institute of business, economics and information technologies, Dean of the Faculty of Economics of industry and entrepreneurship

REFERENCES

- Borodkin, O. S. "Pro formuvannia ta oblik sobivartosti produktii v rynkovykh umovakh" [On the formation and registration of production costs in market conditions]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 3 (2002): 28-35.
- Chereshniuk, O. M. "Osoblyvosti vytrat innovatsiinoi diialnosti v tsukrovii promyslovosti" [Features costs innovation in the sugar industry]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 188-193.
- Hrytsai, O. I. "Udoskonalennia klasyfikatsii vytrat na innovatsiinoi protsesy promyslovoho pidpriemstva" [Improving classification costs innovative processes industrial enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 3 (143), no. 6 (2009): 219-223.
- Hryshko, N. V., and Skubak, Yu. A. "Bukhhalterska model obliku innovatsiinykh vytrat promyslovykh pidpriemstv" [Accounting model innovation expenditures industry]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_1_54.pdf
- Hvozdiu, S. Yu. "Pidkhody do klasyfikatsii vytrat na innovatsiinu diialnist" [Approaches to the classification of expenditure on innovation]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tatrv_2013_6-6_9.pdf
- Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini* [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhkomstat, 2014.
- Syrtsseva, S. V. "Klasyfikatsiia vytrat na innovatsiinu diialnist v bukhhalterskomu obliku: vitchyzniani ta zarubizhnyi dosvid" [Classification of expenditures on innovation in accounting, national and international experience]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, vol. 2, no. 36 (2014): 77-82.
- Sychuk, S. M. "Klasyfikatsiia vytrat na innovatsii ta napriamy ikh vdoskonalennia dlia tsilei obliku ta kontrolinhu" [Classification of expenditures on innovation and trends to improve them for the purposes of accounting and controlling]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(2\)_32.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(2)_32.pdf)

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

© 2015 БАБИЧ В. Д.

УДК 330.341.1:330.322

Бабич В. Д. Сучасні підходи до формування державної інноваційно-інвестиційної політики

Мета статті полягає в обґрунтуванні сучасних підходів до формування державної інноваційно-інвестиційної політики. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць багатьох учених було розглянуто існуючі теоретичні підходи до державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України. У результаті дослідження було доведено об'єктивну необхідність забезпечувати стратегічну інноваційно-інвестиційну трансформацію національної економіки та її основних компонентів. Сформульовано комплексні взаємозв'язані завдання державної інноваційно-інвестиційної політики. Запропоновано систему формування державної інноваційно-інвестиційної політики. Подальші дослідження в даному напрямі мають забезпечити базу для стратегічної інноваційно-інвестиційної трансформації національної економіки та її основних компонентів і, як наслідок, – постійного оновлення таких основних її властивостей, як конкурентоспроможність, енергоефективність, здатність до саморозвитку та ін.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційна політика, інвестиційна політика, державне регулювання, інноваційно-інвестиційна трансформація національної економіки.

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Бабич Володимир Дмитрович – аспірант, кафедра економіки та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: babych_vd@mail.ru

УДК 330.341.1:330.322

Бабич В. Д. Современные подходы к формированию государственной инновационно-инвестиционной политики

Цель статьи заключается в обосновании современных подходов к формированию государственной инновационно-инвестиционной политики. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых были рассмотрены существующие теоретические подходы к государственному регулированию инновационно-инвестиционной деятельности, которая осуществляется с целью реализации экономической, научно-технической и социальной политики исходя из целей и показателей экономического и социального развития Украины. В результате исследования была доказана объективная необходимость обеспечения стратегической инновационно-инвестиционной трансформации национальной экономики и ее основных компонентов. Сформулированы комплексные взаимосвязанные задания государственной инновационно-инвестиционной политики. Предложена система формирования государственной инновационно-инвестиционной политики. Дальнейшие исследования в данном направлении должны обеспечить базу для стратегической инновационно-инвестиционной трансформации национальной экономики и ее основных компонентов и, как следствие, – постоянного обновления таких ее основных свойств, как конкурентоспособность, энергоэффективность, способность к саморазвитию и др.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационная политика, инвестиционная политика, государственное регулирование, инновационно-инвестиционная трансформация национальной экономики.

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Бабич Владимир Дмитриевич – аспирант, кафедра экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: babych_vd@mail.ru

UDC 330.341.1:330.322

Babych V. D. Contemporary Approaches to Development of the Innovation-Investment Policy of the State

The article is aimed to substantiate contemporary approaches to development of the innovation-investment policy of the State. During the analysis, systematizing and synthesis of scientific works by many scientists, the existing theoretical approaches to the public regulation of innovation-investment activities have been considered with a view to the implementation of economic, scientific-technical and social policy on the basis of the goals and indicators of economic and social development of Ukraine. The study has been proven an objective necessity to ensure the strategic innovation-investment transforming the national economy and its main components. Comprehensive interrelated tasks of the innovative-investment policy of the State have been formulated. A system of establishing the innovation-investment policy of the State has been proposed. Further research in this area should provide a basis for strategic innovation-investment transforming the national economy and its main components and, consequently, – constantly updating its basic properties such as competitiveness, energy efficiency, capacity for self-development, etc.

Key words: innovations, investment, innovation policy, investment policy, public regulation, innovation and investment transforming the national economy.

Pic.: 1. **Bibl.:** 11.

Babych Volodymyr D. – Postgraduate Student, Department of Economics and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: babych_vd@mail.ru

В умовах сьогодення можна простежити невинне зростання залежності динаміки розвитку економічної системи держави від технологічних перетворень, що відбуваються на базі інноваційної діяльності. Тому найвизначнішим фактором розвитку та конкурентоспроможності державної економічної системи стає формування, розвиток та ефективне використання інноваційного потенціалу держави. Однак, незважаючи на розуміння цих істин та роки трансформаційних перетворень в економіці, Україна так і не змогла досягти рівня розвинених країн за параметрами інноваційного

розвитку, особливо в наукомістких видах економічної діяльності.

Зважаючи на розуміння пріоритетності розвитку економічної системи держави на науково-технічних, наукових та інноваційних засадах і спрямованість державної політики на модель інноваційного розвитку економіки, особливої актуальності набуває вирішення проблем, пов'язаних з формуванням, удосконаленням та реалізацією механізму управління інноваційною діяльністю. Також не менш актуальним є вдосконалення інвестиційної політики, пріоритетом якої має бути реалізація

проголошеної моделі розвитку економіки, яка у симбіозі з інноваційною політикою повинна створити якісно нову систему державного управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, яка і стане рушійною силою подальших перетворень в економічній системі України. Лише реформування системи управління інвестиційно-інноваційними процесами може стати визначальним чинником і запорукою сталого економічного розвитку, виведення конкурентоспроможності національного виробництва на якісно новий рівень і, як наслідок, – соціальної благонадійності суспільства.

Останні десятиліття проблеми інноваційного розвитку були предметом особливої уваги економістів усього світу. Дослідженням економічної сутності науково-технічних розробок та інновацій займалися вітчизняні науковці В. Геєць, С. Глазьев, Ю. Бажал, М. Корецький, Б. Малицький, М. Д. Василенко, В. Новожилов, В. Соловійов, С. Валдайцев, О. М. Вінник, П. Завалін, А. Гальчинський, Д. Кокурін, А. Поручник, Н. Гончарова, А. Пересада, Н. Кондратьєв, Г. Калитич, Л. Безчасний; іноземні вчені: П. Друкер, Й. Шумпетер, Д. Белл, Є. Денісон, Т. Кун, Е. Менсфілд, М. Портер, Д. Саха, Є. Янг, Д. Львов, О. Анчишкин, С. Глаз'єв, О. Динкіна, О. Кругліков, О. Кутейников, Р. Молодцова та ін.

Метою даної статті є обґрунтування сучасних підходів до формування державної інноваційно-інвестиційної політики. Національна наука і техніка розглядаються зараз як найважливіші засоби, що забезпечують всебічне благополуччя держав у сучасному періоді світової економічної конкуренції.

Система управління національним господарством здійснюється за допомогою основних форм, методів і важелів використання економічних законів, а також розвитку основної продуктивної сили, формування потреб людини, створення стимулів і узгодження соціально-економічних інтересів основних соціальних груп. Основними підсистемами систем господарського механізму є державне регулювання, корпоративна планованість і ринкове саморегулювання. Домінуючою підсистемою системи господарського механізму в сучасних умовах є державне регулювання економіки. Оптимальне об'єднання підсистем і властивих їм форм, методів і важелів забезпечує можливість планованого і пропорційного розвитку національного господарства.

Досвід розвинених країн світу підтверджує, що ключова роль у забезпеченні умов інноваційного розвитку, формуванні національної інноваційної системи належить державі, яка встановлює стратегічні цілі, забезпечує ресурсну підтримку, зокрема бюджетне фінансування, податкове стимулювання, кредитування тощо [10].

Визначальне значення для суспільства інновації, а разом із ними й інтенсивний тип розвитку економіки в цілому, придбали в період «холодної» війни, в умовах протистояння двох світових держав – СРСР і США, коли форсовані дослідження в галузі озброєння дозволили розглядати інновації як індикатор технічної думки, творчих можливостей і здібностей країни інтенсивно розвиватися. У цей час у США та інших західних кра-

їнах почався перехід до четвертого (для нього характерне збільшення електроприладів, у т. ч. побутового значення, створення глобальної системи телекомунікації на основі телефонного і радіозв'язку, розвиток нафтохімії, початок дослідження космосу), а потім вже і до п'ятого технологічного устрою. При цьому ресурсодобувні галузі вже не відіграють визначальної ролі в економіці цієї країни. Сьогодні у світовій економічній літературі підкреслюється, що на зміну «технологічній» економіці прийде «інформаційна» економіка, або економіка, заснована на знаннях. У зв'язку з цим основна увага держав зосереджена на створенні стратегічних планів розвитку територій, змінюється співвідношення між виробничими і високотехнологічними галузями промисловості, активізується інноваційна діяльність на промислових підприємствах [6].

Сьогодні інноваційний тип економічного розвитку є тим підґрунтям, що визначає економічну могутність країни та її місце в міжнародному поділі праці [5].

Тобто основним чинником сталого економічного розвитку та соціальної благонадійності є наука та інноваційна діяльність. Науково-технічний потенціал країни створюється зусиллями національно-технічних організацій і світових досягнень науки і техніки. Від науково-технічного потенціалу країни залежать рівень і темпи науково-технічного прогресу [11].

Аналіз та оцінка науково-технічного потенціалу дозволяють зробити висновки про рівень економічного розвитку країни та її галузей, ступень її науково-технічної самостійності, можливості економічного і науково-технічного співробітництва.

Ключовим чинником розвитку технологічного устрою є пошук нових технологій, нових способів задоволення потреб споживачів, тобто пошук інновацій. Значущість інноваційної діяльності для економіки окремої країни полягає в її участі в процесі формування валового національного продукту. Саме здатність країни витягати інтелектуальну ренту від зовнішньої торгівлі при одночасному підвищенні ефективності власної виробничої бази вивела багато індустріальних країн у лідери на світовому ринку. Економічна система, заснована на інноваціях, базується на таких принципах: економічне самовизначення особи; право власності; рівність економічних прав; економічна свобода; свобода ціноутворення; наявність ринків праці, товарів, капіталу; державне регулювання економіки.

На сучасному етапі розвитку світових інтеграційних процесів в економіці України, з її стрімкими науково-технічними потребами, своєчасне і повне забезпечення фінансовими ресурсами інноваційної діяльності набуває особливого значення [3]. Таким чином, одним із базових чинників стабільного функціонування національної економіки є інвестиції.

Стимулювання інвестиційних процесів та вдосконалення управління інвестиційною діяльністю в умовах формування ринкових відносин господарювання мають першочергове значення для забезпечення економічного зростання. Інвестиційні процеси в Україні відбуваються

за допомогою взаємопов'язаних державних і недержавних, фінансових та нефінансових інституцій [7].

Активізація інвестиційних процесів в національній економіці безпосередньо пов'язана зі станом інституційного середовища, яке є сукупністю економічних, політичних, соціальних та юридичних правил, що створюють базис для виробництва, обміну і розподілу в масштабах національної економіки. Головна роль у формуванні таких правил, що складають її основу, належить державі.

Сьогодні не існує жодної країни у світі, яка б відмовилась від державного втручання в економічні процеси. З цією метою держава використовує потужні інструменти впливу на економічне зростання [4].

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політик, виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних і регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Цей процес включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності [9].

Успішне здійснення модернізації української економіки вимагає проведення послідовної системної державної політики, спрямованої на радикальне збільшення обсягу інвестицій та його спрямування насамперед на технологічне оновлення існуючих виробничих потужностей та створення нових інноваційних виробництв. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів у реальному секторі національної економіки, обмежених можливостей державного інвестування та наявності низки ризиків для продовження висхідних тенденцій інвестиційної діяльності державі необхідно задіяти широкий арсенал механізмів та інструментів, спрямованих на стимулювання інвестиційної діяльності корпоративного сектора економіки, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів та створення ефективної системи управління інвестиційними процесами [2].

Економічну основу науково-технічної та інноваційної політики складає ставлення держави до науково-технічної та інноваційної сфер національного господарства, до об'єднань людей, зайнятих науковою, науково-технічною та інноваційною діяльністю, а також до результатів наукової, науково-технічної та інноваційної праці. Це ставлення держави відображається в знанні та розумінні державним апаратом ролі та значення науки, продуктів наукової та науково-технічної діяльності в державній економічній системі, а також у здатності найбільш ефективного спрямування усіх існуючих та потенціальних можливостей науково-технічної та інноваційної сфер на досягнення тактичних і стратегічних цілей соціально-економічної політики держави.

У рамках єдиної цілісної політики економічного зростання державна інвестиційна й інноваційна політики пов'язані та взаємодіють з іншими політиками соціально-економічної спрямованості (промислової, структурної, фінансової та ін.). Для інших політик інвестиційна

й інноваційна політики в сучасних умовах є основою, оскільки результати інвестиційної та інноваційної діяльності є рушійною силою в усіх сферах і галузях економіки. Тобто інноваційна політика формує вектор розвитку всієї економіки та її підсистем, а інвестиційна політика забезпечує досягнення цілей у рамках сформованого вектора розвитку.

Державна інвестиційна та інноваційна політики, будучи підсистемами соціально-економічної політики держави, функціонують і розвиваються значною мірою автономно, а, отже, потребують розробки спеціальних механізмів реалізації. Будучи автономними, державна інвестиційна та інноваційна політики по своїх цілях і завданнях не повинні суперечити цілям і завданням усієї соціально-економічної політики, але і не можуть зводитися до останніх з причини особливої ролі результатів інвестиційної та інноваційної діяльності в сталому соціально-економічному розвитку держави та реалізації тактичних і стратегічних цілей соціально-економічної політики держави. Тобто цілі й завдання інвестиційної та інноваційної політики корелюються з цілями і завданнями соціально-економічної політики, а не є їх точним відображенням.

Державна інвестиційна та інноваційна політики значною мірою реалізуються через інші політики соціально-економічної спрямованості, будучи їх невід'ємними складовими. Отже, при розробці концепції та механізмів реалізації цих політик важливе місце займають злагодженість та скоординованість діяльності усіх підсистем соціально-економічної політики та органів, діяльність яких спрямована на її розробку та реалізацію. Потрібне чітке делегування завдань на усіх рівнях реалізації стратегії соціально-економічного розвитку.

Державна інвестиційна та інноваційна політики пріоритетні серед інших політик в галузі економіки, але й вони формуються і реалізуються переважно за пріоритетами: галузевим, техніко-технологічним, науковим, інноваційним і т. д. Інвестиційні та інноваційні пріоритети зумовлюються станом і пріоритетами виробничої сфери, а останні – соціальними пріоритетами, ієрархією потреб людини в сукупності, що динамічно змінюються.

Державна інноваційно-інвестиційна політика виражає політико-економічну спрямованість інноваційно-інвестиційної діяльності й реалізується через систему заходів, що формують державне інноваційно-інвестиційне регулювання [2].

Із соціально-економічної точки зору державна інноваційно-інвестиційна політика – це форма найбільш результативного виконання державою своїх основних функцій по відношенню до наукової, науково-технічної, інноваційної та інвестиційної сфер, а також засіб забезпечення розвитку всіх інших видів діяльності, з урахуванням їх потреб та особливостей. Вона спрямована на якнайповніше і ефективніше використання існуючих і можливих ресурсів економічної системи держави для досягнення соціальних, економічних, екологічних і політичних цілей розвитку суспільства в тактичному і стратегічному планах.

Формування інноваційно-інвестиційної політики практично повністю забезпечується державою відповідно до його основних функцій (рис. 1). Реалізація ж здійснюється комплексним механізмом, що поєднує в собі

державні форми і методи дії на ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності, а також ринкові механізми, можливості впливу на інноваційно-інвестиційну сферу громадських організацій і самоорганізації людей.

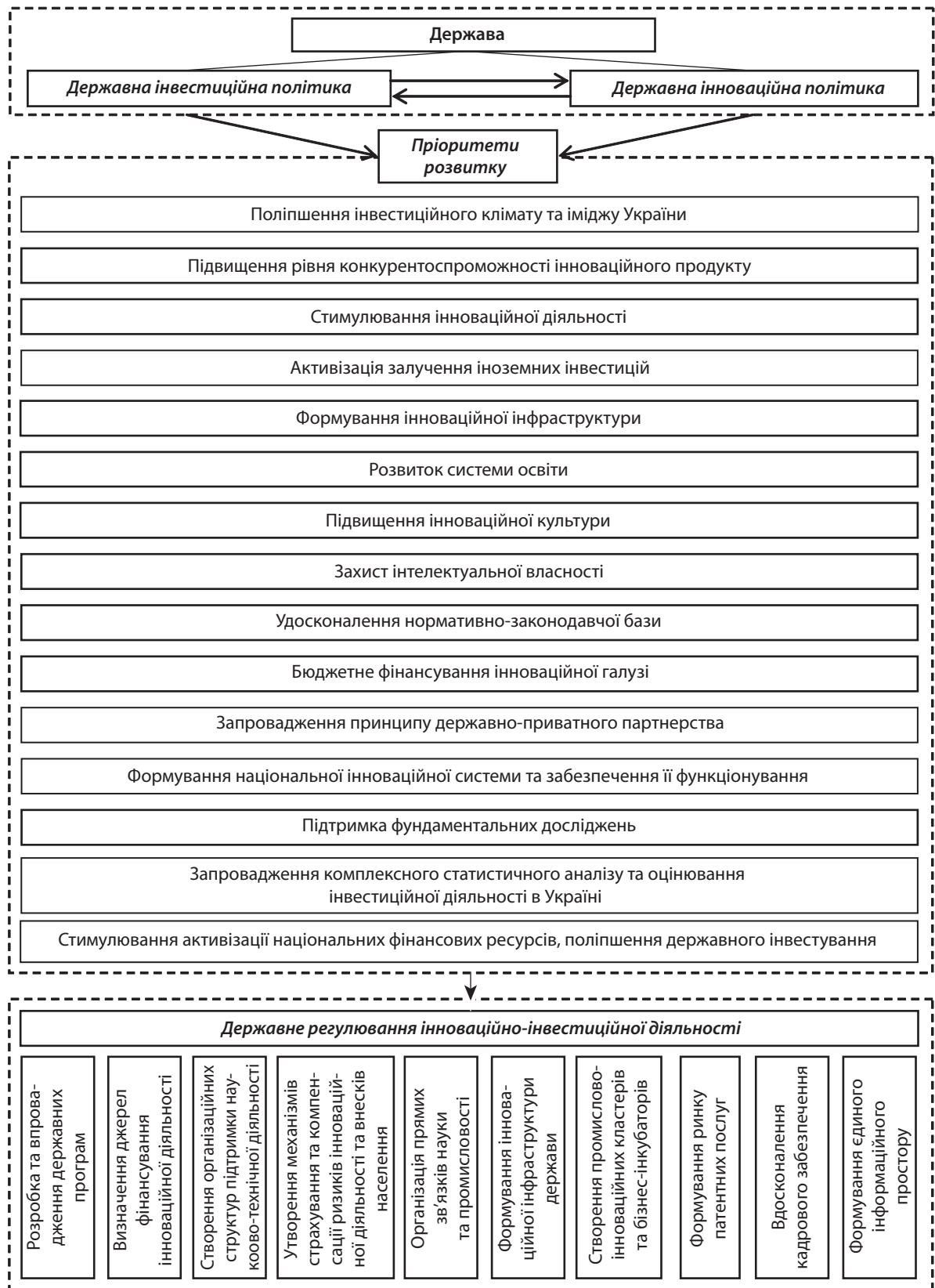


Рис. 1. Система формування державної інноваційно-інвестиційної політики

У світлі техніко-економічного розвитку в одній країні може спостерігатися відразу декілька технологічних устроїв, час зародження наступного устрою практично завжди співпадає з наявністю залишкових явищ попередніх устроїв.

Рух до технологічного перетворення неможливий без створення відповідних організаційних інститутів, що сприяють активізації комерціалізації нововведень, стимулюючи конкуренцію між підприємствами. Саме вони разом з розвитком інноваційної діяльності дозволяють нам зробити висновок про міру техніко-економічного розвитку держави.

Ринок не може розв'язати проблему довгострокових ризикових інвестицій, тому ці функції повинна взяти на себе держава. Важливим засобом активізації інноваційної, а як наслідок – й інвестиційної політики є створення дієвого організаційно-економічного механізму управління інноваціями та інвестиціями у виробництві. Цей механізм повинен забезпечувати першочергову реалізацію високоефективних проєктів, що базуються на новітніх досягненнях науково-технічного прогресу.

Створення такої економічної системи необхідно починати з регіонального та галузевого рівнів, де значення інноваційної діяльності проявляється найширше.

Можливі тактичні та стратегічні напрями формування інноваційного типу розвитку багато в чому визначаються напрямами цього виду діяльності на макрорівні (під макрорівнем ми розуміємо сукупність галузей, регіонів, міжрегіональних об'єднань, корпорацій, підприємств), а також статусом регіонів, рівнем їх самостійності та ресурсного забезпечення. Це обумовлює індивідуальний характер вибору напрямів [1].

ВИСНОВКИ

Таким чином, для досягнення сталого економічного розвитку національної економіки, досягнення гідного рівня конкурентоспроможності державної економічної системи в сучасному глобалізованому світі вкрай необхідне вдосконалення та реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, в якій ключову роль відіграє формування системи державної інноваційно-інвестиційної політики. Одною з ключових функцій державної інноваційно-інвестиційної політики є функція забезпечення, тобто формування на базі державної інноваційно-інвестиційної політики підґрунтя для сталого розвитку економічної системи в цілому. Інноваційно-інвестиційна політика держави формує вектори розвитку національної економіки, а її реалізація створює науково-технічні, інноваційні та інвестиційні засоби досягнення цілей та завдань, поставлених у межах сформованих векторів розвитку. Визначені в роботі пріоритети розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності та завдання державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, що складають систему формування державної інноваційно-інвестиційної діяльності, дозволять найефективніше реалізувати інноваційно-інвестиційну модель розвитку та досягти сталого економічного розвитку національної економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Барінов В. М.** Организационно-экономический механизм стимулирования инновационной деятельности посредством налоговых инструментов : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10 / В. М. Барінов. – Ставрополь, 2010. – 173 с.
- 2. Бова Т. В.** Формування засад державної інноваційно-інвестиційної політики України / Т. В. Бова // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – № 2. – С. 1 – 12.
- 3. Винокурова О. І.** Стратегія розвитку державної інноваційної діяльності в Україні / О. І. Винокурова // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 2. – С. 1 – 4.
- 4. Ілляшенко С. М.** Інвестиційна політика держави як інструмент економічного розвитку країни / С. М. Ілляшенко // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 2 (19). – С. 207 – 210.
- 5. Калашник Т. Є.** Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку України в сучасних умовах / Т. Є. Калашник, І. Ф. Лісна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 60 – 64.
- 6. Криворучко Н. Ю.** Совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности в промышленности : дисс. ... кан. экон. наук: 08.00.05 / Н. Ю. Криворучко. – Хабаровск : ДАГС, 2006. – 155 с.
- 7. Остафіль О. В.** Управління інвестиційними процесами на ринку фінансових послуг України : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03/ О. В. Остафіль ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Л., 2007. – 25 с.
- 8.** Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України: аналітична доповідь / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, О. О. Молдован, Д. В. Ляпін, Н. С. Медведкова, Є. О. Медведкіна, О. О. Єгорова ; Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2013. – 48 с.
- 9.** Закон України «Про інвестиційну діяльність». Прийнятий Верховною Радою України 18 вересня 1991 р. № 1561-XII (зі змінами станом на 15 квітня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua
- 10.** Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 р. № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>
- 11. Ткаленко Н. В.** Структура науково-технічного потенціалу України / Н. В. Ткаленко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 2 (56). – С. 137 – 140.

Науковий керівник – Родченко В. Б., доктор економічних наук, професор кафедри економіки та менеджменту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

- Barinov, V. M. "Organizatsionno-ekonomicheskii mekhanizm stimulirovaniia innovatsionnoy deiatelnosti posredstvom nalogovykh instrumentov" [Organizational-economic mechanism to stimulate innovation by means of tax instruments]. *Diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05, 08.00.10*, 2010.
- Bova, T. V. "Formuvannia zasad derzhavnoi innovatsiino-investytsiinoi polityky Ukrainy" [Formation of the principles of the state policy innovation and investment in Ukraine]. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia*, no. 2 (2013): 1-12.
- Illiaschenko, S. M. "Investytsiina polityka derzhavy iak instrument ekonomichnoho rozvytku krainy" [The investment policy of the state as an instrument of economic development]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (19) (2013): 207-210.
- Kalashnyk, T. Ye., and Lisna, I. F. "Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku Ukrainy v suchasnykh umovakh" [Problems

innovation and investment development of Ukraine in the modern world]. *Biznes Inform*, no. 1 (2014): 60-64.

Krivoruchko, N. Yu. "Sovershenstvovanie gosudarstvennogo regulirovaniia innovatsionnoy deiatelnosti v promyshlennosti" [Perfection of state regulation of innovation in the industry]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*. Khabarovsk (2006): 155.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon.rada.gov.ua/>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/>

Ostafil, O. V. "Upravlinnia investytsiynymy protsesamy na rynku finansovykh posluh Ukrainy" [Management of investment processes in financial services in Ukraine]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2007.

Pavliuk, A. P. et al. *Priorytety investytsiinoi polityky u konteksti modernizatsii ekonomiky Ukrainy* [Priorities investment policy in the context of the modernization of Ukraine's economy]. Kyiv, 2013.

Tkalenko, N. V. "Struktura naukovo-tekhnichnoho potentsialu Ukrainy" [The structure of scientific and technical potential of Ukraine]. *Visnyk ZhDTU. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 2 (56) (2011): 137-140.

Vynokurova, O. I. "Stratehiia rozvytku derzhavnoi innovatsiinoi diialnosti v Ukraini" [State Innovation Strategy Development in Ukraine]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 2 (2010): 1-4.

УДК 330.567.322.012

МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЇ

© 2015 ОДИНЦОВА Т. М.

УДК 330.567.322.012

Одинцова Т. М. Механізм трансформації доходів населення в інвестиції

Метою статті є дослідження механізму трансформації доходів населення в інвестиції та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності залучення заощаджень в умовах нестабільності грошово-кредитного ринку України. У статті виокремлюються ключові фактори, що сприяють трансформації заощаджень населення в інвестиції, та причини, які стримують цей процес в умовах економіки України. Також розглядається проблема економічної рівноваги, в умовах якої створюється відповідність рівня інвестицій рівню заощаджень. Пропонуються можливі шляхи залучення заощаджень у реальний сектор економіки. Рівнем реалізації інвестиційної діяльності за рахунок заощаджень та доходів населення визначаються темпи економічного зростання в країні.

Ключові слова: доходи, витрати, соціальні трансферти, заощадження, інвестиції, економічна рівновага, експорт, економічне зростання.

Табл.: 4. **Формул:** 6. **Бібл.:** 7.

Одинцова Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Інститут магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

УДК 330.567.322.012

Одинцова Т. М. Механизм трансформации доходов населения в инвестиции

Целью статьи является исследование механизма трансформации доходов населения в инвестиции и разработка предложений по повышению эффективности привлечения сбережений в условиях нестабильности денежно-кредитного рынка Украины. В статье выделяются ключевые факторы, способствующие трансформации сбережений населения в инвестиции, и причины, сдерживающие этот процесс в условиях экономики Украины. Также рассматривается проблема экономического равновесия, в условиях которой создается соответствие уровня инвестиций уровню сбережений. Предлагаются возможные пути привлечения сбережений в реальный сектор экономики. Уровнем реализации инвестиционной деятельности за счет сбережений и доходов населения определяются темпы экономического роста в стране.

Ключевые слова: доходы, расходы, социальные трансферты, сбережения, инвестиции, экономическое равновесие, экспорт, экономический рост.

Табл.: 4. **Формул:** 6. **Библ.:** 7.

Одинцова Татьяна Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Институт магистерского и последипломного образования Университета банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

UDC 330.567.322.012

Odintsova T. M. Mechanism for Transformation of the Population Incomes into Investments

The article is aimed to study the mechanism of transformation of population incomes into investments and elaborate proposals to improve the efficiency of attracting savings in terms of the unstable monetary market of Ukraine. In the article, the key factors contributing to the transformation of population savings into investments have been allocated, as well as the reasons for the constraints of this process in the conditions of the economy of Ukraine. Also considered is the problem of economic balance, in which compliance of the level of investment with the level of savings has to be established. Possible ways to attract savings into the real sector of the economy has been proposed. Rates of economic growth in the country are determined by the level of implementation of investment activities by means of the population savings and incomes.

Key words: revenues, expenditures, social transfers, savings, investments, economic balance, exports, economic growth.

Tabl.: 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 7.

Odintsova Tetiana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Master's and Postgraduate Institute of Education, University of Banking of the National Bank of Ukraine. (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

Перед українською економікою сьогодні стоїть глобальне завдання – відновлення та забезпечення стійкого економічного зростання. Особливо гостро вирізняється потреба відновлення фізично й морально застарілих основних виробничих фондів. Ця мета може бути досягнута, насамперед, за рахунок залучення в реальний сектор економіки країни значних обсягів валових заощаджень, тобто частини особистого

або підприємницького доходу, не витраченого на поточне споживання. Ключова роль у цьому процесі належить ринку заощаджень, що акумулює кошти дрібних і середніх інвесторів. У країнах з розвинутою ринковою економікою національні заощадження активно залучаються у виробничий процес. Заощадження, що трансформуються в інвестиції, сприяють процесу стабілізації економіки та зменшують кон'юнктурні коливання.

innovation and investment development of Ukraine in the modern world]. *Biznes Inform*, no. 1 (2014): 60-64.

Krivoruchko, N. Yu. "Sovershenstvovanie gosudarstvennogo regulirovaniia innovatsionnoy deiatelnosti v promyshlennosti" [Perfection of state regulation of innovation in the industry]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*. Khabarovsk (2006): 155.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon.rada.gov.ua/>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/>

Ostafil, O. V. "Upravlinnia investytsiinymy protsesamy na rynku finansovykh posluh Ukrainy" [Management of investment processes in financial services in Ukraine]. *Avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2007.

Pavliuk, A. P. et al. *Priorytety investytsiinoi polityky u konteksti modernizatsii ekonomiky Ukrainy* [Priorities investment policy in the context of the modernization of Ukraine's economy]. Kyiv, 2013.

Tkalenko, N. V. "Struktura naukovo-tekhnichnoho potentsialu Ukrainy" [The structure of scientific and technical potential of Ukraine]. *Visnyk ZhDTU. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 2 (56) (2011): 137-140.

Vynokurova, O. I. "Stratehiia rozvytku derzhavnoi innovatsiinoi diialnosti v Ukraini" [State Innovation Strategy Development in Ukraine]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 2 (2010): 1-4.

УДК 330.567.322.012

МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В ІНВЕСТИЦІЇ

© 2015 ОДИНЦОВА Т. М.

УДК 330.567.322.012

Одинцова Т. М. Механізм трансформації доходів населення в інвестиції

Метою статті є дослідження механізму трансформації доходів населення в інвестиції та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності залучення заощаджень в умовах нестабільності грошово-кредитного ринку України. У статті виокремлюються ключові фактори, що сприяють трансформації заощаджень населення в інвестиції, та причини, які стримують цей процес в умовах економіки України. Також розглядається проблема економічної рівноваги, в умовах якої створюється відповідність рівня інвестицій рівню заощаджень. Пропонуються можливі шляхи залучення заощаджень у реальний сектор економіки. Рівнем реалізації інвестиційної діяльності за рахунок заощаджень та доходів населення визначаються темпи економічного зростання в країні.

Ключові слова: доходи, витрати, соціальні трансферти, заощадження, інвестиції, економічна рівновага, експорт, економічне зростання.

Табл.: 4. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 7.

Одинцова Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Інститут магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

УДК 330.567.322.012

Одинцова Т. М. Механизм трансформации доходов населения в инвестиции

Целью статьи является исследование механизма трансформации доходов населения в инвестиции и разработка предложений по повышению эффективности привлечения сбережений в условиях нестабильности денежно-кредитного рынка Украины. В статье выделяются ключевые факторы, способствующие трансформации сбережений населения в инвестиции, и причины, сдерживающие этот процесс в условиях экономики Украины. Также рассматривается проблема экономического равновесия, в условиях которой создается соответствие уровня инвестиций уровню сбережений. Предлагаются возможные пути привлечения сбережений в реальный сектор экономики. Уровнем реализации инвестиционной деятельности за счет сбережений и доходов населения определяются темпы экономического роста в стране.

Ключевые слова: доходы, расходы, социальные трансферты, сбережения, инвестиции, экономическое равновесие, экспорт, экономический рост.

Табл.: 4. **Формул.:** 6. **Библ.:** 7.

Одинцова Татьяна Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и кредита, Институт магистерского и последипломного образования Университета банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

UDC 330.567.322.012

Odintsova T. M. Mechanism for Transformation of the Population Incomes into Investments

The article is aimed to study the mechanism of transformation of population incomes into investments and elaborate proposals to improve the efficiency of attracting savings in terms of the unstable monetary market of Ukraine. In the article, the key factors contributing to the transformation of population savings into investments have been allocated, as well as the reasons for the constraints of this process in the conditions of the economy of Ukraine. Also considered is the problem of economic balance, in which compliance of the level of investment with the level of savings has to be established. Possible ways to attract savings into the real sector of the economy has been proposed. Rates of economic growth in the country are determined by the level of implementation of investment activities by means of the population savings and incomes.

Key words: revenues, expenditures, social transfers, savings, investments, economic balance, exports, economic growth.

Tabl.: 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 7.

Odintsova Tetiana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Master's and Postgraduate Institute of Education, University of Banking of the National Bank of Ukraine. (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

Перед українською економікою сьогодні стоїть глобальне завдання – відновлення та забезпечення стійкого економічного зростання. Особливо гостро вирізняється потреба відновлення фізично й морально застарілих основних виробничих фондів. Ця мета може бути досягнута, насамперед, за рахунок залучення в реальний сектор економіки країни значних обсягів валових заощаджень, тобто частини особистого

або підприємницького доходу, не витраченого на поточне споживання. Ключова роль у цьому процесі належить ринку заощаджень, що акумулює кошти дрібних і середніх інвесторів. У країнах з розвинутою ринковою економікою національні заощадження активно залучаються у виробничий процес. Заощадження, що трансформуються в інвестиції, сприяють процесу стабілізації економіки та зменшують кон'юнктурні коливання.

Доходи і заощадження населення та їх роль як інвестиційного ресурсу знайшли широке відображення в роботах таких зарубіжних і вітчизняних економістів, як А. Маршалл, Дж. Кейнс, І. Шумпетер, В. Леонтьєв, М. Кондратьєв, Р. Харрод, Є. Домар, П. Самюельсон, Р. Солоу, М. Фрідмен, І. Фішер, А. Модильяні, Ю. Кашина, О. Рощина, А. Сурінова, О. Ватаманюк, Т. Кізіма, А. Рамський, Т. Єфременко, Н. Дорофєєва, М. Савлук. Вагомий внесок у дослідження проблем трансформації заощаджень населення в інвестиції внесли вітчизняні учені: О. Барановський, В. Бурлай, В. Вітлінський, В. Геєць, Ю. Заруба, Ю. Пасічник, А. Кузнецова, М. Малік, В. Рисін, Т. Смовженко та інші. Разом з тим, багато аспектів інвестиційного розвитку економіки за допомогою мобілізації доходів і заощаджень населення залишаються не повністю з'ясованими, вважаються дискусійними і вимагають подальших теоретико-методологічних і науково-практичних розробок.

Отже, метою статті є дослідження механізму трансформації доходів населення в інвестиції та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності залучення заощаджень в умовах нестабільності грошово-кредитного ринку України.

Заощадження є частиною наявного доходу населення, тобто являють собою сукупність вільних коштів, що залишилися після проведення фірмами й населенням всіх обов'язкових витрат і придбання необхідних товарів і послуг. Очевидно, що існує взаємозв'язок між заощадженнями, інвестиціями і станом економіки. При сприятливому інвестиційному кліматі, коли значна частина заощаджень трансформується в інвестиції, спостерігається економічне зростання. У протилежному випадку, коли заощадження зберігаються в наявній формі на руках у населення, відбувається економічний спад. Якщо під час економічного зростання в країні інвестиції, що спрямовуються у реальний сектор економіки, починають перевищувати суми поточних нагромаджень заощаджень, то одночасно зі зростанням виробництва товарів і послуг буде спостерігатися підвищення рівня інфляції. Якщо інвестування буде відбуватися в менших розмірах, ніж це дозволяють зробити заощадження, то будуть створені передумови для промислового спаду. Отже, найбільш оптимальною для розвитку виробництва є ситуація, коли обсяги валових заощаджень тривалий час збігаються з обсягами інвестицій [1 – 5].

Однією з характерних рис української економіки є явне перевищення короткострокових заощаджень у порівнянні з довгостроковими, тому для забезпечення рівноваги між заощадженнями й інвестиціями необхідно розглянути можливість розробки механізму трансформації короткострокових капіталів у довгострокові. Проблема цієї трансформації, як показує західна практика, може бути вирішена тільки на державному рівні через удосконалення діяльності відповідних фінансових інститутів і застосування певних правил. Виявляється, що короткострокове заощадження, при умові його безперервного оновлення й збереження в цілому своїх кількісних характеристик, теж може являти собою ресурсну базу для інвестицій. Однак протягом тривалого періоду,

заощадження в Україні під дією численних факторів так і залишаються короткостроковими. Певна частина вільних коштів домашніх господарств функціонує у формі заощаджень протягом річного інтервалу. Лише мала частка доходів населення виходить за рамки даного короткострокового періоду й стають довгостроковими.

Фундаментальною науковою працею з проблем взаємозв'язку заощаджень й інвестицій є відома робота англійського економіста Дж. М. Кейнса, у якій він розглядав взаємозв'язок між приростом заощаджень й інвестицій, а також між приростом інвестицій та отриманим у результаті цього приростом національного доходу. Кейнсіанська теорія особливу увагу звертає на те, що в основі нагромадження заощаджень і капіталу лежать різні економічні закони, і ці процеси визначаються різними макроекономічними величинами [1, с. 124].

Відомо, що основний вплив на величину національного доходу суспільства мають інвестиції, від їхньої динаміки й обсягів залежить безліч макроекономічних пропорцій у національній економіці. Дж. Кейнс стверджує, що обсяги валових інвестицій загалом залежать від чотирьох факторів: від норми процента на позиковий капітал, граничної ефективності капіталу, від рівня інфляції та оподаткування. Перш за все, на інтенсивність інвестування має вплив норма процента на позиковий капітал (r) і гранична ефективність капіталу (μ). Чим вище гранична ефективність капіталу й нижче норма процента на позикові засоби, тим активніше будуть трансформуватися заощадження в інвестиції [1, с. 122, 155].

Очікуваний від додаткового інвестування прибуток повинен перевищувати рівень процентної ставки на капітал у момент здійснення інвестицій. Якщо гранична ефективність капіталу та ставка облікового відсотка збігаються, інвестиційний процес зупиняється, доки між цими показниками знову не виникне розрив.

Швидкість нагромадження капіталу залежить також і від рівнів інфляції (i) та оподаткування (n) у країні. В умовах галопуючої інфляції, коли сума витрат має значну невизначеність, процеси реального інвестування нового капіталу стають непривабливими. Занадто високий рівень оподаткування теж не стимулює інвестиції. Отже, це можна виразити таким рівнянням:

$$I_g = I_g(r, i, n), \quad (1)$$

де I_g – інвестиційна функція; r – норма процента на позиковий капітал; i – рівень інфляції; n – рівень оподаткування.

Таким чином, у наведеній параметричній рівності враховано в загальному вигляді вплив на величину інвестиційних потоків монетарної та фіскальної політики держави.

Заощадження представляють собою форму доходу в особистому розпорядженні, тобто доходу за вирахуванням витрат на особисте споживання [4, с. 178]:

$$S = (Y - N) - C, \quad (2)$$

де S – заощадження; C – споживання; Y – особистий валовий дохід; N – сума сукупних податкових надходжень; $(Y - N)$ – дохід в особистому розпорядженні.

За Кейнсом заощадження – це функція доходу:

$$S = S(Y). \quad (3)$$

В ідеальному випадку всі заощадження, які утворюються в країні, без втрат повинні трансформуватися в інвестиції, тобто $S(Y) = I(r, i, n)$. Однак у реальній економічній системі такої рівноваги практично ніколи не спостерігається. Динаміка інвестицій і заощаджень, як правило, визначається різними факторами, крім того, часто заощадження й інвестування здійснюють різні економічні суб'єкти. Розбіжність процесів заощадження й інвестування в просторі й часі часто призводять до розбалансування економіки.

За офіційними даними, в Україні за період 2009 – 2012 рр. відбувалося покращення економічної ситуації, що супроводжувалося зростанням ВВП. Для перевірки кейнсіанського співвідношення (3), тобто чи спостерігається в нашій країні зростання заощаджень населення одночасно зі зростанням ВВП, були проаналізовані статистичні дані української економіки за період 2009 – 2013 рр. [6].

Результати аналізу структури реальних грошових доходів і витрат населення у процентному відношенні за 2009 – 2013 рр. наведено в *табл. 1*.

Дані розрахунків показали, що у структурі грошових доходів населення частка оплати праці тривалий час не перевищує 42%, у той час, як у розвинених європейських країнах цей показник знаходиться на рівні 60 – 70%, що дає можливість населенню, крім витрачання

на поточні споживчі потреби, нагромаджувати заощадження для покриття потреб майбутніх періодів.

Надзвичайно низька частка у загальних доходах такої їх складової, як доходи від власності (4 – 6%) і доходи від підприємництва (15 – 16%), що характеризує низький рівень розвитку середнього класу в суспільстві країни. Натомість від 37 до 40% доходів населення формується за рахунок соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів. Таким чином, можна стверджувати, що категорія населення, яка живе за рахунок соціальної допомоги, не тільки не нагромаджує заощаджень, а й не бере достатньої участі у виробничих процесах економіки. Понад 80% доходів цієї категорії населення витрачається на споживчі витрати у вигляді придбання продуктів харчування, комунальних послуг та мінімальних послуг. Лише 10% доходів, які заощаджуються, нагромаджуються для вирішення непередбачуваних життєвих випадків.

Отже, загальноприйнята наукою і практикою тенденція, що виражає залежність між ВВП і заощадженнями (рівність (3)), не характерна для українського населення, яке в основній своїй масі недостатньо забезпечене (*табл. 2*). Аналіз динаміки ВВП, заощаджень та інвестицій свідчить про значні недоліки у функціонуванні фінансової системи країни. Навіть при тому, що за певні періоди спостерігаються помірні темпи зростання ВВП і дещо вищі темпи зростання заощаджень, інвестиції в основний капітал мають тенденцію до скорочення.

Таблиця 1

Структура грошових доходів і витрат населення України (млн грн)

Показник	Рік					Динамічний приріст, %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Грошові доходи, усього	894386	1101175	1266753	1457864	1528406	114,4
У тому числі:						
зарплата	365300	449553	529133	609394	633737	114,8
% до доходів	40,8	40,8	41,8	41,8	41,5	
доходи від власності	34654	67856	68004	80769	79217	123,0
% до доходів	3,9	6,2	5,4	5,5	5,2	
доходи від підприємництва	129760	160025	200230	224920	240871	116,7
% до доходів	14,5	14,5	15,8	15,4	15,8	
соціальні трансферти	364572	423741	469386	542781	575581	112,1
% до доходів	40,8	38,5	37,0	37,2	37,6	
Грошові витрати і заощадження, усього	894386	1101175	1266753	1457864	1529406	114,4
придбання товарів і послуг	709025	838213	1030635	1194791	1257624	115,4
% до витрат	79,3	76,1	81,4	81,9	82,2	
обов'язкові платежі	98012	104844	101095	112995	115793	104,2
% до витрат	10,9	9,5	8,0	7,8	7,6	
заощадження у вкладах і цінних паперах, придбання нерухомості, купівля валюти	87349	158118	135023	150078	155989	115,6
% до витрат	9,8	14,4	10,6	10,3	10,2	

Джерело: розраховано автором з використанням Статистичних щорічників України.

Динаміка валового внутрішнього продукту, валових заощаджень і інвестицій в економіці України (млн грн)

Показник	Рік					Динамічний приріст, %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Валовий внутрішній продукт (ВВП)	913345	1120585	1349178	1459096	1454931	112,3
Валові заощадження	87349	158118	135023	150078	155989	115,6
Інвестиції в основний капітал	192878	189061	259932	293692	267728	108,5
% інвестицій до ВВП	21,1	16,8	19,3	20,3	18,4	
% заощаджень до ВВП	9,6	16,9	19,3	20,1	18,4	
% заощаджень до інвестицій	45,3	83,6	51,9	51,1	58,3	

Джерело: розраховано автором з використанням Статистичних щорічників України.

Так, з 2010 р. намітилося скорочення трансформації заощаджень в інвестиції з 83,6% до 58,3%. При динамічному темпі зростання заощаджень у середньому за період 2009 – 2013 рр. 115,6% темп зростання інвестицій в основний капітал становив 108,5%.

Однією з можливих причин цього є нагромадження населенням коштів на непередбачений випадок без цілей інвестування, причому ці засоби зберігаються найчастіше в готівковій формі на руках населення. На жаль, це свідчить про низьку довіру населення нашої країни до банківської системи як інституту збереження їх заощаджень. Причин, що породжують цю недовіру, багато. Серед них і численні приклади банкрутств навіть великих банків, і острах чергової кризи, і низький рівень ліквідності багатьох банків, і процентні ставки по вкладах, нижчі за рівень інфляції.

Необхідна певна робота державних інститутів у руслі єдиної інвестиційної політики, а саме – у підвищенні зацікавленості населення в організованому зберіганні вільних коштів, а також у формуванні комплексного підходу для підвищення фінансової грамотності всіх вікових груп населення на рівні держави. Непослідовність у вирішенні ряду питань призводить до нестабільності інвестиційних потоків. Як приклад можна навести обсяги інвестицій 1991 р. у США, які за розміром відповідали обсягу національних заощаджень і склали 14% ВВП. Саме з 1991 р. у США почався тривалий економічний підйом. Значний же розрив між обсягами інвестицій і заощаджень у США спостерігався в 1975 р., під час енергетичної кризи, коли величина інвестицій складала 15,5% від обсягу ВВП, а рівень заощаджень перевищив 20% ВВП [7].

Іншими причинами розбалансованості обсягів валових заощаджень й інвестицій в основний капітал можуть бути дефіцит держбюджету й великі виплати по зовнішньому боргу. Чим більше дефіцит державного бюджету, тим більша різниця між заощадженнями й інвестиціями [4]:

$$S = Ig + (G - N) + EX, \quad (4)$$

де S – заощадження; Ig – валові інвестиції в національну економіку; $(G - N)$ – дефіцит державного бюджету; EX – чистий експорт (різниця між експортними та імпортерними операціями країни).

З рівності (4) видно, що в економіці склався дефіцит державного бюджету (табл. 4), тобто різниця $(G - N)$ показує, що не всі заощадження залучаються в інвестиційний процес $(S \neq I)$. При цьому уряд використовує заощадження для фінансування державного бюджету.

Дані табл. 4 свідчать про те, що перманентний бюджетний дефіцит переслідує економіку країни, причому 22% цього дефіциту покривається за рахунок зовнішнього фінансування. Значна частина внутрішнього дефіциту, вочевидь, покривається за рахунок доходів населення замість використання цих доходів на інвестування економіки. Національний ринок заощаджень недостатньо захищений від різних видів ризиків через відсутність системи страхування. На світових фінансових ринках вже більше 60 років існує спеціальна програма страхування ризиків, що дозволяє учасникам ринку мінімізувати наслідки шахрайства. На українському ринку подібне страхування мають тільки філії західних компаній. Це призводить до того, що населення значну частину своїх заощаджень зберігає в готівковій формі й переважно вдома, внаслідок чого ці кошти не можуть перетворитися в джерело інвестицій. Розраховувати на іноземні інвестиції без формування комфортного для них середовища не доводиться. За останні десять років іноземні інвестиції не перевищують 2% загальних обсягів інвестицій.

Для пошуку функціональної залежності заощаджень населення та інвестицій в основний капітал і з метою прогнозування на перспективу нами проведено кореляційно-регресійний аналіз з використанням програми Mathcad. Як незалежні змінні були обрані наведені в табл. 5 макроекономічні показники за ряд років (як матриця для розрахунку коефіцієнтів кореляції та регресії) та зведені коефіцієнти у формулі формування заощадження населення й інвестицій в економіці України.

У результаті застосування матриці змінних і постійних факторів за допомогою регресійного аналізу в пакеті Mathcad отримано рівняння для прогнозування формування заощаджень населення та інвестицій в економіці України:

$$S = -2,517x + 2,046x - 0,976x + 4,338x + 3,267x - 14,4; \quad (5)$$

$$I = 3,328x - 3,848x - 0,485x - 6,463x + 1,119x - 4,6. \quad (6)$$

Як видно з рівнянь, на формування заощаджень населення позитивний вплив справляє лише рівень середньорічних доходів, депозитів та вартість виробленої

Дефіцит та джерела фінансування Державного бюджету України (млн грн)

Показник	Рік					
	2005	2009	2010*	2011	2012	2013
Перевищення видатків над доходами (дефіцит)	7945,7	35517,2	64265,5*	23557,6	53445,2	64706,7
Внутрішнє фінансування	6997,5	9282,7	17007,2	9852,8	40611,0	50777,0
Зовнішнє фінансування	948,2	44799,9	47258,3	13704,8	12834,2	13929,7

Примітка: * – дані за 2010 р. наведено з урахуванням спеціального фонду Державного бюджету України (випуску ОВДП для погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ у сумі 16,4 млрд грн і випуску ОВДП для збільшення статутного капіталу державної іпотечної установи у сумі 2 млрд грн).

Показники матриці формування формул заощадження населення та інвестицій в економіці України (тис. грн на 1 особу населення)

Показник	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Середньорічна заплата (x_1)	21,6	22,8	26,4	31,2	36,0	39,6
Середньорічний дохід (x_2)	13,7	14,4	18,3	21,6	25,2	26,2
Виробництво промислової продукції (x_3)	18,2	14,7	20,3	24,7	24,7	24,1
Виробництво сільськогосподарської продукції (x_4)	3,4	3,4	4,2	5,7	5,9	6,2
Депозити (x_5)	4,7	4,6	6,0	6,8	8,1	9,7
Заощадження (S, x_6)	0,5	1,9	3,4	2,9	3,3	3,4
Експорт (x_7)	11,6	6,9	7,1	12,0	7,6	11,1
Інвестиції (I)	5,0	4,2	4,1	5,7	6,4	5,9

продукції сільського господарства на одну особу. Інвестиції країни формуються лише під впливом доходів та експорту на одну особу населення. Коефіцієнт детермінації обох рівнянь дорівнюють 0,92, а похибка відхилення від фактичних показників шляхом множення коефіцієнтів регресії на показники з табл. 5 відрізняються не більше як на 5%, що дає можливість застосовувати дані рівняння для прогнозування розвитку економіки країни на перспективу.

ВИСНОВКИ

Аналіз механізму трансформації доходів населення в інвестиції в економіці України із застосуванням регресійного аналізу показує, що значення обсягів цих показників досить прогнозовані, а значить, їх динаміку можна передбачати. Рівнем реалізації інвестиційної діяльності за рахунок заощаджень та доходів населення доцільно визначати темпи економічного зростання в країні. Крім того, проведений аналіз дозволив виявити основні стримуючі чинники зростання заощаджень і, як наслідок, – обмеженість внутрішніх інвестиційних ресурсів в економіці країни. Серед основних: низький рівень доходів переважної частини населення, недовіра до банківської системи. У даній ситуації цінним є світовий досвід у питаннях стимулювання заощаджень населення та вдосконалення банківської системи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс / Пер. с англ. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

2. Самюельсон П. А. Макроекономіка / П. А. Самюельсон, В. Д. Нордгаус / Пер. з англ. – К. : Основи, 1995. – 544 с.

3. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Р. Дорнбуш, С. Фішер / Пер. з англ. В. Мусієнко та В. Овсієнко. – К. : Основи, 1996. – 814 с.

4. Мэнкью Н. Г. Макроекономіка / Н. Г. Мэнкью / Пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.

5. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

6. Публікації документів Державної Служби Статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/operativ/oper_new_rus.html

7. Trading economics [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.tradingeconomics.com/united-states/gdp-growth-annual>

REFERENCES

Dornbush, R., and Fisher, S. *Макроекономіка* [Macroeconomics]. Kyiv: Osnovy, 1996.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.

Keyns, Dzh. M. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow: Gelios AR, 2002.

Menkiu, N. G. Makroekonomika [Macroeconomics]. Moscow: Izd-vo MGU, 1994.

"Publykatsii dokumentiv Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy" [Publication of documents of the State Statistics Service of Ukraine]. http://ukrstat.org/operativ/oper_new_rus.html

Samiuelson, P. A., and Nordhaus, V. D. *Макроекономіка* [Macroeconomics]. Kyiv: Osnovy, 1995.

"Trading economics" <http://www.tradingeconomics.com/united-states/gdp-growth-annual>

ДОСТАТНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ НА ДЕРЖАВНОМУ І РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

© 2015 МОРГАЧОВ І. В.

УДК 338.24

Моргачов І. В. Достатність інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів в Україні на державному і регіональному рівнях

Метою дослідження є якісний аналіз рівня достатності та об'єктивних проблем сформованого в Україні та її регіонах інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів. Уточнено проблеми існуючого в країні інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях. Сформовано і обґрунтовано пропозиції щодо вирішення виділених проблем. Визначено, що наявність інвесторів, які купують цінні папери не з метою отримання дивідендів, а для подальшого перепродажу, робить акціонерний капітал найдешевшим джерелом залучення ресурсів для забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів. Звернуто увагу на закордонні фондові біржі як на перспективне джерело залучення відносно дешевого акціонерного капіталу для реалізації інноваційних проектів у регіонах. Залучення такого капіталу дозволяє ігнорувати закон зменшення граничної продуктивності. Розглянуто недоліки і переваги механізму страхового забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів за рахунок спрямування частини збільшення податкових надходжень від проектів на фінансову підтримку їх учасників.

Ключові слова: інфраструктурне забезпечення, інноваційні проекти і процеси, інвестиції, фондові біржі, акціонерний капітал, закон зменшення граничної продуктивності.

Рис.: 2. Бібл.: 9.

Моргачов Ілья Вікторович – кандидат економічних наук, директор Інституту післядипломної освіти і дистанційного навчання, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

E-mail: morgachov-ilya@yandex.ua

УДК 338.24

UDC 338.24

Моргачёв И. В. Достаточность инфраструктурного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов в Украине на государственном и региональном уровнях

Целью исследования является качественный анализ уровня достаточности и объективных проблем сформированного в Украине и ее регионах инфраструктурного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов. Уточнены проблемы существующего в стране инфраструктурного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов на государственном и региональном уровнях. Сформированы и обоснованы предложения по решению выделенных проблем. Определено, что наличие инвесторов, которые покупают ценные бумаги не с целью получения дивидендов, а для дальнейшей перепродажи, делает акционерный капитал самым дешевым источником привлечения ресурсов для обеспечения инвестиционно-инновационных проектов. Обращено внимание на зарубежные фондовые биржи в качестве перспективного источника привлечения относительно дешевого акционерного капитала для реализации инновационных проектов в регионах. Привлечение такого капитала позволит игнорировать закон уменьшения предельной производительности. Рассмотрены недостатки и преимущества механизма страхового обеспечения инвестиционно-инновационных процессов за счет направления части увеличения налоговых поступлений от проектов на финансовую поддержку их участников.

Ключевые слова: инфраструктурное обеспечение, инновационные проекты и процессы, инвестиции, фондовые биржи, акционерный капитал, закон уменьшения предельной производительности.

Рис.: 2. Библ.: 9.

Моргачёв Илья Викторович – кандидат экономических наук, директор Института последипломного образования и дистанционного обучения, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

E-mail: morgachov-ilya@yandex.ua

Morgachov I. V. Sufficiency of Infrastructural Support of Investment-Innovation Processes in Ukraine at the National and Regional Levels

The aim of the study is a qualitative analysis of the level of sufficiency and real issues of the infrastructural support of investment-innovative projects, established in Ukraine and its regions. Issues of the infrastructural support of investment-innovative processes, existing in the country at the national and regional levels, have been identified. Proposals to address the identified issues have been formed and substantiated. It has been determined that existence of investors who buy the securities not to receive dividends, but in order to resale them, makes the equity investments the cheapest source of resource mobilization for supporting the investment and innovative projects. Attention has been drawn to foreign stock exchanges as a promising source of relatively cheap equity capital for implementing innovative projects in the regions. Attracting such capital will allow to ignore the law of reducing the maximum productivity. Disadvantages and advantages of insurance support of investment-innovation processes through the deployment of increased tax revenue from the projects on financial supporting their members have been considered.

Key words: infrastructural support, innovative projects and processes, investments, stock exchanges, stock capital, law of reducing the maximum productivity.

Рис.: 2. Bibl.: 9.

Morgachov Ilya V. – Candidate of Sciences (Economics), Director of the Institute of Continuing Education and Distance Learning, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (kv. Molodizhnyy, 20a, 91034, Ukraine)

E-mail: morgachov-ilya@yandex.ua

Розвиток як національного, так і регіонального господарства має місце внаслідок реалізації інвестиційно-інноваційних проектів. Важливість таких проектів давно вже не є суперечливою і визнана більшістю економістів. Немаловажну роль в підтримці перших здійснює інфраструктурне забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів. Тому в більшості розвинених країн державні та регіональні органи влади створюють сприятливі умови для розвитку цього забезпечення.

Протягом свого існування Україна завжди відчувала потребу як іноземних, так і внутрішніх інвестицій у розвиток регіонів і національного господарства. Тому серед вітчизняних науковців тематика була досить актуальною. Державні службовці в країні були солідарні з науковцями і тому здійснювали адекватні дії, і в цілому інфраструктурне забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів в Україні сформовано і функціонує вже досить довгий період. Однак залишається питання достатності

відповідного забезпечення, оскільки обсяги інвестицій в інвестиційно-інноваційні проекти багатьма фахівцями визнаються недостатніми. Важливо виділити об'єктивні проблеми формування відповідного забезпечення з метою в подальшому спробувати їх вирішити.

Аналіз останніх досліджень за напрямом [2 – 9] дозволяє визнати наявність глибоких напрацювань тематики. Проблемам інвестиційно-інноваційного розвитку країни та її регіонів присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: Алимов О., Біла С., Бабич В., Беседін В., Воронкова А., Воротін В., Гальчинський А., Гейец В., Герасимчук М., Гончаров В., Долішній М., Дорофієнко В., Кондрашов О., Лукинов І., Лушкін В., Мартиненко В., Мерзляк А., Павлов І., Перерва П., Черваньов Д., Чумаченко М.

Роботи цих та інших вітчизняних вчених дозволяють дати відповідь на багато питань за темою, однак питання рівня достатності сформованого інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів в країні та її регіонах залишається відкритим на сучасному етапі досліджень.

Об'єктивні проблеми формування відповідного забезпечення в Україні та пропозиції їх вирішення сформульовано в багатьох працях вітчизняних вчених, однак можливим є подальше поглиблення і уточнення цього питання.

Метою статті є якісний аналіз рівня достатності та об'єктивних проблем сформованого в Україні та її регіонах інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів.

Уточнимо, що згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» як відповідну інфраструктуру ми можемо розглядати «сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [1].

З огляду на сформовану нормативну базу і погляди науковців до інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів прийнято відносити: вищі навчальні заклади; академії; державні заклади і установи, що здійснюють підтримку інвестиційно-інноваційних проектів; комерційні банки; страхові компанії; фондові біржі та брокерські організації.

Здавалося б, сформовано і діють практично всі ланцюги відповідної інфраструктури, яка має проводити інвестиційно-інноваційні проекти від зародження ідеї до її практичної втілення. Наприклад, тільки в складі державних закладів і установ, що здійснювали (формально або реально) підтримку інвестиційно-інноваційних проектів, можна було нарахувати такі: Кабінет Міністрів України, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи місцевого самоврядування у сфері інноваційної діяльності, Департамент інноваційного розвитку, діючий у структурі Міністерства освіти та науки, Українська державна інноваційна компанія, Міжвідомча комісія з питань науково-технологічної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України; Комісія з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів, Український інститут науково-технічної і економічної інформації, Державний реєстр технопарків та інноваційних структур інших типів, Центр інноваційних і інвестиційних програм при Національному інституті стратегічних досліджень, Державний інноваційний фонд.

Однак інноваційні процеси в Україні та її регіонах протікають досить повільно, і обсяги інвестицій. По-перше, несуттєві в порівнянні з країнами, що розвиваються, а по-друге, динаміка інвестицій в Україні є негативною (рис. 1).

Отже, елементи інфраструктури є, але зв'язок між ними недосконалий, або не вистачає певних елементів, що дозволило б об'єднати існуючі ланцюги в ефективний механізм підтримки інвестиційно-інноваційних проектів.

У чому ж недолік інфраструктури, що розглядається? Є освітні заклади, які готують фахівців-менеджерів і технічних спеціалістів; є автори ідей, які працюють в академіях, вишах і на підприємствах. Є державні заклади і нормативна база, що, теоретично, повинно сприяти реалізації проектів. Є банківська система, яка має постачати позиковий капітал, є фондова біржа, яка є джерелом акціонерного капіталу. Однак інноваційні проекти, особливо в регіонах країни, реалізуються повільно.

Усі інноваційні проекти є інвестиційними і вимагають коштів. Держава є основним акумулятором коштів в країні, тому на національній й важливі проекти кошти певним чином виділяються, у той час як на проекти регіонального значення їх завжди не вистачає.

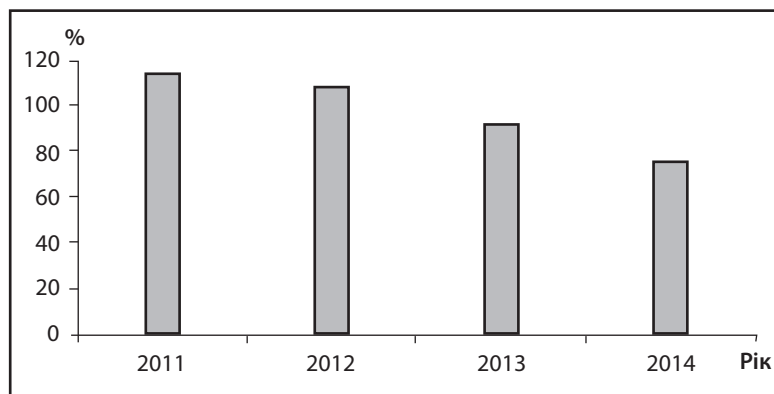


Рис. 1. Індеси капітальних інвестицій в Україні, % до попереднього року

Оскільки банківські позики є найдорожчим джерелом капіталу у світі і в Україні зокрема, то орієнтуватися на це джерело капіталу при реалізації інноваційних проєктів, які є найризикованішими, – недоцільно. Високий рівень інфляції та низький рівень ліквідності вітчизняної банківської системи зробили ціну банківського кредиту в Україні досить високою. Отже залишається акціонерний капітал, основним джерелом якого є фондові біржі.

Чому саме фондова біржа є перспективним джерелом капіталу для фінансування інноваційних проєктів? У світі, у т. ч. і в Україні, сформувалася сукупність інвесторів, які купують акції та торгують ф'ючерсними контрактами, плануючи в короткостроковій перспективі заробити на зміні ціни об'єкта купівлі-продажу. Причому в Україні за більшістю акцій не сплачується жодних дивідендів, у той час як акції таких підприємств активно купуються і продаються на фондовій біржі. Аналогічною є ситуація щодо фондового ринку інших країн. У такому випадку, коли емісія акцій здійснюється без зобов'язань виплати дивідендів, ціна відповідного капіталу для емітентів цінних паперів умовно наближується до нуля.

Українська фондова біржа за обсягами капіталу, що обертається, поступається Московській або Нью-Йоркській, однак доступ і до першої не є повністю відкритим для тих осіб (резидентів країни), хто має потребу в акціонерному капіталі. Доступ до закордонних бірж для вітчизняних підприємств є ще більш складним. Перешкоди пов'язані з організаційною формою і масштабом. Робити емісію власних акцій або облігацій на фондовій біржі можуть акціонерні товариства, що відповідають певним вимогам щодо звітності та масштабам. Навіть виконання всіх вимог фондової біржі й отримання до неї доступ все ще не гарантує успіху, оскільки інвестори, які націлені на спекулятивний прибуток від зміни вартості цінних паперів, як правило, купують ліквідні акції. Це створює ситуацію, коли вартість цінних паперів відомих підприємств починає перевищувати бухгалтерську, у той час як акції «невідомих і нецікавих» для таких інвесторів підприємств набагато нижче їх бухгалтерської вартості.

За таких умов на регіональному рівні успішно реалізовувати інноваційні проєкти можуть корпорації, які відповідають умовам емісії акцій на Українській, Московській або іншій фондовій біржі, при цьому є відомими настільки, щоб інвестори були готовими купувати відповідні акції, не маючи сумніву в їх ліквідності. Досягнувши такого масштабу, такі корпорації можуть реалізувати декілька інноваційних проєктів або одночасно зі своєю основною діяльністю, або повністю зосередитися тільки на проєктах. До того ж, масштаб основної діяльності корпорацій має бути таким, щоб «безболісно» покривати збитки від провальних інноваційних проєктів.

Проблема полягає в тому, що створення такої складної системи заради одного проєкту стає недоцільним. Уже діючі в регіонах підприємства, які відповідають вказаним умовам, спеціалізуються на певній діяльності, що не пов'язана з багатьма необхідними для регіону інноваційними проєктами. Більшість таких акціонерних товариств не тільки не диверсифікують свою діяльність,

але й ідуть шляхом аутсорсінгу, не бажаючи обтяжувати себе другорядним клопотом. Великий масштаб підприємств робить проблематичним управління і породжує бюрократизм. Відомі акціонерні товариства, акції яких вільно обертаються на фондових біржах, здобули успіх завдяки спеціалізації. Наприклад, ПАТ «Державна енергогенеруюча компанія «Центренерго» спеціалізується на виробництві електричної енергії. Така компанія, вірогідно, реалізує певні інноваційні проєкти, однак тільки ті, що пов'язані з основною діяльністю.

Вирішення проблеми може стати створення місцевими органами влади холдингового підприємства з метою виходу на фондові біржі. За умов отримання акціонерного капіталу і реалізації певного інноваційного проєкту в подальшому можна створювати дочірні підприємства з поступовим їх продажем (приватизацією). Однак така пропозиція породжує проблему бюрократизму і високої імовірності корупційних дій з боку державних службовців. З огляду на високий рівень відповідальності, яку мають взяти на себе місцеві державні органи влади, реалізація такої пропозиції уявляється малоімовірною.

Як об'єктивно невирішені проблеми розвитку інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на регіональному рівні можна визначити:

- ✦ недосяжність для венчурних фірм дешевого акціонерного капіталу;
- ✦ висока ціна банківських позик;
- ✦ незацікавленість у диверсифікації підприємств, що мають доступ до фондових бірж;
- ✦ обмеженість коштів місцевих бюджетів для прямої фінансової підтримки інноваційних проєктів в регіонах;
- ✦ проблематичність штучного створення державними органами влади недержавного підприємства, яке одночасно є реалізатором інвестиційно-інноваційних проєктів і має можливість емісії акцій на фондових біржах;
- ✦ друга та подальші емісії акцій вже діючого підприємства, як правило, знижують ринкову вартість цінних паперів першої емісії, що змушує керівництво стримуватися від нескінчених емісій і обмежує доступ капіталу;
- ✦ ресурси вітчизняних страхових компаній використовуються далеко не в повному обсязі для фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності.

Невирішеність цих проблем робить всю інноваційну інфраструктуру малоефективною навіть при досконалої нормативній базі й розгалуженості державних закладів, що формально мають підтримувати відповідні проєкти.

Наявність об'єктивних проблем не означає неможливості їх вирішення. Враховуючи те, що місцеві органи влади мають всіляко сприяти розвитку інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів, слід звернути увагу на необхідність пріоритетності в підтримці тих підприємств, які мають вихід на закордонні фондові біржі.

Відповідна пріоритетність зумовлена об'єктивною дією закону зменшення граничної продуктивності. Дія цього закону робила доцільним рівномірного розподілу інвестицій між регіонами. В умовах командно-адміністративної економіки такий розподіл можна було здійснювати в більшому ступені, а в умовах ринкової – тільки щодо бюджетних інвестицій, які реалізують державні органи влади.

Внутрішні інвестиційні ресурси є обмеженими, а зовнішні – умовно є невичерпними. Щодо внутрішніх обмежених інвестиційних ресурсів має місце дія закону зменшення граничної продуктивності, що змушує досить обережно ставитися до їх витрачання. Щодо зовнішніх інвестицій – також має місце дія відповідного закону, але умовна невичерпаність і дешевизна цього ресурсу робить можливим його не помічати.

Інший напрям удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційних процесів на державному і регіональному рівнях полягає у формуванні кардинально новітніх механізмів страхування за участю державних і регіональних органів влади. Основною передумовою цього заходу є необхідність диференціації податкових надходжень від реалізації інвестиційних проектів і виділення частини таких надходжень на страхове забезпечення цих самих або інших інвестиційно-інноваційних проектів, що планується реалізувати. Оскільки збільшення податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів від реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності отримує тільки держава, то і здійснення страхового забезпечення ризикових інноваційних проектів є прерогативою держави в особі відповідних органів влади як державного, так і регіонального значення.

Яким же чином можна застосовувати державне страхове забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів? В основному річ йде про частину ставки процента за банківськими кредитами або про частину позики, яку позичальник не зможе повернути внаслідок провалу проекту.

Реалізація інвестиційно-інноваційних проектів потребує капіталу, якого в їх організаторів може не вистачати. Залучення банківських кредитів для реалізації відповідних проектів часто вимагає наявності застави у позичальника, якої в їх організаторів може не бути або вона не в повному обсязі може покривати потребу в кредитних коштах. Часткове вирішення цієї проблеми може здійснюватися шляхом механізму державного страхового забезпечення реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, який передбачає видачу страхового сертифіката в розмірі побічного результату від реалізації проектів у вигляді збільшення податкових надходжень. Такий сертифікат може використовуватися як заставу.

Однією із загроз державному страховому забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів є роки фінансово-економічних криз, коли імовірність невиконання зобов'язань організаторів проектів перед банками стрімко зростає. Фінансово-економічні кризи можуть траплятися раз на десять або двадцять років, що може зумовити відсутність статистики за такі роки. Загроза фінансово-економічних криз проявляється в даному

випадку в тому, що зменшення податкових надходжень до державного і місцевих бюджетів у цьому періоді накладається на збільшення страхової компенсації за невиконаними зобов'язаннями організаторів проектів. Незважаючи на те, що основою державного страхового забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів є побічний результат від їх реалізації у вигляді збільшення податкових надходжень, джерелом забезпечення є кошти бюджету (державного або місцевого). Для нейтралізації загрози фінансово-економічних криз необхідним є формування резервів, які мають використовуватися в період дії відповідних криз.

Ще однією загрозою державному страховому забезпеченню відповідних проектів є моральний ризик, який у даному випадку проявляється в можливості використання сертифікатів для зловживань і шахрайства осіб, які можуть видавати себе за організаторів інвестиційно-інноваційних проектів. Цей ризик притаманний будь-якому виду страхування, тому для його нейтралізації слід використовувати класичні механізми боротьби з моральним ризиком: розподіл ризику з відповідним суб'єктом, тобто коли він має забезпечити частину застави за власні кошти; компенсація частини втрат; передача банку (позичальнику) права власності на результаті проекту у випадку його невдачі.

Схему державного страхового забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів, що зазнали невдачі, наведено на *рис. 2*.

Використання страхового забезпечення в особі державних органів влади інвестиційно-інноваційних проектів як додаткової фінансової підтримки має свої недоліки:

- ✦ цей механізм є досить громіздким, бюрократичним і вимагає додаткового фінансування;
- ✦ його можна застосовувати в основному при використанні банківських позик, оскільки при використанні акціонерного капіталу необхідність у ньому відпадає;
- ✦ створюються умови для недбалого ставлення до ризику при розробці та реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, оскільки вони підлягають частковому страховому забезпеченню з боку держави;
- ✦ безпосередня фінансова підтримка надходить у тому числі у разі провалу проекту, що створює умови для не ефективного витрачання коштів;
- ✦ механізм дозволяє лише частково пом'якшити фінансовий тягар і кардинально не вирішує питання фінансування проектів.

Незважаючи на об'єктивні недоліки механізму страхового забезпечення державою інвестиційно-інноваційних проектів, він може бути додатковим стимулом комплексної підтримки інноваційних процесів з використанням як акціонерного, так і банківського капіталу. До того ж, він дозволить спрямувати банківські позики зі споживчих кредитів до реального сектора економіки, що сприятиме створенню додаткових робочих місць, виробничих потужностей, більш ефективного використання заощаджень домашніх господарств.

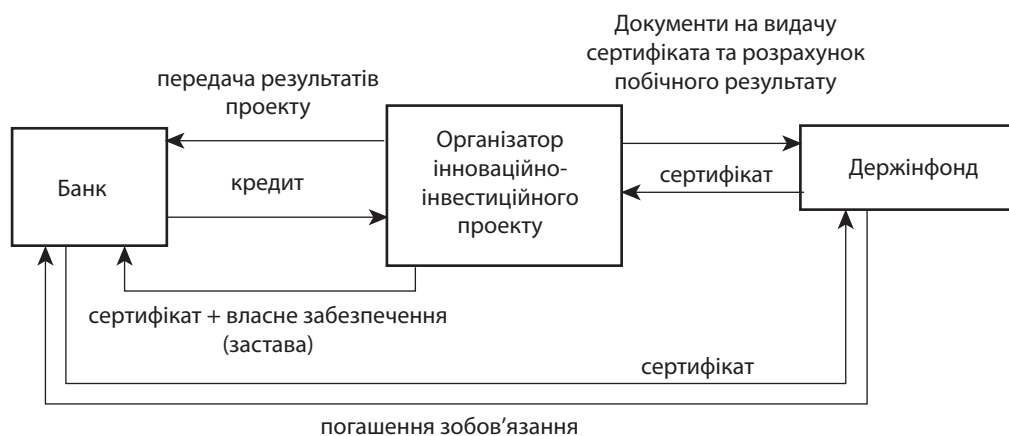


Рис.2. Схема державного страхового забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів за умов їх невдачі

Примітка: погашення зобов'язання перед банком Держінфонд має здійснювати в розмірі страхової суми, що зазначена в сертифікаті. Однак відповідне зобов'язання погашається спочатку за рахунок власного забезпечення (застави) організатора проекту та результатів останнього, у випадку нестачі коштів – за рахунок Держінфонду в межах страхової суми.

ВИСНОВКИ

Інфраструктурне забезпечення інвестиційно-інноваційних проектів на державному і регіональному рівнях в Україні сформовано, однак має об'єктивні недоліки, основна маса яких полягає у фінансовій площині. Незважаючи на об'єктивний характер виявлених проблем інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності, вони в перспективі мають шанс бути вирішеними. Як перспективні реалізатори регіональних інвестиційно-інноваційних проектів зауважено на підприємства, що мають можливість емісії акцій на закордонних фондових біржах. Відповідна перспективність пояснюється низькою вартістю акціонерного капіталу, а закордонне його походження дозволяє нехтувати законом зменшення граничної продуктивності.

Більш комплексна фінансова підтримка інвестиційно-інноваційних процесів з боку держави можлива завдяки формуванню механізму страхового забезпечення учасників проектів, матеріальною основою якого є частина додаткових податкових надходжень від цих самих інвестиційно-інноваційних проектів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с.
2. **Богма О. С.** Кластери і технопарки – основа переходу вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку / О. С. Богма // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 6, Т. 3. – С. 189 – 193.
3. **Бондар І. О.** Розвиток малого підприємства в інноваційній структурі / І. О. Бондар // Прометей. – 2005. – № 3 (18). – С. 118 – 123.
4. **Воронкова А. Э.** Инвестиционное обеспечение инновационных проектов / А. Э. Воронкова, Л. М. Кузьменко // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 49 – 53.
5. **Гончаров В. М.** Державна інноваційна політика розвитку науково-технічних систем : монографія / В. М. Гончаров, І. В. Моргачов. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2013. – 372 с.
6. **Гончаров В. М.** Підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за умов ринкового оточення : монографія / В. М. Гончаров, Д. В. Солоха, О. А. Федіна, В. К. Мухомадов, О. О. Кузнецов. – Донецьк : СПД Куприянов В. С., 2007. – 202 с.

7. Кондрашов О. М. Державна стратегія інфраструктурного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності промисловості / О. М. Кондрашов // Науковий вісник академії муніципального управління. – 2010. – № 4. – С. 155 – 159.

8. Тінтулов Ю. В. Управління інвестиційно-інноваційним розвитком корпоративних підприємств харчової промисловості / Ю. В. Тінтулов // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – С. 113 – 115.

9. Чаленко Н. В. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств легкої промисловості: передумови та механізм управління / Н. В. Чаленко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3, Т. 3. – С. 80 – 84.

REFERENCES

- Bohma, O. S. "Klastery i tehnoparky - osnova perekhodu vitchyznianoї ekonomiky na innovatsiyni shliakh rozvytku" [Clusters and technology parks - the basis of the national economy transition to innovative way of development]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 6 (2006): 189-193.
- Bondar, I. O. "Rozvytok maloho pidpriemstva u innovatsiyniї strukturi" [Small businesses in innovative structure]. *Prometei*, no. 3 (18) (2005): 118-123.
- Chalenko, N. V. "Investytsiino-innovatsiina diialnist pidpriemstv lehkoї promyslovosti: peredumovy ta mekhanizm upravlinnia" [Investment and innovation activities of enterprises of light industry background and management mechanism]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 3 (2010): 80-84.
- Honcharov, V. M., and Morhachov, I. V. *Derzhavna innovatsiina polityka rozvytku naukovo-tekhnichnykh system* [State Innovation policy of scientific and technical systems]. Luhansk: Noulidzh, 2013.
- Honcharov, V. M. et al. *Pidvysychennia efektyvnosti investytsiino-innovatsiinoї diialnosti pidpriemstva za umov rynkovoho otoczenia* [Improving the efficiency of investment and innovation enterprises in the market environment]. Donetsk: SPD Kupryianov V. S., 2007.
- Kondrashov, O. M. "Derzhavna stratehiia infrastrukturalnoho zabezpechennia investytsiino-innovatsiinoї diialnosti promyslovosti" [Public policy to ensure infrastructure investment and innovation industry]. *Naukovi visnyk akademii munitsypalnoho upravlinnia*, no. 4 (2010): 155-159.
- [Legal Act of Ukraine] (2002).
- Tintulov, Yu. V. "Upravlinnia investytsiino-innovatsiynym rozvytkom korporatyvnykh pidpriemstv kharchovoї promyslovosti" [Managing innovation and investment corporate food industry]. *Efektivna ekonomika*, no. 12 (2012): 113-115.
- Voronkova, A. E., and Kuzmenko, L. M. "Investitsionnoye obezpecheniye innovatsionnykh projektov" [Investment support for innovative projects]. *Visnyk Akademii ekonomichnykh nauk Ukrainy*, no. 1 (2003): 49-53.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

© 2015 БОЙКО А. Б.

УДК 338.47

Бойко А. Б. Аналіз сучасного стану та особливості розвитку галузі зв'язку в Україні

Необхідність даного дослідження пояснюється тим, що галузь зв'язку та безперервне вдосконалення її методології, методів управління та інноваційних процесів вимагає детального аналізу для ефективного використання наявних ресурсів та для впровадження найсучасніших новітніх технологій в її розвиток. Саме тому спостерігається постійне і стійке зростання мобільних засобів зв'язку. До того ж, впровадження систем зв'язку в галузі народного господарства дозволяє істотно підвищити продуктивність праці на рухомих об'єктах, домогтися економії матеріально-трудових ресурсів, забезпечити автоматизований контроль технологічних процесів, створити надійну систему управління транспортними засобами, розподіленими на території країни.

Ключові слова: галузь мобільного зв'язку, фіксований зв'язок, абоненти, абсолютний приріст, базисний показник, ланцюгові показники, Інтернет.

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Бойко Анна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Міжнародний університет бізнесу і права (вул. 49-ої Гвардійської дивізії, 25-А, Херсон, 73039, Україна)

E-mail: Springushka@ya.ru

УДК 338.47

Бойко А. Б. Анализ современного состояния и особенностей развития отрасли связи в Украине

Необходимость данного исследования объясняется тем, что отрасль связи и непрерывное совершенствование ее методологии, методов управления и инновационных процессов требует детального анализа для эффективного использования имеющихся ресурсов и внедрения современных новейших технологий в ее развитие. Именно поэтому наблюдается постоянный и устойчивый рост мобильных средств связи. К тому же внедрение систем связи в области народного хозяйства позволяет существенно повысить производительность труда на подвижных объектах, добиться экономии материально-трудовых ресурсов, обеспечить автоматизированный контроль технологических процессов, создать надежную систему управления транспортными средствами, распределенными на территории страны.

Ключевые слова: отрасль мобильной связи, фиксированная связь, абоненты, абсолютный прирост, базисный показатель, цепные показатели, Интернет.

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Бойко Анна Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Международный университет бизнеса и права (ул. 49-ой Гвардейской дивизии, 25-А, Херсон, 73039, Украина)

E-mail: Springushka@ya.ru

UDC 338.47

Boiko A. B. Analysis of the Current State and Development Features of the Communications in Ukraine

Relevancy of this study is based on the consideration that communications and continuous improvement of the related methodology, management methods and innovation processes require a detailed analysis for the efficient use of existing resources and the introduction of the latest technology in its development. That is why there is a steady and sustained growth of mobile communications means. Moreover, introduction of communication systems in the field of national economy can significantly improve productivity on mobile objects, save material and labor resources, provide automated control of technological processes, establish a reliable system of controlling the transport facilities, which can be located throughout the country.

Key words: mobile communications, fixed-line telephony, subscribers, absolute gain, base value, chain indicators, the Internet.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Boiko Anna B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, International University of Business and Law (vul. 49-oyi Gvardiyskoy diviziyi, 25-A, Kherson, 73039, Ukraine)

E-mail: Springushka@ya.ru

Телекомунікаційний ринок є одним з найбільш перспективних і швидко зростаючих напрямків галузі зв'язку України. На даний час система телекомунікацій в Україні знаходиться на шляху швидкого розвитку, що в цілому орієнтоване на вхід української системи зв'язку у світову як рівноправного партнера.

Стабільне наповнення державної казни податковими надходженнями, зростання обсягів та поліпшення якості отримуваних споживачами телекомунікаційних послуг, створення нових робочих місць – цих позитивних показників та сталих результатів розвитку галузі зв'язку було досягнуто за останні роки.

Мета статті полягає в оцінці й аналізі сучасного стану та особливостей розвитку вітчизняної галузі зв'язку.

Дослідження проблем сучасного розвитку галузі зв'язку в Україні не нове для економічної науки. Процес еволюції галузі та її подальший розвиток досліджував В. Афанасьєв та інші вчені. Особливості регулювання та стратегії розвитку ринків зв'язку, тенденції та закономірності економічних відносин на зазначеному ринку відображені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних

науковців: В. І. Андріанова, В. М. Орлова та ін. [1, 2, 3]. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, їхнє наукове та практичне значення, низка питань стосовно перспектив інноваційного розвитку галузі зв'язку в Україні вимагає уточнення та нових підходів.

Основними сегментами сфери телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах складає 91,8%.

Нами проведено аналіз сучасного стану абонентської бази зв'язку в цілому по Україні за 2006 – 2014 рр., результати якого свідчать про загальне збільшення притоку абонентів як мобільного зв'язку, мережі Інтернет, так і абонентів кабельного телебачення (табл. 1).

Так, з 2007 по 2014 рр. загалом по Україні спостерігаємо збільшення притоку абонентів як мобільного зв'язку, мережі Інтернет, так і абонентів кабельного телебачення. Починаючи з 2011 р., знову спостерігаємо збільшення притоку абонентів – приріст становив 1647,7 тис. (3,06%), у 2012 р. – 3767,2 тис. (6,78%), у 2013 р. – 3115,1 тис. (5,25%) [4].

Абоненти зв'язку за 2006 – 2014 рр. (тис.)

Показник	Рік								2014
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Абоненти мобільного зв'язку:	50952,4	55240,4	55694,5	55333,2	53928,8	55576,5	59343,7	62458,8	61170,2
стільникового	50935,8	55222,2	55681,5	55321,3	53919,5	55566,9	59337,1	62453,0	61162,0
транкінгового	9,4	11,3	12,3	10,6	8,4	7,9	5,8	4,7	4,1
пейджингового	7,2	6,9	0,7	0,3	0,0	–	–	–	–
радіозв'язку розподільчих систем (широкопasmовий доступ)	–	–	–	–	–	–	0,5	0,7	1800
цифрової безпроводової телефонії	–	–	–	–	–	–	0,15	–	–
Абоненти телефонного зв'язку радіальної дії типу «Алтай»	4,2	2,7	2,4	0,6	0,5	0,4	0,2	0,1	70
Абоненти кабельного телебачення	2969,6	3237,1	3486,2	3478,7	3455,8	3492,4	3549,9	3282,3	2940,1
Абоненти мережі Інтернет	1057,0	1374,6	1905,1	2797,1	3661,2	4178,0	5063,4	5957,4	5892,3

Джерело: розраховано автором за матеріалами [4].

Зокрема, взявши до уваги ланцюгові показники, у 2007 р. абсолютний приріст абонентів мобільного зв'язку становив 4288 тис. абонентів (8,42%), у 2008 р. – 454,1 тис. (0,82%). Проте, з 2009 по 2010 рр. включно кількість абонентів мобільного зв'язку значно зменшилась – у 2009 р. цей показник становив 361,3 тис. (0,65%), у 2010 р. – 1404,4 тис. (2,54%) [5].

Зменшення притоку абонентів мобільного зв'язку у 2009 – 2010 рр. можна пояснити наслідками впливу світової кризи на всі галузі економіки, а також зміною політики компаній з надання послуг мобільного зв'язку – залишилися тільки реальні абоненти цього виду зв'язку (які протягом року поповнюють рахунок і користуються послугами оператора).

Для виявлення напрямку та інтенсивності змін кількості абонентів мобільного зв'язку нами була використана система абсолютних і відносних показників динаміки абонентів мобільного зв'язку в Україні за 2005 – 2014 рр. (табл. 2).

Результати аналізу свідчать, що в період з 2005 по 2014 рр. в цілому по Україні спостерігалось збільшення кількості абонентів мобільного зв'язку, зокрема, якщо взяти до уваги за базисний показник 2005 р., то у 2006 р. відбулося збільшення притоку абонентів на 19058,3 тис. (63,49%), у 2007 р. – на 25222,5 тис. (84,02%), у 2008 р. – на 25676,6 тис. (85,54%), у 2009 р. – 25314,9 тис. (84,33%), у 2010 р. – 23910,9 тис. (79,66%), у 2011 р. – 25558,6 тис. (85,14%), у 2012 р. – 29325,8 тис. (97,69%), у 2013 р. – 32440,9 тис. (108,07%) [6].

Таблиця 2

Показники динаміки абонентів мобільного зв'язку в Україні за 2005 – 2014 рр.

Рік	Кількість абонентів, тис.	Абсолютний приріст		Темп (коефіцієнт зростання)		Темп приросту (%)		Абсолютне значення 1 відсотка приросту	Пункти зростання
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий		
2005	30017,9	–	–	–	–	–	–	–	–
2006	49076,2	19058,3	19058,3	1,6349	1,6349	63,49	63,49	300,2	63,49
2007	55240,4	25222,5	6164,2	1,8402	1,1256	84,02	12,56	490,8	20,53
2008	55694,5	25676,6	454,1	1,8554	1,0082	85,54	0,82	552,4	1,52
2009	55332,8	25314,9	–361,7	1,8433	0,9935	84,33	–0,65	556,9	–1,21
2010	53928,8	23910,9	–1404	1,7966	0,9746	79,66	–2,54	553,3	–4,67
2011	55576,5	25558,6	1647,7	1,8514	1,0306	85,14	3,06	539,3	5,48
2012	59343,7	29325,8	3767,2	1,9769	1,0678	97,69	6,78	555,7	12,55
2013	62458,8	32440,9	3115,1	2,0807	1,0525	108,07	5,25	593,4	10,38
2014	61170,2	31152,3	–1288,6	2,0378	0,9794	103,78	–2,06	624,6	–4,29

Джерело: розраховано автором за матеріалами [6].

Найбільше збільшення абонентів спостерігалось у 2013 р., абсолютний приріст у порівнянні з базовим показником 2005 р. склав 32440,9 тис. (108,07%), найменше – у 2006 р. – 19058,3 тис. абонентів (63,49%). Проте, якщо проаналізувати ланцюгові показники цього періоду, то можемо констатувати, що приріст абонентів спостерігався з 2005 по 2008 рр.

Починаючи з 2009 р., відбулося зменшення притоку абонентів мобільного зв'язку, зокрема, у 2009 р. порівняно з 2008 р. показник становив 361,7 тис. (0,65%), у наступному році – 1404 тис. (2,54%).

Поряд з цим, із 2011 р. знову спостерігаємо збільшення кількості абонентів мобільного зв'язку, а саме – у 2011 р. – 25558,6 тис. (3,06%), у 2012 р. – 29325,8 тис. (6,78%), у 2013 р. – 32440,9 тис. (5,25%). Тим часом, у 2014 р. знову спостерігаємо зменшення абонентів на 1288,6 тис. (2,06%) [7].

Коефіцієнт зростання за базисним показником за весь період більше одиниці, що засвідчує збільшення абонентів, за ланцюговим – збільшення прослідковується за весь період, окрім 2009, 2010 та 2014 рр.

Зменшення кількості абонентів в період з 2009 по 2010 рр. можна пояснити, насамперед, тим, що в цей період в усьому світі на економічний розвиток суттєво вплинула світова економічна криза, що не оминула і Україну, зокрема, галузь мобільного зв'язку. До того ж, оператори почали активно виключати з лав своїх користувачів тих, хто лише формально активував sim-карту та протягом певного терміну не поповнював рахунок і не користувався послугами (у кожного оператора свої часові рамки). А в 2014 р. інформацію наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Усе сказане дає змогу зробити висновок, що найбільший приріст абонентів спостерігався з 2005 по 2006 рр., темп приросту в цей період складав 63,49%. У 2009,

2010 та 2014 рр. спостерігався значний спад абонентів, причинами чого стали не тільки наслідки світової кризи, але й зміна політики операторів по врахуванню лише реальних абонентів та зміною політики із залучення більшої кількості користувачів на зміцнення існуючої абонентської бази за допомогою програм лояльності та інших методів впливу. Внаслідок чого з 2011 по 2013 рр. знову спостерігаємо збільшення кількості користувачів мобільних мереж.

На підставі отриманих даних лідером по кількості абонентів мобільного зв'язку є Київська область, на другому місці – Донецька, на третьому – Харківська, на четвертому – Дніпропетровська область. П'ятірку лідерів замикає АРК. Найнижчі показники в розрізі областей мають Кіровоградська, Тернопільська, Рівненська, Волинська та Чернівецька області.

У свою чергу, таке розташування пояснюється взаємозалежністю між кількістю населення та рівнем розвитку інфраструктури: чим вона нижче, тим менша кількість абонентів мобільного зв'язку і навпаки.

Для виявлення напрямку та інтенсивності змін кількості абонентів Інтернету нами була використана система абсолютних і відносних показників динаміки абонентів Інтернету в Україні за 2005 – 2014 рр. (табл. 3).

Результати аналізу свідчать, що в період з 2005 по 2014 рр. у цілому по Україні спостерігалось збільшення кількості абонентів Інтернету, зокрема, якщо взяти до уваги за базисний показник 2005 р., то у 2006 р. відбулося збільшення притоку абонентів на 245,6 тис. (34,52%), у 2007 р. – на 663,2 тис. (93,22%), у 2008 р. – на 1905,1 тис. (167,81%), у 2009 р. – 2085,7 тис. (293,18%), у 2010 р. – 2949,8 тис. (414,65%), у 2011 р. – 3466,6 тис. (487,29%), у 2012 р. – 4352 тис. (611,75%), у 2013 р. – 5957,4 тис. (737,42%), у 2014 р. – 5892,3 тис. (728,27%). Найбільше збільшення абонентів спостерігалось у 2013 р., абсолютний приріст, у порівнянні з базовим показником 2005 року, склав 5246 тис. (737,42%), найменше – у 2006 р. – 245,6 тис. абонентів (34,52%).

Таблиця 3

Показники динаміки абонентів Інтернету по Україні за 2005 – 2014 рр.

Рік	Кількість абонентів, тис.	Абсолютний приріст, тис.		Темп (коефіцієнт зростання)		Темп приросту (%)		Абсолютне значення 1 відсотка приросту	Пункти зростання, %
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий		
2005	711,4	–	–	–	–	–	–	–	–
2006	957,0	245,6	245,6	1,3452	1,3452	34,52	34,52	7,11	34,52
2007	1374,6	663,2	417,6	1,9322	1,4363	93,22	43,64	9,57	58,70
2008	1905,1	1193,7	530,5	2,6779	1,3859	167,81	38,59	13,75	74,59
2009	2797,1	2085,7	892	3,9318	1,4682	293,18	46,82	19,05	125,37
2010	3661,2	2949,8	864,1	5,1465	1,3089	414,65	30,89	27,97	121,47
2011	4178,0	3466,6	516,8	5,8729	1,1412	487,29	14,11	36,61	72,64
2012	5063,4	4352	885,4	7,1175	1,2119	611,75	21,19	41,78	124,46
2013	5957,4	5246	894	8,3741	1,1766	737,42	17,66	50,63	125,67
2014	5892,3	5180,9	-65,1	8,2827	0,9891	728,27	-1,09	59,57	-9,15

Джерело: розраховано автором за матеріалами [7].

Проте, якщо проаналізувати ланцюгові показники цього періоду, то можемо констатувати, що найбільший приріст абонентів Інтернету спостерігався у 2007 та 2009 рр. Зокрема, у 2006 р. відбулося збільшення абонентів на 245,6 тис. (34,52%), у 2007 р. – на 417,6 тис. (43,64%), у 2008 р. – на 530,5 тис. (38,59%), у 2009 р. – на 892 тис. (46,82%), у 2010 р. – на 864,1 тис. (30,89%), у 2011 р. – на 516,8 тис. (14,11%), у 2012 р. – на 885,4 тис. (21,19%), у 2013 р. – на 894 тис. (17,66%). Тим часом у 2014 р. спостерігається значне зменшення кількості абонентів – на 65,1 тис. (1,09%) [7]. Такі дані зумовлені відсутністю можливості врахувати тимчасово окуповану територію Автономної Республіки Крим та деяку територію Східної України, де проводиться анти-терорестична операція.

Коефіцієнт зростання за базисним показником складає від 1 до 8,3, що засвідчує гіперактивне збільшення кількості абонентів мережі Інтернет. Піками зростання були 2009, 2010, 2012 та 2013 рр. (більше 120%). Підсумовуючи, слід сказати, що в період з 2005 по 2013 рр. спостерігалася постійне збільшення абонентів мережі Інтернет. Лідером по кількості абонентів мережі Інтернет є Київська область, на другому місці – Одеська область, далі йдуть Донецька, Дніпропетровська, Львівська, Харківська та Запорізька області, а найнижчу частку мають Рівненська, Кіровоградська, Чернівецька, Закарпатська та Житомирська області.

Для виявлення напрямку та інтенсивності змін кількості абонентів фіксованого зв'язку нами була використана система абсолютних і відносних показників динаміки абонентів фіксованого зв'язку в Україні за 2005 – 2014 рр. (табл. 4).

Результати аналізу свідчать, що в період з 2005 по 2014 рр. у цілому по Україні спостерігалася нестабільна ситуація щодо кількості абонентів фіксованого зв'язку. За досліджуваний період лише за 2005 – 2008 рр. в Україні спостерігалася тенденція до збільшення кількості основних телефонних апаратів від 10991,7 тис. до 12489,6

тис., у цілому на 1497,9 тис. (13,6%). Піками зростання були 2006, 2007 та 2008 рр.: 4,81%, 5,48% і 3,34%.

За даний період спостерігається зростання конкуренції між операторами мереж мобільного телефонного зв'язку та фіксованого зв'язку. Послуги мобільного зв'язку стають доступнішими для споживачів з огляду на нерівні умови тарифного регулювання. Так, тарифи на послуги місцевих мереж, міжміські розмови в межах України та міжнародні розмови регулюються державою і не переглядалися з вересня 2002 р., у той час як оператори мобільних мереж проводять постійні зміни тарифів. У результаті відбувається падіння міжміського телефонного трафіку у зв'язку з перетіканням його до операторів мобільного зв'язку [8].

Внаслідок цього, починаючи з 2009 р., відбулося зменшення притоку абонентів фіксованого зв'язку, зокрема, у 2009 р. порівняно з 2008 р. показник становив 111,9 тис. (0,91%), у наступному році – 91,7 тис. (0,74%), у 2011 р. – 128,3 тис. (1,04%), у 2012 р. – 416,6 тис. (3,43%), у 2013 р. – 312,3 тис. (2,66%), у 2014 р. – 1307,1 тис. (11,41%). Коефіцієнт зростання за базисним показником за весь період більше одиниці, що засвідчує збільшення абонентів, за ланцюговим – збільшення прослідковується лише до 2008 р. включно.

Аналізуючи показники в розрізі областей, можемо констатувати, що тенденція до постійного збільшення кількості основних телефонних апаратів простежувалася включно до 2008 р., а з 2009 р. – зниження їх кількості спостерігається переважно в усіх областях країни. Виключенням є Львівська та Одеська області, де показники постійно зростають. Загалом, найнижчі показники по кількості основних телефонних апаратів спостерігаються у Чернівецькій, Кіровоградській, Закарпатській та Волинській областях, що зумовлено низькою густиною населення в даних регіонах [6].

Нами проаналізовано стан абонентської бази міського та сільського фіксованого зв'язку за 2005 – 2014 рр.

Таблиця 4

Показники динаміки абонентів фіксованого зв'язку в Україні за 2005 – 2014 рр.

Рік	Кількість абонентів, тис.	Абсолютний приріст		Темп (коефіцієнт зростання)		Темп приросту (%)		Абсолютне значення 1 відсотка приросту	Пункти зростання
		базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий		
2005	10991,7	–	–	–	–	–	–	–	–
2006	11520,4	528,7	528,7	1,0481	1,0481	4,81	4,81	109,9	4,81
2007	12122,2	1130,5	601,8	1,1029	1,0522	10,29	5,22	115,2	5,48
2008	12489,6	1497,9	367,4	1,1363	1,0303	13,63	3,03	121,2	3,34
2009	12377,7	1386	-111,9	1,1261	0,9910	12,61	-0,91	124,9	-1,02
2010	12286,0	1294,3	-91,7	1,1178	0,9926	11,78	-0,74	123,7	-0,83
2011	12157,7	1166	-128,3	1,1061	0,9896	10,61	-1,04	122,9	-1,17
2012	11741,1	749,4	-416,6	1,0682	0,9657	6,82	-3,43	121,6	-3,79
2013	11428,5	436,8	-312,6	1,0397	0,9734	3,97	-2,66	117,4	-2,85
2014	10124,1	-867,6	-1307,1	0,9211	0,8859	-7,89	-11,41	114,3	-3,92

Джерело: розраховано автором за матеріалами [6].

Як і в цілому по Україні, зменшення відносної кількості телефонних апаратів в міській території не перевищує 5%. Піками зростання були 2006, 2007 та 2008 рр.: 5,01%, 6,0% і 3,67%.

Тенденція до зменшення кількості телефонних апаратів у сільській місцевості пояснюється тим, що мобільний зв'язок має більш гнучкі тарифи та зручніший у підключенні та користуванні, відрізняється відсутністю абонентської плати у більшості мобільних операторів, а зона покриття мережі постійно зростає, особливо у сільській місцевості, де, окрім населення, зосереджені невеликі підприємства та фермерські господарства, керівництво та адміністративний ресурс яких не обмежений офісом, а постійно пересувається в межах області та регіону залежно від потреб виробництва.

ПАТ «Укртелеком» – одна з найбільших компаній України, яка надає послуги фіксованого зв'язку, частка якої на ринку становить понад 75% [8]. За період з 2005 по 2014 рр. ПАТ «Укртелеком» мало різні показники своєї діяльності – як прибуток, так і збиток. Починаючи з 2008 р., почався чисельний відтік абонентів фіксованого зв'язку, що було викликано заміщенням даного типу зв'язку послугами мобільного зв'язку інших операторів. Мобільний зв'язок став більш зручним у використанні та в багатьох випадках дешевший, ніж фіксований, що призвело до скорочення трафіку за всіма напрямками. У свою чергу, компанія провела роботи з оптимізації витрат, впровадила деякі зміни в облікову політику, що позитивно вплинуло на її фінансовий стан. Так, за 2013 р. телефонна мережа України налічувала 11,4 млн основних телефонів (з них 82,5% – у населення), рівень телефонізації на 100 сімей становив 56 телефонних апаратів. Кількість абонентів мобільного зв'язку станом на 1 січня 2014 р. становила 62,5 млн, що на 5,2% більше, ніж на 1 січня 2013 р. [4].

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз сучасного стану та особливостей розвитку галузі зв'язку дає можливість зробити висновки, що система зв'язку в Україні показує високу ефективність свого функціонування, проте в останні роки з'явилися певні ознаки уповільнення динаміки розвитку: такі сегменти сфери телекомунікаційних послуг, як місцевий телефонний зв'язок і мобільний зв'язок досягли свого насичення, динаміка їх розвитку носить сталый характер; міжміський та міжнародний фіксований телефонний зв'язок характеризується зменшенням абонентів і поступово наближається до депресивного стану; усі інші послуги, крім комп'ютерного зв'язку, поки що не є суттєвими в процесі формування загальних економічних показників галузі і ще чекають свого часу щодо визначення стратегічних перспектив. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрианов В. И. Сотовые, пейджинговые и спутниковые средства связи / В. И. Андрианов, А. В. Соколов. – СПб.: БХВ-Петербург, 2001. – 400 с.
2. Афанасьев В. В. Бизнес модели развития сетей мобильной связи / В. В. Афанасьев // Мобильные системы. – 2003. – № 10. – С. 35 – 42.

3. Орлов В. Н. Основы управления в галузі зв'язку / В. Н. Орлов. – Одеса: Видавничий центр УДАЗ, 1999. – 205 с.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Державна служба статистики України. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2013 рік. Статистичний бюлетень. – Київ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ8_u.htm

6. Державна служба статистики України. Транспорт і зв'язок в Україні за 2014 рік. Статистичний бюлетень. – Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ8_u.htm

7. Офіційна сторінка «Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації». Галузь зв'язку – цифри та факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk>

8. Офіційний сайт Укртелекому [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrtelecom.ua/>

REFERENCES

Andrianov, V. I., and Sokolov, A. B. *Sotovyve, peydzhingovyve i sputnikovyye sredstva svyazi* [Cellular, paging and satellite communications]. St. Petersburg, 2010.

Afanasev, V. V. "Biznes-modeli razvitiia setey mobilnoy svyazi" [Business model of mobile networks]. *Mobilnye sistemy*, no. 10 (2003): 35-42.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

"Haluz zv'iazku - tsyfry ta fakty" [Communications industry - facts and figures]. Natsionalna komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi zv'iazku ta informatyzatsii. <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk>

Orlov, V. N. *Osnovy upravlinnia v haluzi zv'iazku* [Fundamentals of communications]. Odesa: VTs UDAZ, 1999.

Ofitsiyni sait Ukrtelekomu. <http://www.ukrtelecom.ua/>
 "Stan i rozvytok zv'iazku v Ukraini za 2013 rik" [Status and development of communication in Ukraine by 2013]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ8_u.htm

"Transport i zv'iazok v Ukraini za 2014 rik" [Transport and communication in Ukraine by 2014]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ8_u.htm

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ПРОЕЗДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА УКРАИНЫ

© 2015 ДЫВИНЕЦ О. Л., ПАЛАНТ А. Ю.

УДК 346.543(477)

Дывинец О. Л., Палант А. Ю. Экономические и юридические особенности внедрения автоматизированной системы оплаты проезда на предприятиях электротранспорта Украины

Целью статьи является определение правовых основ внедрения на территории Украины автоматизированной системы оплаты проезда в наземном городском электрическом и автомобильном транспорте и внесение изменений в нормативно-правовые акты Украины в связи с ее внедрением. Рассмотрены и проанализированы вопросы внесения изменений в законодательство Украины, необходимые для успешного внедрения автоматизированной системы оплаты проезда в наземном общественном пассажирском транспорте, предполагающем использование бесконтактных пластиковых карт, жетонов и других платежных средств, а также устройств для проведения с их помощью платежей за проезд; проведен анализ законодательной базы и предложена законодательная инициатива. Авторы предлагают внести изменения в действующие, а также принять новые нормативно-правовые акты с целью внедрения и дальнейшего эффективного использования автоматизированной системы оплаты проезда в наземном городском общественном транспорте в Украине, что повлечет за собой повышение рентабельности пассажироперевозок.

Ключевые слова: рентабельность пассажироперевозок, автоматизированная система оплаты проезда, пассажирский транспорт, платежные средства, законодательство, нормативно-правовая база.

Библ.: 10.

Дывинец Олег Леонидович – аспирант, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)
E-mail: fd7@lotgate.com

Палант Алексей Юрьевич – кандидат экономических наук, докторант, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)
E-mail: kharget@gmail.com

УДК 346.543(477)

UDC 346.543(477)

Дывинець О. Л., Палант О. Ю. Економічні та юридичні особливості впровадження автоматизованої системи оплати проїзду на підприємствах електротранспорту України

Dyvynets O. L., Palant O. Yu. Economic and Legal Features of Implementing the Automatic Fare Collection for the Enterprises of Electric Transport in Ukraine

Метою статті є визначення правових основ впровадження на території України автоматизованої системи оплати проїзду в наземному міському електричному та автомобільному транспорті та внесення змін у нормативно-правові акти України у зв'язку з її впровадженням. У статті розглянуті та проаналізовані питання внесення змін у законодавство України, необхідні для успішного впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в наземному громадському пасажирському транспорті, що припускає використання бесконтактних пластикових карток, жетонів та інших платіжних засобів, а також пристроїв для проведення з їх допомогою платежів за проїзд; проведено аналіз законодавчої бази й запропонована законодавча ініціатива. Автори пропонують внести зміни в діючі, а також прийняти нові нормативно-правові акти з метою впровадження й подальшого ефективного використання автоматизованої системи оплати проїзду в наземному міському громадському транспорті в Україні, що спричинить підвищення рентабельності пасажироперевезень.

The article is aimed to determine the legal bases for implementation in Ukraine the automated fare collection for the urban surface electric and motor transport along with adjusting the legislative acts of Ukraine concerning such implementation. The issues related to adjusting the legislation of Ukraine, required for the successful implementation of the automated fare collection for the surface public passenger transport, including use of non-contact plastic cards, tokens and other means of payment, as well as devices for carrying out payments for travel, have been reviewed and analyzed; analysis of the legislative framework has been conducted and a legislative initiative has been proposed. The authors propose to adjust the existing and to adopt new regulations for the implementation and the further effective use of automated fare collection system in the surface public transport in Ukraine, thereby increasing the profitability of passenger traffic.

Ключові слова: рентабельність пасажироперевезень, автоматизована система оплати проїзду, пасажирський транспорт, платіжні засоби, законодавство, нормативно-правова база.

Key words: profitability of passenger traffic, automated fare collection, passenger transport, means of payment, legislation, normative framework.

Библ.: 10.

Библ.: 10.

Дывинець Олег Леонідович – аспірант, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)
E-mail: fd7@lotgate.com

Dyvynets Oleg L. – Postgraduate Student, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)
E-mail: fd7@lotgate.com

Палант Олексій Юрійович – кандидат економічних наук, докторант, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)
E-mail: kharget@gmail.com

Palant Oleksii Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)
E-mail: kharget@gmail.com

Одним из важнейших критериев работы общественного городского транспорта является повышение рентабельности транспортных пассажироперевозок. Сегодняшний их низкий уровень – следствие не только неэффективного управления, но и неэффективного контроля за оплатой проезда каждым

отдельным пассажиром как льготного, так и нельготного контингента. Практически полное решение этой проблемы уже давно достигнуто во многих европейских странах внедрением системы так называемого «электронного кондуктора». На протяжении последних двух десятилетий в мире создано более ста различных автоматизиро-

вannya систем оплати проїзду (в частині, продемонстрованих в [1 – 3]), дозволяють пасажирові оплатити послугу простіше, швидше і зручніше, а транспортної компанії дають можливість збільшити прибуток за рахунок підвищення точності обліку оплати проїзду.

В пропонованій статті розглянемо можливість і концепцію застосування автоматизованої системи оплати проїзду в Україні, зосередившись на її правових аспектах. Варто зазначити, що подібною проблемою опікувалося невелике число фахівців, причетних до цієї області досліджень, серед них [4 – 10].

Для розуміння особливостей правового регулювання при впровадженні і використанні систем електронних платежів за допомогою пластикових карток, жетонів або інших, не застосовуваних широко, засобів оплати за проїзд в наземному автомобільному (крім таксі) і міському електротранспорті слід враховувати особливості цих систем, які не тільки засвідчують електронне читання даних пластикової картки, проведення транзакції (непосередню оплату за поїздку), прийом жетонів, але і облік таких операцій з збереженням даних і видачею квитанції, що виконує функції проїздної документи і підтверджує факт оплати даної конкретної послуги (перевезення пасажирів). Таким чином, пристрій для прийому електронних платежів в наземному автомобільному і електротранспорті – це «комп'ютерно-касовий реєстратор розрахункових операцій, виконаний із застосуванням комп'ютерних засобів, який додатково виконує технологічні операції, визначені сферою його застосування, і забезпечує друкування розрахункових та інших звітних документів з функціями електронного таксометра-реєстратора розрахункових операцій, який додатково забезпечує попереднє програмування тарифів за проїзд та облік вартості наданих послуг з перевезення пасажирів» (Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» № 265/95-ВР від 31.03.2005 р. зі змінами та доповненнями).

Об цьому свідчить положення ст. 2 даного Закону, де сказано: «У цьому Законі терміни вживаються у такому значенні: місце проведення розрахунків – місце, де здійснюються розрахунки із покупцем на продані товари (надані послуги) та зберігаються отримані за реалізовані товари (надані послуги) готівкові гроші, а також місце отримання покупцем попередньо оплачених товарів (послуг) із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо; фіскальні функції – здатність реєстраторів розрахункових операцій забезпечувати одноразове занесення, довготермінове зберігання у фіскальній пам'яті, багаторазове зчитування і неможливість зміни підсумкової інформації про обсяг розрахункових операцій, виконаних в готівковій та/або в безготівковій формі (із застосуванням платіжних карток, платіжних чеків, жетонів тощо), або про обсяг операцій з купівлі-продажу іноземної валюти; реєстратор розрахункових операцій – пристрій або програмно-технічний комплекс, в якому реалізовані фіскальні функції, і який призначений для реєстрації розрахун-

кових операцій при продажу товарів (наданні послуг), операцій з купівлі-продажу іноземної валюти та/або реєстрації кількості проданих товарів (наданих послуг). До реєстраторів розрахункових операцій відносяться: електронний контрольний-касовий апарат, електронний контрольний-касовий реєстратор, комп'ютерно-касовий реєстратор, електронний таксометр, автомат з продажу товарів (послуг) тощо».

В зв'язку з цим комп'ютерні системи для застосування платіжних карток довготермінового застосування і жетонів як засобу розрахунку для оплати послуг по перевезенні в міському електротранспорті, а також наземному пасажирському автомобільному транспорті підпадають під визначення «Реєстратор розрахункових операцій» (РРО). Разом з тим, оскільки область застосування таких комп'ютерних систем обмежена і специфічна, бажано було б виділити ці системи в окрему категорію РРО, прямо згадану в Законі. Для цього необхідно в приведеному вище тексті ст. 2 після слів «комп'ютерно-касовий реєстратор, електронний таксометр, автомат з продажу товарів (послуг)» додати слова «системи для здійснення платежів у наземному пасажирському транспорті загального користування тощо».

Однак в діючому Законі немає ст. 9, яка дозволяє окремим категоріям підприємств не застосовувати реєстратори розрахункових операцій при здійсненні підприємством діяльності: «Реєстратори розрахункових операцій та розрахункові книжки не застосовуються: при продажу проїзних і перевізних документів із застосуванням бланків суворого обліку на залізничному (крім приміського) та авіаційному транспорті з оформленням розрахункових і звітних документів та на автомобільному транспорті з видачею талонів, квитанцій, квитків з нанесеними друкарським способом серією, номером, номінальною вартістю, а також при продажу білетів державних лотерей через електронну систему прийняття ставок, що контролюється в режимі реального часу Державним казначейством України, та квитків на відвідування культурно-спортивних і видовищних закладів».

Таким чином, законодавець передбачив відсутність потреби застосування РРО при реалізації проїзних документів на автомобільному транспорті, що створює колізію між необхідністю застосування РРО в міському електротранспорті і відсутністю такої потреби на автомобільному транспорті. Для приведення всієї структури Закону об РРО в узгоджене становище, реалізації особливостей розглянутого нами технологічного проекту в тому вигляді, як передбачено особливостями застосування систем для здійснення електронних платежів за проїзд, в цю статтю, шляхом подання відповідного законопроекту суб'єктом законодавчої ініціативи, необхідно після слів «автомобільному транспорті», додати слова «крім автомобільного пасажирського транспорту загального користування».

Однак слід розуміти, що при реалізації населенню електронних карток або жетонів для оплати

проезда (что является реализацией предоплаченных услуг по перевозке) также возникает необходимость применения РРО субъектом предпринимательской деятельности – реализатором. И если при реализации таких средств оплаты проезда через автоматы, которые сами по себе являются РРО по определению настоящего Закона, то при реализации таких пластиковых электронных карт за наличный расчет населению через сеть реализации будет существовать необходимость применения ими РРО для учета их внутренних операций. Избежать двойного применения РРО при осуществлении системы электронной оплаты проезда на этапе реализации электронных средств оплаты (предварительно оплачиваемой услуги) можно путем применения соответствующих коммерческих схем реализации электронных пластиковых карт через сеть реализаторов, не обязанных применять РРО в своей деятельности в силу закона (например, частных предпринимателей-единоналожников и т. п.), впрочем от такого двойного применения РРО можно и не «уходить».

Далее правовые задачи при внедрении электронных (альтернативных) систем оплаты за проезд в автомобильном и городском наземном электрическом транспорте распадаются на два блока вопросов.

Первый блок – это система правовых норм, требующих изменений и непосредственно касающихся субъектов хозяйственной деятельности и органов управления, внедряющих и использующих данные системы оплаты за проезд. Без внесения изменений в данные законодательные и подзаконные акты такое внедрение будет являться нелегитимным относительно действий субъектов хозяйствования или, как минимум, может рассматриваться в данном контексте.

К данному блоку относится совокупность законов и подзаконных актов, а также узковедомственных нормативных актов, которые регулируют порядок оплаты за проезд или содержат упоминания о таком порядке.

Второй блок – система норм, отсутствие изменений в которых при внедрении рассматриваемых систем оплаты за проезд, будет нарушать конституционные и иные законные права граждан как потребителей предоставляемых услуг и обладателей предоставляемых законами Украины специальных прав и гарантий их соблюдения, включая право на льготы – как социальные, так и ведомственные.

Поскольку рассматриваемая система электронных платежей за проезд технически и организационно предполагает продажу/выдачу бесконтактных электронных карт длительного пользования, в том числе и лицам из числа льготного контингента, предполагается, что легитимное нахождение в салоне пассажирского транспорта любого пассажира является таковым только при условии использования пассажиром электронной пластиковой карты (жетона) с получением квитанции, которая является проездным документом, в том числе и для осуществления функций учета поездок льготного контингента, а также реализации права перевозчика на получение компенсации от государства за перевозку льготного контингента в соответствии с за-

конодательством. Применение пассажирами либо платной, либо льготной (бесплатной) пластиковой карты и получение проездного документа-квитанции является обязательным, иначе внедрение такой системы теряет практический смысл.

Таким образом, при введении систем электронной оплаты за проезд возникает правовая коллизия между требованиями системы и пробелом в законодательстве, не урегулировавшем четко порядок реализации права на бесплатный проезд.

В этой связи представляется необходимым во все законодательные акты, предоставляющие право бесплатного проезда отдельным категориям граждан и служащих, внести единообразное дополнение, в котором определяется порядок реализации права на бесплатный проезд в общественном транспорте, дается четкое определение документа, предоставляющего такое право.

Рассмотрим более детально отдельные категории льготников и правовые основания для осуществления ими бесплатного проезда.

На основании п. 7 ст. 12 Закона «О статусе ветеранов войны, гарантии их социальной защиты» городскими, пригородными, межгородскими и межобластными автобусными маршрутами бесплатно пользуются участники боевых действий (по умолчанию – при наличии удостоверения, выданного военными комиссариатами, органами МВД и военными частями). На основании этого же закона, но ст. 15, бесплатно ездят лица, у которых имеются удостоверения, выданные органами труда и социальной защиты населения или военкоматами. Действие этого закона распространяется на участников войны (ст. 14), инвалидов войны 1, 2 и 3 групп и сопровождающих инвалида 1 группы заболевания (ст. 13). Им, по сложившейся, но законодательно не закрепленной практике, необходимо иметь при себе удостоверение, выданное органами социальной защиты населения, военкоматами, органами МВД или СБУ.

Право на бесплатный проезд Героев Украины, Героев Советского Союза, полных кавалеров ордена Славы, ордена Трудовой Славы, лиц, награжденных четырьмя и более медалями «За отвагу», Героев Социалистического Труда, удостоенных этого звания за труд в период Великой Отечественной войны 1941 – 1945 годов, а также вдовы (вдовцы) и родители умерших (погибших) лиц, которые имеют особые заслуги перед Родиной, гарантирует п. 16 ст. 16 Закона «О статусе ветеранов войны, гарантии их социальной защиты», п. 16 ст. 9 Закона «Об основных принципах социальной защиты ветеранов труда и других граждан пожилого возраста в Украине». Право на 50-процентную скидку на маршрутах межгородского и межобластного сообщения в период с 1 октября по 15 мая имеют инвалиды (кроме инвалидов войны) 1, 2, 3 групп общего заболевания и сопровождающий инвалида 1 группы или детей-инвалидов. Городским и пригородным транспортом они имеют право ездить бесплатно. Основание – Постановление Кабинета Министров Украины № 555 от 16.08.1994 и п. 1 ст. 38-1 Закона «О принципах социальной защищенности инвалидов в Украине».

На основании Постановления Кабинета Министров Украины № 354 от 17.05.1993 г. городским и пригородным автомобильным транспортом (к которому относятся и маршрутки) имеют право пользоваться пенсионеры, которые для осуществления права бесплатного проезда обычно предъявляют удостоверение, выданное Пенсионным фондом, с записью «по возрасту» или «по старости».

Этим же транспортом могут бесплатно пользоваться и ветераны труда на основании п. 12 ст. 7 Закона «Об основах социальной защищенности ветеранов труда и других граждан пожилого возраста». В пределах 50 км бесплатно могут ездить ветераны воинской службы, внутренних дел, государственной пожарной охраны и ветераны Государственной службы специальной связи и защиты информации Украины. В этот перечень также входят вдовы (вдовцы) умерших (погибших) ветеранов воинской службы, органов внутренних дел государственной пожарной охраны, службы гражданской обороны, ветеранов Государственной службы специальной связи и защиты информации Украины. Бесплатный проезд им гарантирует п. 11 ст. 6 Закона «О статусе ветеранов воинской службы и ветеранов органов внутренних дел и их социальной защите» № 203/98 от 24.03.1998 г.

На основании п.15, п.19 статьи 20, п.9 ст. 21, п.3, п.13-1 ст. 30 Закона «О статусе и социальной защите граждан, пострадавших вследствие Чернобыльской катастрофы» бесплатно могут пользоваться услугами городских и пригородных маршрутов граждане, которые относятся к 1 и 2 категориям пострадавших, дети-инвалиды, инвалидность которых связана с последствиями Чернобыльской катастрофы. В этот список также входят и жены (мужья) и опекуны (на время опекуинства) детей умерших граждан, смерть которых связана с Чернобыльской катастрофой.

На бесплатный проезд также имеют право лица, реабилитированные в соответствии со ст. 1 Закона Украины «О реабилитации жертв политических репрессий».

В перечень льготников вследствие действия п. 15, п. 16 ст. 9 Закона «Об основных принципах социальной защиты ветеранов труда и других граждан пожилого возраста в Украине» относятся лица, имеющие особые трудовые заслуги перед Родиной, их вдовы (вдовцы) и родители – в случае смерти этого лица.

На основании п. 11 ст. 6 Закона Украины «О социальной и правовой защите военнослужащих и членов их семей» право бесплатного проезда на городских и пригородных маршрутах имеют лица, уволенные с воинской службы, которые стали инвалидами во время прохождения воинской службы.

На льготных условиях ездят жертвы нацистских преследований (на основании п. 7 ст. 6-1, 6-2, 6-3, 6-4 Закона «О жертвах нацистских преследований»), прокуроры и следователи, а также пенсионеры из числа следователей прокуратуры (п. 3 ст. 49, п. 13 ст. 50-1 Закона Украины «О прокуратуре»), работники СБУ (п. 15 ст. 25 Закона Украины «О службе безопасности Украины»), судьи (п. 8 ст. 44 Закона Украины «О статусе судей»), сотрудники милиции (п. 25 ст. 11 Закона Украины «О милиции»), военнослужащие срочной службы (п. 1, 2 ст. 14

Закона Украины «О социальной и правовой защите военнослужащих и членов их семей») и некоторые другие категории граждан.

В список льготников входят и дети войны (абз. 5 ст. 5 Закона Украины «О социальной защите детей войны»).

ВЫВОДЫ

Ввиду того, что, как видно из приведенного материала, количество нормативных актов, регулирующих права различных категорий граждан на бесплатный проезд, как и само количество льготных категорий пассажиров, достаточно велико, представляется наиболее целесообразным, в целях ликвидации пробела в законодательстве, о котором шла речь в статье, принять единый нормативный акт в виде Закона Украины о внесении дополнений в некоторые законы, регламентирующие право отдельных категорий граждан на бесплатный проезд. В таком законе, в виде дополнения к существующим законам Украины, следует предусмотреть в соответствующих статьях следующий текст: «право безкоштового проезда надается на підставі посвідчення встановленого зразка, а в місцевостях, де використовується система електронної оплати проїзду, – на підставі посвідчення та квитанції про використання електронної пільгової картки». ■

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://lotgroup.eu/>
2. <http://card-sys.com/>
3. <http://www.belcard.by/>
4. **Адаменко М. І.** Економіко-технічна надійність експлуатації міського електричного транспорту : монографія / М. І. Адаменко, О. Ю. Палант. – Харків : Золоті сторінки, 2014. – 144 с.
5. **Вакуленко К. Є.** Особливості управління міськими пасажирськими транспортними системами : монографія / К. Є. Вакуленко, К. В. Доля. – Х.: НТМТ, 2013. – 171 с.
6. **Палант А. Ю.** О подготовке к внедрению проекта АСКП в г. Харькове / А. Ю. Палант // Формування ринкових відносин господарювання в міському електротранспорті : інформ.-аналіт. зб. – Вип. 3/4. – К.: МінЖКХ, 2008. – С. 69 – 70.
7. **Дывинец О. Л.** Концепция применения автоматизированной оплаты проезда в крупных городах Украины. Транспортные системы мегаполисов и крупных городов. Концепция перспективного развития транспортной системы г. Харькова : материалы международной конференции / О. Л. Дывинец, Ю. А. Карпенко, А. Ю. Палант. – Харьков, ХНАГХ, 2010. – С. 97 – 102.
8. **Палант О. Ю.** Інноваційне впровадження автоматизованої системи оплати проїзду в мегаполісах України : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання інтелектуальної власності та інноваційного розвитку». – Харків, 2012. – С. 338 – 341.
9. **Палант О. Ю.** Логістика транспортного комплексу регіону (перспективи інвестування та інноваційного розвитку) : монографія / О. Ю. Палант. – Х.: Золоті сторінки, 2012. – 168 с.
10. Intelligent transport systems: intelligence at the service of transport networks. European Commission, Energy and Transport DG. – Luxembourg : Office for official publications of the European Communities, 2003. – 2 p.

REFERENCES

Adamenko, M. I., and Palant, O. Yu. *Ekonomiko-tekhnichna nadiinist ekspluatatsii miskoho elektrychnoho transportu* [Economic and technical reliability of operation of public electric transport]. Kharkiv: Zoloti storinky, 2014.

Dyvynets, O. L., Karpenko, Yu. A., and Palant, A. Yu. "Kontseptsiia primeneniia avtomatizovannoy oplaty proezda v krupnykh gorodakh Ukrainy" [The concept of using an automated fare collection in major cities of Ukraine]. *Transportnye sistemy megapolisov i krupnykh gorodov. Kontseptsiia perspektivnogo razvitiia transportnoy sistemy g. Kharkova*. Kharkiv: KhNAGKh, 2010.97-102.

Intelligent transport systems: intelligence at the service of transport networks. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2003.

Palant, O. Yu. "Innovatsiine vprovadzhennia avtomatyzovanoi systemy oplaty proizdu v mehopolisakh Ukrainy" [Innovative introduction of automated fare in the big cities of Ukraine]. *Aktualni pytannia intelektualnoi vlasnosti ta innovatsiinoho rozvytku*. Kharkiv, 2012. 338-341.

Palant, O. Yu. *Lohistyka transportnoho kompleksu rehionu (perspektyvy investuvannia ta innovatsiinoho rozvytku)* [Logistics transport sector in the region (the prospects of investing and innovation development)]. Kharkiv: Zoloti storinky, 2012.

Palant, A. Yu. "O podgotovke k vnedrenniu proekta ASKP v g. Kharkove" [Preparations for the implementation of the project ASKP in Kharkiv]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn hospodariuvannia v miskomu ielektrotransporti*, no. 3/4 (2008): 69-70.

Vakulenko, K. Ye., and Dolia, K. V. *Osoblyvosti upravlinnia miskymy pasazhyrskymy transportnymy systemamy* [Features of urban passenger transport systems]. Kharkiv: NTMT, 2013.

<http://lotgroup.eu/>

<http://card-sys.com/>

<http://www.belcard.by/>

УДК 338.462

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ

© 2015 ГУЦАЛЮК О. М., КОЦЮРБА О. Ю.

УДК 338.462

Гуцалюк О. М., Коцюрба О. Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ

У статті систематизовано проблеми в роботі підприємств, що функціонують у сфері житлово-комунального господарства (ЖКГ). Визначено специфіку діяльності підприємств ЖКГ і систематизовано особливості: основоположні для ЖКГ як сфери національного господарства країни; обумовлені сучасними соціально-економічними умовами та рівнем розвитку держави. Виокремлено теоретичні підходи до трактування поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства» (системний, процесний, програмно-цільовий, витратний, вартісний, резервний та структурний). Уточнено сутність фінансового забезпечення діяльності підприємства ЖКГ із застосуванням процесного (розгляд фінансового забезпечення як процесу) і структурного (виокремлення складових фінансового забезпечення, а саме: формування достатнього обсягу раціонально структурованих фінансових ресурсів та генерування грошових потоків) підходів, а також специфіки діяльності підприємств ЖКГ, головною з функцій якого є соціальна, що полягає в безперервному забезпеченні населення, підприємств різних галузей та організацій якісними житлово-комунальними послугами.

Ключові слова: фінансове забезпечення, житлово-комунальне господарство (ЖКГ), фінансові ресурси, грошові потоки.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 61.

Гуцалюк Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів, менеджменту та адміністрування, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: alex-d.88@mail.ru

Коцюрба Ольга Юріївна – старший викладач кафедри фінансів, менеджменту та адміністрування, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: kotsyurbaolga@ukr.net

УДК 338.462

Гуцалюк А. Н., Коцюрба О. Ю. Теоретические подходы к определению сущности финансового обеспечения деятельности предприятий ЖКХ

В статье систематизированы проблемы в работе предприятий, которые функционируют в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Определена специфика деятельности предприятий ЖКХ и систематизированы её особенности: основополагающие для ЖКХ как сферы национальной экономики страны; обусловленные современными социально-экономическими условиями и уровнем развития государства. Выделены теоретические подходы к трактованию понятия «финансовое обеспечение деятельности предприятия» (системный, процессный, программно-целевой, затратный, стоимостный, резервный и структурный). Уточнена сущность финансового обеспечения деятельности предприятия ЖКХ с точки зрения процессного (финансовое обеспечение рассматривается как процесс) и структурного (выделение следующих составляющих финансового обеспечения: формирование достаточного объема рационально структурированных финансовых ресурсов и генерирование денежных потоков) подходов, а также с учетом специфики деятельности предприятий ЖКХ, главной из функций которого является социальная, которая реализуется через непрерывное обеспечение населения, предприятий различных отраслей и организаций качественными жилищно-коммунальными услугами.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), финансовые ресурсы, денежные потоки.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 61.

Гуцалюк Алексей Николаевич – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансов, менеджмента и администрирования, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: alex-d.88@mail.ru

Коцюрба Ольга Юріївна – старший преподаватель кафедры финансов, менеджмента и администрирования, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: kotsyurbaolga@ukr.net

UDC 338.462

Gutsaliuk O. M., Kotsiurba O. Yu. Theoretical Approaches to Defining the Essence of Financial Assuring the Activities of Enterprises of Housing and Communal Services

The article systematizes issues in the work of the enterprises that operate in the field of housing and communal services (HCS). Specificity of activities of the enterprises of HCS has been determined and its features have been systematized: the fundamental ones for HCS as sector of the national economy; the ones, which are determined through the current socio-economic conditions and the level of development of the State. Theoretical approaches to interpreting the concept of «financial assurance of activities of enterprise» (system, process, special-purpose, cost-intensive, value, reserve and structural approaches) have been selected. Nature of financial assurance of activities of HCS enterprise has been clarified in terms of process (financial assurance considered as a process) and structural (the following components of financial assurance are selected: forming an amount of rationally structured financial resources and generating cash flows) approaches, and taking into account specifics of activities of housing and communal services enterprises, the main function of which is the social, which is implemented through continuous providing high-quality housing and communal services to the population, enterprises of various industrial branches and organizations.

Key words: financial assurance, housing and communal services (HCS), financial resources, cash flows.

Pic.: 1. Tabl.: 2. Bibl.: 61.

Gutsaliuk Olexsii M. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Finance, Management and Administration, Kirovograd Institute of Human Development of the Open International University of Human Development «Ukraine» (vul. Pokrovska, 73, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: alex-d.88@mail.ru

Kotsiurba Olha Yu. – Senior Lecturer of the Department of Finance, Management and Administration, Kirovograd Institute of Human Development of the Open International University of Human Development «Ukraine» (vul. Pokrovska, 73, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: kotsyurbaolga@ukr.net

Dyvynets, O. L., Karpenko, Yu. A., and Palant, A. Yu. "Kontseptsiia primeneniia avtomatizovannoy oplaty proezda v krupnykh gorodakh Ukrainy" [The concept of using an automated fare collection in major cities of Ukraine]. *Transportnye sistemy megapolisov i krupnykh gorodov. Kontseptsiia perspektivnogo razvitiia transportnoy sistemy g. Kharkova*. Kharkiv: KhNAGKh, 2010.97-102.

Intelligent transport systems: intelligence at the service of transport networks. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2003.

Palant, O. Yu. "Innovatsiine vprovadzhennia avtomatyzovanoi systemy oplaty proizdu v mehopolisakh Ukrainy" [Innovative introduction of automated fare in the big cities of Ukraine]. *Aktualni pytannia intelektualnoi vlasnosti ta innovatsiinoho rozvytku*. Kharkiv, 2012. 338-341.

Palant, O. Yu. *Lohistyka transportnoho kompleksu rehionu (perspektyvy investuvannia ta innovatsiinoho rozvytku)* [Logistics transport sector in the region (the prospects of investing and innovation development)]. Kharkiv: Zoloti storinky, 2012.

Palant, A. Yu. "O podgotovke k vnedrenniu proekta ASKP v g. Kharkove" [Preparations for the implementation of the project ASKP in Kharkiv]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn hospodariuvannia v miskomu ielektrotransporti*, no. 3/4 (2008): 69-70.

Vakulenko, K. Ye., and Dolia, K. V. *Osoblyvosti upravlinnia miskymy pasazhyrskymy transportnymy systemamy* [Features of urban passenger transport systems]. Kharkiv: NTMT, 2013.

<http://lotgroup.eu/>

<http://card-sys.com/>

<http://www.belcard.by/>

УДК 338.462

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ

© 2015 ГУЦАЛЮК О. М., КОЦЮРБА О. Ю.

УДК 338.462

Гуцалюк О. М., Коцюрба О. Ю. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ

У статті систематизовано проблеми в роботі підприємств, що функціонують у сфері житлово-комунального господарства (ЖКГ). Визначено специфіку діяльності підприємств ЖКГ і систематизовано особливості: основоположні для ЖКГ як сфери національного господарства країни; обумовлені сучасними соціально-економічними умовами та рівнем розвитку держави. Виокремлено теоретичні підходи до трактування поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства» (системний, процесний, програмно-цільовий, витратний, вартісний, резервний та структурний). Уточнено сутність фінансового забезпечення діяльності підприємства ЖКГ із застосуванням процесного (розгляд фінансового забезпечення як процесу) і структурного (виокремлення складових фінансового забезпечення, а саме: формування достатнього обсягу раціонально структурованих фінансових ресурсів та генерування грошових потоків) підходів, а також специфіки діяльності підприємств ЖКГ, головною з функцій якого є соціальна, що полягає в безперервному забезпеченні населення, підприємств різних галузей та організацій якісними житлово-комунальними послугами.

Ключові слова: фінансове забезпечення, житлово-комунальне господарство (ЖКГ), фінансові ресурси, грошові потоки.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 61.

Гуцалюк Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів, менеджменту та адміністрування, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: alex-d.88@mail.ru

Коцюрба Ольга Юріївна – старший викладач кафедри фінансів, менеджменту та адміністрування, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: kotsyurbaolga@ukr.net

УДК 338.462

Гуцалюк А. Н., Коцюрба О. Ю. Теоретические подходы к определению сущности финансового обеспечения деятельности предприятий ЖКХ

В статье систематизированы проблемы в работе предприятий, которые функционируют в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Определена специфика деятельности предприятий ЖКХ и систематизированы её особенности: основополагающие для ЖКХ как сферы национального хозяйства страны; обусловленные современными социально-экономическими условиями и уровнем развития государства. Выделены теоретические подходы к трактованию понятия «финансовое обеспечение деятельности предприятия» (системный, процессный, программно-целевой, затратный, стоимостный, резервный и структурный). Уточнена сущность финансового обеспечения деятельности предприятия ЖКХ с точки зрения процессного (финансовое обеспечение рассматривается как процесс) и структурного (выделение следующих составляющих финансового обеспечения: формирование достаточного объема рационально структурированных финансовых ресурсов и генерирование денежных потоков) подходов, а также с учетом специфики деятельности предприятий ЖКХ, главной из функций которого является социальная, которая реализуется через непрерывное обеспечение населения, предприятий различных отраслей и организаций качественными жилищно-коммунальными услугами.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), финансовые ресурсы, денежные потоки.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 61.

Гуцалюк Алексей Николаевич – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой финансов, менеджмента и администрирования, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: alex-d.88@mail.ru

Коцюрба Ольга Юріївна – старший преподаватель кафедры финансов, менеджмента и администрирования, Кіровоградський інститут розвитку людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна» (вул. Покровська, 73, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: kotsyurbaolga@ukr.net

UDC 338.462

Gutsaliuk O. M., Kotsiurba O. Yu. Theoretical Approaches to Defining the Essence of Financial Assuring the Activities of Enterprises of Housing and Communal Services

The article systematizes issues in the work of the enterprises that operate in the field of housing and communal services (HCS). Specificity of activities of the enterprises of HCS has been determined and its features have been systematized: the fundamental ones for HCS as sector of the national economy; the ones, which are determined through the current socio-economic conditions and the level of development of the State. Theoretical approaches to interpreting the concept of «financial assurance of activities of enterprise» (system, process, special-purpose, cost-intensive, value, reserve and structural approaches) have been selected. Nature of financial assurance of activities of HCS enterprise has been clarified in terms of process (financial assurance considered as a process) and structural (the following components of financial assurance are selected: forming an amount of rationally structured financial resources and generating cash flows) approaches, and taking into account specifics of activities of housing and communal services enterprises, the main function of which is the social, which is implemented through continuous providing high-quality housing and communal services to the population, enterprises of various industrial branches and organizations.

Key words: financial assurance, housing and communal services (HCS), financial resources, cash flows.

Pic.: 1. Tabl.: 2. Bibl.: 61.

Gutsaliuk Olexsii M. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department of Finance, Management and Administration, Kirovograd Institute of Human Development of the Open International University of Human Development «Ukraine» (vul. Pokrovska, 73, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: alex-d.88@mail.ru

Kotsiurba Olha Yu. – Senior Lecturer of the Department of Finance, Management and Administration, Kirovograd Institute of Human Development of the Open International University of Human Development «Ukraine» (vul. Pokrovska, 73, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: kotsyurbaolga@ukr.net

Важливим критерієм оцінки соціально-економічної ситуації в країні є дослідження стану житлово-комунального господарства (ЖКГ) як однієї із пріоритетних галузей національно-господарського комплексу. Надаючи велику кількість видів послуг, у порівнянні з іншими підприємствами невиробничої сфери, здійснюючи діяльність у сферах експлуатації житлового фонду, зовнішнього благоустрою та освітлення, комунального і побутового обслуговування, газо- та теплозабезпечення, готельного господарства, господарчого управління житловим і комунальним господарством та пожежної охорони, підприємства ЖКГ реалізують соціальну функцію через забезпечення життєдіяльності населених пунктів.

Незважаючи на соціальну значущість даної галузі, її стан у сучасних умовах характеризується як кризовий, а серед основних проблем у роботі підприємств, що функціонують у сфері ЖКГ, можна виокремити такі [1 – 9]: гостра нестача фінансових ресурсів та високий рівень їх втрат; залишковий характер і недосконале бюджетне фінансування житлово-комунального господарства; нераціональна система формування витрат на виробництво послуг та відсутність економічних стимулів їх зниження; недосконалість тарифної політики (невідповідність затверджених тарифів за надані послуги їх собівартості); недостатня платоспроможність споживачів житлово-комунальних послуг (несвоєчасні, неповні розрахунки споживачів житлово-комунальних послуг); високий рівень зношеності устаткування підприємств та його технологічна відсталість; застосування неефективних та застарілих методів управління підприємствами комплексу; низькі темпи реформування галузі; нестабільне житлово-комунальне законодавство; недостатній рівень інвестицій у галузь; відособленість (самоізоляваність) окремих підгалузей і відсутність взаємодії між ними (некластерність); відсутність виваженої державної стратегії з комплексного підходу до запровадження ринкових відносин в галузі; нераціональне та неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів.

У комплексі дані проблеми з існуючими причинно-наслідковими зв'язками між ними обумовлюють погіршення господарсько-фінансової діяльності та щорічне зростання кількості збиткових підприємств у сфері ЖКГ, що підкреслює необхідність більш поглибленого дослідження питань фінансового забезпечення їх діяльності з метою вироблення рекомендацій щодо вдосконалення його формування та управління.

Різним аспектам теорії фінансів та питанням фінансового забезпечення діяльності підприємств присвячено чимало наукових праць таких зарубіжних та вітчизняних фахівців, як Г. М. Азаренкова, Л. Д. Буряк, О. Ф. Вожжова, В. В. Глущенко, Р. С. Дяків, Д. М. Д'яконенко, Л. П. Іскренко, Н. І. Карпишин, Г. Г. Кірейцев, О. І. Москаль, Д. С. Олійник, К. А. Олійник, А. М. Поддєрьогін, Г. Б. Погріщук, В. М. Опарін, О. Р. Романенко, С. І. Юрій та ін. Питання, пов'язані з розвитком фінансового забезпечення підприємств ЖКГ, знайшли своє відображення у працях О. В. Абрамової, І. А. Бойко, В. М. Бутирінової, М. М. Забштанського, І. В. Запатріної, В. В. Костецького, Є. О. Кулягіної, О. В. Нагорної,

Л. К. Саєнко, І. Г. Сокиринської, В. Ю. Світличної, О. А. Чернявської, Т. П. Юр'єва та ін.

Аналіз публікацій вітчизняних і зарубіжних економістів дозволив зробити висновок, що, незважаючи на значну кількість робіт, питанням визначення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства ЖКГ» потрібної уваги не приділялося, що обґрунтовує актуальність обраної теми дослідження та обумовлює його мету.

Метою статті є уточнення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства житлово-комунального господарства» на основі узагальнення теоретичних підходів до визначення його сутності та з урахуванням специфіки діяльності підприємств ЖКГ.

Визначення і формулювання мети статті обумовлено й тим, що науковий підхід до аналізу будь-якої проблеми потребує першочергового дослідження термінології шляхом поглиблення розуміння сутності та змісту відповідних категорій з точки зору різних учених.

Необхідно зазначити, що під забезпеченням у цілому слід розуміти створення матеріальних, фінансових, інформаційних умов виробничої діяльності людей, підприємств, об'єктів [10], а термін «фінансове забезпечення» набуває специфічних особливостей залежно від сфери його застосування, серед яких:

- ✦ «фінансове забезпечення місцевого самоврядування», що в роботі Г. І. Золотько [11, с. 6] трактується як співвідношення обсягу фінансових ресурсів, акумульованих у місцевому бюджеті у вигляді доходів, і обсягу витратних зобов'язань, обумовлених виконанням функцій і повноважень муніципального утворення протягом фінансового року;
- ✦ «фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств» як процес формування та використання фінансових ресурсів, спрямованих на здійснення інноваційної діяльності з метою отримання позитивного економічного ефекту від розробки та запровадження інноваційних продуктів та технологій [12] або як сукупності економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки [13, с. 91];
- ✦ «фінансове забезпечення екологоорієнтованого розвитку» як сукупності форм, методів, інструментів формування і використання фінансових ресурсів органів державної та місцевої влади, суб'єктів підприємницької діяльності, спрямованих на створення сприятливих умов для забезпечення екологоорієнтованого розвитку окремих регіонів і країни в цілому [14];
- ✦ «фінансове забезпечення відтворювального процесу» як покриття відтворювальних витрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою [15, с. 8].

Слід зробити висновок, що розглянуті дефініції підтверджують різноспрямованість трактування даної економічної категорії та необхідність розкриття її змісту з урахуванням специфіки сфери застосування. Тому для уточнення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства ЖКГ» необхідним є визначення особливостей функціонування підприємств даної галузі.

У [16] акцентовано увагу на те, що ЖКГ має низку специфічних особливостей, що характеризують його як складну, багатоеlementну, динамічну, організаційно-економічну систему. До таких особливостей належать: висока соціальна значимість, специфічна структура доходів та витрат підприємств, одночасність виробництва і споживання послуг, гарантований збут послуг, місцевий характер виробництва і споживання послуг, великі площі обслуговування, різноманітність робіт.

Як зазначено в [17], специфіка діяльності підприємств ЖКГ зумовлює і специфіку організації їх фінансів та особливостей фінансування галузі. Так, у роботі [18] розкрито специфічні особливості організації фінансів підприємств ЖКГ в умовах ринкової економіки, а саме: багатогалузевий характер цих підприємств; тісні взаємини з бюджетною системою, які проявляються в необхідності субсидування підприємств з бюджетів різних рівнів, фінансування різних цільових програм; специфічна процедура тарифоутворення на житлово-комунальні послуги. У свою чергу, серед особливостей фінансування підприємств комунального господарства О. В. Нагорною [19, с. 6 – 7] визначено втрату ними відтворювальної спроможності амортизаційних відрахувань; неможливість подальшого розвитку підприємств лише за рахунок прибутку; відсутність фінансово-кредитного забезпечення галузі; прибуток підприємств формується в основному за рахунок платежів від оплати за комунальні послуги.

На основі узагальнення представлених у [16; 18; 19, с. 6 – 7; 20, с. 481; 21, с. 34 – 38; 22, с. 11] особливостей сфери ЖКГ і найбільш суттєвих проблем, що характерні для діяльності підприємств цієї галузі, вважається за доцільне їх об'єднання у такі групи: особливості, основоположні для ЖКГ як сфери національного господарства країни (висока соціальна значущість; особлива значимість санітарно-епідеміологічного та екологічного контролю; локальність виробництва та споживання послуг; одночасність виробництва та споживання послуг; тісна взаємодія всіх підгалузей ЖКГ; відсутність запасів готової продукції; великі площі обслуговування; державний контроль за рівнем якості послуг; необхідність оцінки діяльності ЖКГ за соціальними показниками; державне регулювання ціни на житлово-комунальні послуги; специфічна структура основних засобів та витрат підприємств ЖКГ; взаємозв'язок ЖКГ та підприємств всіх видів економічної діяльності) та особливості, які обумовлені сучасними соціально-економічними умовами та рівнем розвитку держави (технічна відсталість ЖКГ; невідповідність вартості житлово-комунальних послуг рівню їх якості; нераціональне використання фінансових ресурсів; значні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей; невідповідність житла ви-

могам, що висувуються до житлових приміщень; монополізм у сфері ЖКГ; збитковість підприємств ЖКГ; приватизація житлового фонду; неможливість відмови від житлово-комунальних послуг; висока залежність від бюджетних коштів; низький рівень інвестиційної привабливості ЖКГ; низька кредитоспроможність житлово-комунальних підприємств). Безумовно, розуміння особливостей функціонування житлово-комунального господарства дає можливість поглиблювати зміст фінансового забезпечення діяльності підприємств з урахуванням специфіки цієї галузі національної економіки.

Важливо звернути увагу на те, що у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі немає єдиної точки зору щодо визначення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства», та існує достатня кількість варіантів його трактування. Так, О. М. Колодізевим [13] на основі критичного аналізу та узагальнення теоретичних положень сучасної теорії фінансів запропоновано використовувати п'ять науково-методичних підходів до розуміння сутності поняття «фінансове забезпечення», а саме: ресурсний, витратний, структурний, функціональний та комплексний. Проте проведений у роботі аналіз наукових джерел [3, 11 – 13, 19, 23 – 61], в яких висвітлено теоретичні аспекти щодо дослідження змісту фінансового забезпечення діяльності підприємства, дозволив зробити висновок про необхідність доповнення переліку виокремлених О. М. Колодізевим [13] підходів (рис. 1).

Представників того чи іншого змістовного підходу до визначення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства», наукові праці яких було досліджено, представлено в табл. 1.

З метою уточнення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства ЖКГ» було застосовано метод контент-аналізу. Виокремлені в процесі його реалізації компоненти подано в табл. 2.

У статті запропоновано вдосконалити процедуру реалізації контент-аналізу шляхом об'єднання виокремлених компонент за узагальнюючими групами, що дозволяє уникнути громіздкості визначення, робить його простим, зрозумілим і лаконічним. При цьому доповнення (нарощення обсягу) поняття уможлиблюється із урахуванням специфіки сфери його вживання.

Аналіз досліджуваної вибірки визначень поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства», що пропонуються вітчизняними та зарубіжними вченими-науковцями, дозволив в кожній із груп компонент (див. табл. 2) визначити ключові з них. Так, у першій групі, в якій об'єднано компоненти, що відображують сутність системного, процесного, програмно-цільового, витратного, вартісного, резервного та структурного підходів до визначення досліджуваного поняття та розкривають ключові аспекти формування фінансового забезпечення, за максимальною кількістю згадувань відібрано компоненту «процес (або діяльність щодо) формування, розподілу і цільового використання фінансових ресурсів»; у другій групі, у якій згруповано компоненти, що відображують цільове призначення та результативність фінансового забезпечення, – «рентабельність (прибутковість), ефективне функціонування».

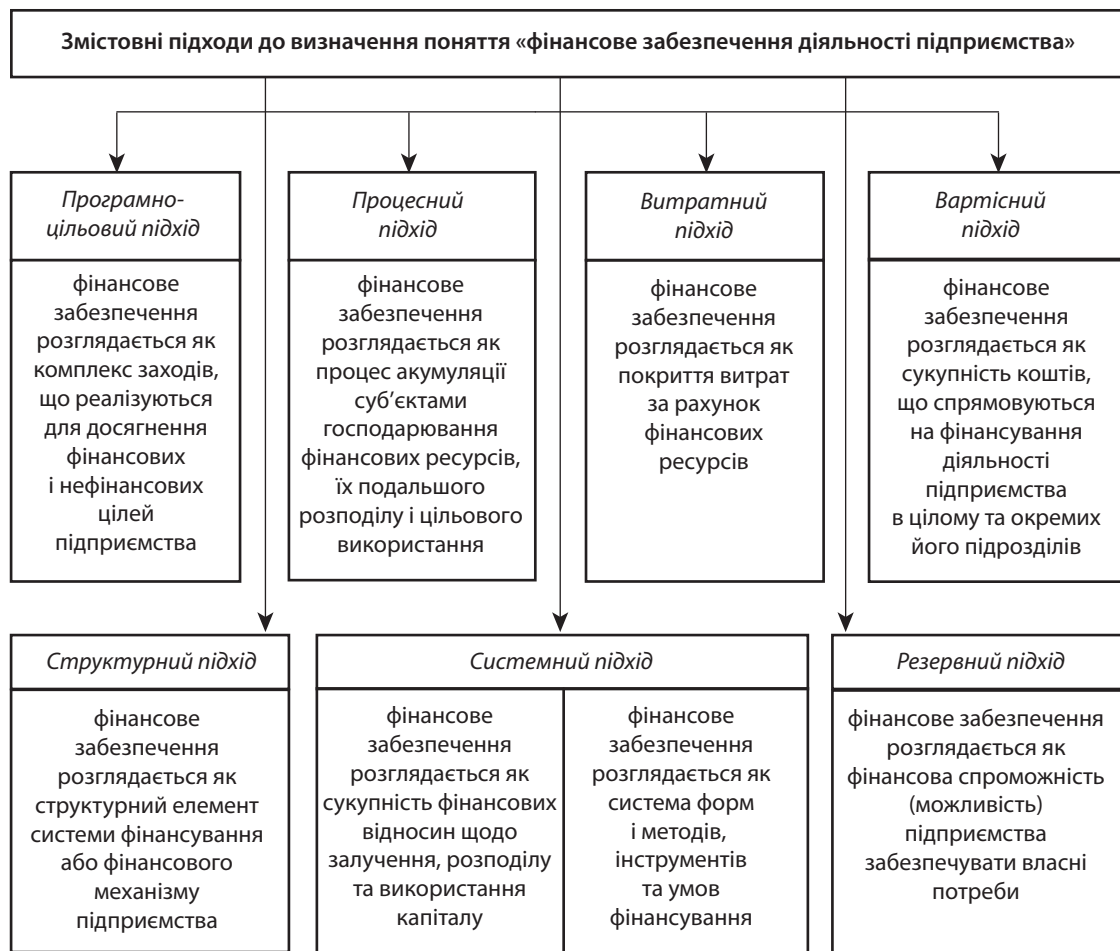


Рис. 1. Перелік та зміст підходів до визначення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства»

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 1

Представники виокремлених підходів до визначення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства»

Підхід	Характеристика підходу	Представник(-и)
1	2	3
Програмно-цільовий	Розглядається як комплекс заходів, що реалізуються для досягнення фінансових та нефінансових цілей підприємства	В. В. Глущенко, Ю. В. Параніч [29], О. В. Грін [30], Л. І. Зятковська [34, с. 40], О. В. Мишук [45, с. 9], О. М. Петухова [52]
Системний	Розглядається як система (сукупність) відносин щодо залучення, розподілу й використання капіталу	М. М. Забаштанський [3, с. 6], О. М. Колодізев [13], О. В. Нагорна [19, с. 3], І. О. Бойко [24, с. 8], С. В. Большаков [25, с. 437], Л. П. Іскренко [35, с. 3 – 4], В. В. Костецький [40, с. 4], О. І. Москаль [46], Т. В. Пепа [51]
	Розглядається як система форм і методів, інструментів та умов фінансування	Ю. М. Воробйов [28, с. 46], Н. І. Карпишин [36], О. О. Кохалік, Л. С. Томашик [41, с. 70], О. І. Куцик [43], В. М. Опарін [48, с. 56], О. О. Супрун [57, с. 123]
Процесний	Розглядається як процес (або діяльність щодо) акумуляції капіталу суб'єктами господарювання, його подальшого розподілу і цільового використання	І. В. Авраменко [23, с. 71], Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський, Н. Л. Кремпова [27, с. 108], М. Я. Дем'яненко [32, с. 20], Г. В. Киценко [37, с. 4], І. С. Козій [39], С. О. Кравченко, С. С. Марковський [42], О. І. Леонова [44, с. 6], Д. С. Олійник [47, с. 5], Л. Н. Павлова [49, с. 110], Л. К. Саєнко [55], І. Г. Сокиринська [56], Е. А. Уткін [58, с. 342], Г. Г. Кірейцев [60, с. 20], С. І. Юрій, В. М. Федосов [61, с. 94]
Витратний	Розглядається як покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів	О. Р. Романенко [53]
Вартісний	Розглядається як сукупність коштів, що спрямовуються на фінансування діяльності підприємства в цілому та окремих його підрозділів	Л. І. Когут [38, с. 73]

1	2	3
Структурний	Розглядається як структурний елемент системи фінансування або фінансового механізму підприємства	Я. Буздуган [26], Д. М. Д'яконенко [33, с.9], І. П. Параска [50, с. 129]
Резервний	Розглядається як фінансова спроможність (можливість) підприємства забезпечувати власні виробничі потреби	О. Є. Гудзь [31], М. В. Рубаха [54, с. 8], І. М. Карасьова [59, с. 216]

Таблиця 2

Групування компонент, що формують поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства»

Компоненти, що відображують сутність поняття	Назва компоненти	Кількість згадувань	Автори, що використовують компоненту при формуванні поняття *
Компоненти, що відображують зміст підходів до визначення фінансового забезпечення та ключові аспекти його формування	Процес формування, розподілу і цільового використання фінансових ресурсів	14	[23, 27, 32, 37, 39, 42, 44, 47, 49, 55, 56, 58, 60, 61]
	Складова, структурний елемент	3	[26, 33, 50]
	Система відносин	10	[3, 13, 19, 24, 25, 35, 40, 46, 51]
	Система методів, способів, форм фінансування діяльності	6	[28, 36, 41, 43, 48, 57]
	Сукупність заходів	4	[29, 34, 45, 52]
	Можливість, спроможність	2	[31, 54]
	Покриття витрат	1	[53]
	Сукупність коштів	1	[38]
	Ресурсне забезпечення	7	[24, 29, 31, 43, 48, 54, 59]
	Джерела формування фінансових ресурсів, оптимізація їх структури	7	[24, 36, 39, 47, 52, 56, 57]
	Розподільчий характер	3	[24, 50, 51]
	Фінансові потоки	2	[51, 56]
	Фінансовий механізм	2	[26, 56]
	Часові і ресурсні обмеження	1	[46]
Компоненти, що відображують цільове призначення фінансового забезпечення, його результативність	Завдання фінансової політики	1	[60]
	Виробничі завдання, потреби	3	[3, 51, 54]
	Інвестиційно-інноваційні процеси	3	[3, 13, 44]
	Забезпечення стійкості	3	[3, 29, 35]
	Організаційно-управлінські принципи, методи і форми впливу	2	[13, 46]
	Економічне зростання, розвиток	5	[40, 43, 44, 47, 57]
	Забезпечення якісними послугами	1	[19]
	Формування доходів і фондів підприємства	1	[50]
	Відтворювальні процеси	4	[27, 35, 51, 56]
	Створення фінансових резервів	1	[47]
	Рентабельність (прибутковість), ефективне функціонування	7	[19, 23, 35, 37, 39, 40, 42]
	Задоволення потреб суспільства	1	[23]

Примітка: * – деякі автори пропонують до розгляду декілька визначень досліджуваного поняття, в яких повторюються окремі компоненти.

Вибір ключової компоненти в першій групі свідчить, що більшість науковців [23, 27, 32, 37, 39, 42, 44, 47, 49, 55, 56, 58, 60, 61] дотримуються думки щодо необхідності використання саме процесного підходу для визначення досліджуваного поняття та розглядають його як процес формування, розподілу та використан-

ня фінансових ресурсів. Проте, вважається за доцільне для трактування поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства» використовувати й структурний підхід, що дозволяє уточнити зміст цього процесу з позиції його складових: формування достатнього обсягу раціонально структурованих фінансових ресурсів

(оптимального співвідношення їх складових, що формуються з різних джерел, і нарощення достатнього їх обсягу); генерування грошових потоків (за рахунок ефективного управління ними). Слід зазначити, що виділення таких складових обумовлено тим, що у сукупності та взаємозв'язку вони відображують комплексний процес управління фінансовими ресурсами, а саме їх формування, розподіл та використання.

Виокремлення першої складової пояснюється тим, що достатність та раціональність формування фінансових ресурсів є одним із головних фінансових завдань, що стоїть перед керівництвом підприємства, реалізація яких є необхідною умовою для досягнення фінансових та не фінансових короткострокових та довгострокових цілей як пріоритетних напрямів забезпечення його життєдіяльності.

У свою чергу, управління грошовими потоками дозволяє виявляти причини зміни обсягів та структури (аналізується на конкретну дату) фінансового капіталу, що відбулися в попередньому періоді внаслідок різноспрямованого динамічного руху грошових потоків у процесі здійснення підприємством операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; виявляти напрями трансформації структури капіталу в майбутньому за рахунок прискорення руху грошових потоків, яке уможливується шляхом проведення постійного моніторингу показників їх оцінювання.

Враховуючи результати проведеного контент-аналізу та специфіку діяльності підприємств, що функціонують у сфері ЖКГ, під фінансовим забезпеченням діяльності підприємства житлово-комунального господарства пропонується розуміти процес формування достатніх за обсягом і раціональних за структурою фінансових ресурсів та генерування грошових потоків підприємства для підвищення його ефективного функціонування і реалізації соціальної функції, пов'язаної з безперервним наданням населенню, підприємствам різних галузей та організаціям якісних житлово-комунальних послуг.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, можна зробити висновки, що, на відміну від існуючих дефініцій, запропоноване визначення поняття «фінансове забезпечення діяльності підприємства житлово-комунального господарства» побудовано із застосуванням процесного (розгляд фінансового забезпечення як процесу) і структурного (виокремлення складових фінансового забезпечення, а саме: формування достатнього обсягу раціонально структурованих фінансових ресурсів та генерування грошових потоків) підходів, а також специфіки діяльності підприємств ЖКГ, головною з функцій якого є соціальна, що полягає в безперервному забезпеченні населення, підприємств різних галузей та організацій якісними житлово-комунальними послугами.

Визначення складових фінансового забезпечення дозволить комплексно підійти до процесу його формування через оптимізацію структури фінансових ресурсів й управління вхідними та вихідними грошовими потоками. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Абрамова Е. В.** Совершенствование механизмов формирования финансовых ресурсов предприятий ЖКХ в условиях трансформационной экономики : дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Е. В. Абрамова, Волгоград, 2005. – 200 с.
- 2. Димченко О. В.** Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : монографія / О. В. Димченко. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 356 с.
- 3. Забаштанський М. М.** Фінансове забезпечення комунальної сфери: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08 / М. М. Забаштанський. – Ірпінь, 2009. – 20 с.
- 4. Кулягина Е. А.** Финансовые ресурсы коммунальных предприятий в условиях реформирования жилищно-коммунального хозяйства : дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Е. А. Кулягина. – Ростов-на-Дону, 2008. – 194 с.
- 5. Нагірна О.** Аналіз основних проблем діяльності підприємств житлово-комунального господарства Буковини та їх вплив на стан соціально-трудових відносин / О. Нагірна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nspp.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1995:2011-06-22-08-02-30&catid=15:2010-01-19-22-14-24&Itemid=12
- 6. Панасенко І. О.** Особливості функціонування та розвитку житлово-комунального господарства в Україні / І. О. Панасенко // Державне будівництво. – 2002. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/11.pdf>
- 7. Панасенко І. В.** Перспективи формування кластерних структур в житлово-комунальному господарстві / І. В. Панасенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 4. – Т. 3. – С. 56 – 59.
- 8. Світлична В. Ю.** Організаційні засади формування економічної стратегії підприємств житлово-комунального господарства : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.10.01 / В. Ю. Світлична. – Х., 2004. – 21 с.
- 9. Шевченко А. Г.** Фінансовий стан житлово-комунальних підприємств та шляхи його поліпшення в ринкових умовах / А. Г. Шевченко, А. О. Дубас, О. А. Островська // Вісник Державної академії житлово-комунального господарства. – 2009. – № 2. – С. 90 – 94.
- 10. Райзберг Б. А.** Экономика и управление : словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский – М. : МПСИ, 2005. – 480 с.
- 11. Золотько А. И.** Финансовое обеспечение местного самоуправления (на примере муниципальных образований субъекта РФ) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / А. И. Золотько. – Москва, 2012. – 24 с.
- 12. Дехтяр Н. А.** Оцінка рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств в Україні / Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека // Інноваційний розвиток економіки: процеси та явища : монографія / За ред. В. Я. Швеця, М. С. Пашкевич ; М-во освіти і науки України, Національний гірничий університет. – Д. : НГУ, 2013. – С. 271 – 277.
- 13. Колодізев О. М.** Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / О. М. Колодізев. – Суми, 2011. – 508 с.
- 14. Карпенко І. В.** Матричний підхід в системі стратегічного управління фінансовим забезпеченням регіона / І. В. Карпенко // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 366 – 369.
- 15. Ефремов М. С.** Обеспечение эффективности финансирования и кредитования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. С. Ефремов. – М., 2014. – 22 с.
- 16. Московчук А.** Організація аналізу операційної діяльності підприємств ЖКГ / А. Московчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_

kampodilsk/sekcija_3_2013_04_18_19/organizacija_analizu_operacijnoji_dijalnosti_pidpriemstv_zhkg/23-1-0-503

17. Вавричук О. С. Фінанси житлово-комунального господарства як складова місцевих фінансів / О. С. Вавричук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/vavrichuk-o-s-finansi-zhitlovo-komunalnogogospodarstva-yak-skladovamistsevih-finansiv/>

18. Кулягина Е. А. Финансовые ресурсы коммунальных предприятий в условиях реформирования жилищно-коммунального хозяйства : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. А. Кулягина. – Ростов-на-Дону, 2008. – 194 с.

19. Нагорна О. В. Фінансове забезпечення підприємств комунального господарств : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08 / О. В. Нагорна. – К., 2013. – 20 с.

20. Кириленко О. П. Місцеві фінанси. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

21. Мамонова К. А. Стан та особливості функціонування житлово-комунального комплексу України / К. А. Мамонова, О. О. Конопліна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 2 (22). – С. 29 – 39.

22. Полуянова М. В. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств житлово-комунального господарства : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / М. В. Полуянова. – Донецьк, 2004. – 20 с.

23. Авраменко І. В. Фінансове забезпечення як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / І. В. Авраменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 70 – 74.

24. Бойко І. А. Финансовое обеспечение жилищно-коммунального комплекса региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / И. А. Бойко. – Самара, 2012. – 23 с.

25. Большаков С. В. Финансы предприятий: теория и практика : учебник / С. В. Большаков. – М.: Книжный мир, 2006. – 617 с.

26. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Я. Буздуган [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/960/>

27. Буряк Л. Д. Фінансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва / Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський, Н. Л. Кремпова // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2012. – Вип. 29. – С. 106 – 115.

28. Воробйов Ю. М. Фінансове забезпечення розвитку санаторно-курортних закладів / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 46 – 49.

29. Глущенко В. В. Інтегровані структури суб'єктів господарювання: визначення, сучасний стан функціонування та розвиток / В. В. Глущенко, Ю. В. Параніч. – Харків : СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2005. – 64 с.

30. Грін О. В. Проблеми фінансового забезпечення підприємницької діяльності і громадян в Україні / О. В. Грін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35525/07-Grin.pdf?Sequence=1>

31. Гудзь О. Є. Забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами в період змін та стабілізації / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 46 – 53.

32. Дем'яненко М. Я. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення аграрного сектора АПК / М. Я. Дем'яненко. – К.: ННЦІАЕ, 2004. – 320 с.

33. Дьяконенко Д. Н. Финансовое обеспечение субъектов малого бизнеса : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Д. Н. Дьяконенко. – Краснодар, 2012. – 30 с.

34. Зятковська Л. І. Фінансування екологічно безпечно-го виробництва та шляхи його вдосконалення (на матеріалах

цукрової промисловості) : дис. ... канд. экон. наук: 08.04.01. – К.: КНЕУ, 2004. – 195 с.

35. Іскренко Л. П. Фінансове забезпечення молокопереробних підприємств : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Л. П. Іскренко. – Київ, 2010. – 20 с.

36. Карпшин Н. І. Шляхи оптимізації фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Н. І. Карпшин // Світ фінансів. – 2009. – № 4. – С. 99 – 104.

37. Кищенко Г. В. Фінансове забезпечення розвитку суб'єктів нафтового бізнесу : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08 / Г. В. Кищенко. – К., 2011. – 20 с.

38. Когут Л. І. Особливості ресурсного забезпечення діяльності виробничого підприємства в сучасних умовах господарювання / Л. І. Когут // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2014. – № 1. – С. 72 – 74.

39. Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму / І. С. Козій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 223 – 229.

40. Костецький В. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08 / В. В. Костецький. – Тернопіль, 2010. – 20 с.

41. Кохалик О. О. Проблеми малого бізнесу в Україні / О. О. Кохалик, Л. С. Томашик. – Львів, 2001. – 268 с.

42. Кравченко С. О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики / С. О. Кравченко, С. С. Марковський // Державне управління: теорія та практика. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>

43. Куцик О. І. Система фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08 / О. І. Куцик. – К., 2013. – 20 с.

44. Леонова Е. И. Финансовое обеспечение материально-технической базы государственных учреждений высшего образования Республики Беларусь: состояние и направления совершенствования : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. И. Леонова. – Минск, 2014. – 25 с.

45. Міщук О. В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О. В. Міщук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 9 – 12.

46. Москаль О. І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.04.01 / О. І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.

47. Олійник Д. С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.04.01 / Д. С. Олійник. – К., 2003. – 17 с.

48. Опарін В. М. Фінанси : навч. посібник / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.

49. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент / Л. Н. Павлова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.

50. Параска І. П. Чинники управління фінансовим забезпеченням господарської діяльності промислових підприємств / І. П. Параска // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 129 – 131.

51. Пєпа Т. В. Фінансове забезпечення сталого просторового розвитку продуктивних сил України / Т. В. Пєпа // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8 (1). – С. 147 – 153.

52. Петухова О. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств / О. М. Петухова // Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. – 2010. – № 36. – С. 168 – 174.

53. Романенко О. Р. Фінанси : підручник / О. Р. Романенко. – К.: Либідь, 2001. – 347 с.

54. Рубаха М. В. Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання в економіці України : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.08 / М. В. Рубаха. – Львів, 2014. – 22 с.

55. Саенко Л. К. Оптимизация финансового обеспечения предприятия дорожного строительства : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Л. К. Саенко. – М., 2008. – 20 с.

56. Сокиринська І. Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокиринська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89 – 93.

57. Супрун О. О. Наукові підходи трактування сутності фінансування / О. О. Супрун // Молодий вчений. – 2014. – № 12 (15). – С. 121 – 125.

58. Уткин Э. А. Управление фирмой / Э. А. Уткин. – М. : Перспектива, 1996, – 495 с.

59. Финансовый менеджмент : учеб. пособие по специализации «Менеджмент организаций» / И. М. Карасева, М. А. Ревякина ; под ред. Ю. П. Анискина. – Москва : Омега-Л, 2006. – 335 с.

60. Фінанси підприємств : навчальний посібник / За ред. д. е. н. проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ : ЦУД, 2002. – 268 с.

61. Юрій С. І. Фінанси : підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

REFERENCES

Abramova, E. V. "Sovershenstvovanie mekhanizmov formirovaniia finansovykh resursov predpriiaty ZhKKh v usloviakh transformatsionnoy ekonomiki" [Improving the mechanisms of formation of financial resources of the municipal utilities in the transformation economy]. *Dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.10*, 2005.

Avramenko, I. V. "Finansove zabezpechennia iak faktor rozvytku konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Financial support as a factor of competitiveness]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (26) (2014): 70-74.

Boiko, I. A. "Finansovoe obespechenie zhilishchno-kommunalnogo kompleksa regiona" [Financial provision of housing and communal services in the region]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2012.

Bolshakov, S. V. *Finansy predpriiaty: teoriia i praktika* [Business Finance: Theory and Practice]. Moscow: Knizhnyy mir, 2006.

Buzduhan, Ya. "Poniattia, pryntsyipy, formy finansovoho zabezpechennia okhorony zdorov'ia v Ukraini" [The concept, principles, forms of financial provision of health care in Ukraine]. <http://www.viche.info/jornal/960/>

Buriak, L. D., Pavlikovskyi, A. M., and Krempova, N. L. "Finansove zabezpechennia hospodarskoi diialnosti sub'iektiv maloho pidpriemnytstva" [Financial support economic activity of small businesses]. http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4234/1/ekon_pidprium_29_12_%28106-115%29.pdf

Dekhtiar, N. A., and Deineka, O. V. "Otsinka rivnia finansovoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv v Ukraini" [Assessing the level of financial support innovation enterprise in Ukraine]. In *Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky: protsesy ta iavyschcha*, 271-277. Dnipropetrovsk: NHU, 2013.

Dymchenko, O. V. *Zhytlovo-komunalne gospodarstvo v reformatsiinomu protsesi: analiz, proektuvannia, upravlinnia* [Housing and communal services in the reform process analysis, design, management]. Kharkiv: KhNAMH, 2009.

Dem'ianenko, M. Ya. *Problemy finansovo-kredytnoho zabezpechennia ahrarnoho sektora APK* [Problems of financial and credit support of the agricultural sector agribusiness]. Kyiv: NNTSIAE, 2004.

Diakonenko, D. N. "Finansovoe obespechenie subektiv malogo biznesa" [Financial support of small businesses]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2012.

Efremov, M. S. "Obespechenie effektivnosti finansirovaniia i kreditovaniia vosproizvodstvennogo protsessa v sel'skom khoziaistve" [Ensuring the effectiveness of financing and credit of the reproduction process in agriculture]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2014.

Finansy pidpriemstv [Finance Companies]. Kyiv: TsUD, 2002. Hlushchenko, V. V., and Paranich, Yu. V. *Intehrovani struktury sub'iektiv hospodariuvannia: vyznachennia, suchasnyi stan funktsionuvannia ta rozvytok* [The integrated structure of entities: definition, current state of operation and development]. Kharkiv: SPD FO Liburkina L. M., 2005.

Hrin, O. V. "Problemy finansovoho zabezpechennia pidpriemnytskoi diialnosti i hromadian v Ukraini" [Problems of financial support entrepreneurs and citizens in Ukraine]. <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/35525/07-Grin.pdf?Sequence=1>

Hudz, O. Ye. "Zabezpechennia finansovymy resursamy sil'kohospodarskoi pidpriemstva v period zmin ta stabilizatsii" [The availability of funding farms a period of change and stability]. *Ekonomika APK*, no. 3 (2007): 46-53.

Iskrenko, L. P. "Finansove zabezpechennia molokoperobnykh pidpriemstv" [Financial support milk business]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Kuliagina, E. A. "Finansovye resursy kommunalnykh predpriiaty v usloviakh reformirovaniia zhilishchno-kommunalnogo khoziaystva" [The financial resources of the utilities in the conditions of reforming housing and communal services]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2008.

Kyrylenko, O. P. *Mistsevi finansy* [Local Finance]. Kyiv: Znan- nia, 2006.

Kuliagina, E. A. "Finansovye resursy kommunalnykh predpriiaty v usloviakh reformirovaniia zhilishchno-kommunalnogo khoziaystva" [The financial resources of the utilities in the conditions of reforming housing and communal services]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2008.

Kolodiziev, O. M. "Finansove zabezpechennia innovatsiino- ho rozvytku natsionalnoi ekonomiky" [Financial support for innovative development of national economy]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.08*, 2011.

Karpenko, I. V. "Matrichnyy podkhod v sisteme strate- gicheskogo upravleniia finansovym obespecheniem regiona" [Mat- rix approach to strategic management of financial security in the region]. *Molodoy uchenyy*, no. 1 (2014): 366-369.

Karpyshyn, N. I. "Shliakhy optymizatsii finansovoho zabezpechennia okhorony zdorov'ia v Ukraini" [Ways to optimize finan- cial provision of health care in Ukraine]. *Svit finansiv*, no. 4 (2009): 99-104.

Kytsenko, H. V. "Finansove zabezpechennia rozvytku sub'iektiv naftovoho biznesu" [Financial support for the develop- ment of the oil business entities]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2011.

Kohut, L. I. "Osoblyvosti resursnoho zabezpechennia diial- nosti vyrobnychoho pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospo- dariuvannia" [Features resource support of industrial enterprises in the modern business environment]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu*, no. 1 (2014): 72-74.

Kozii, I. S. "Mistse i znachennia finansovoho zabezpechennia v strukturi finansovoho mekhanizmu" [Location and importance of financial security in the structure of the financial mechanism]. *Nau- kovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 18.9 (2008): 223-229.

Kostetskyi, V. V. "Finansove zabezpechennia diialnosti pid- priemstv miskoho elektrotransportu" [The financial support of the municipal electric companies]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2010.

Kokhalyk, O. O., and Tomashyk, L. S. *Problemy maloho biznesu v Ukraini* [The problems of small business in Ukraine]. Lviv, 2001.

Kravchenko, S. O., and Markovskyi, S. S. "Sutnist finansovoho zabezpechennia derzhavnoi rehionalnoi polityky" [The essence of financial security of the state regional policy]. <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>

Kutsyk, O. I. "Systema finansovoho zabezpechennia rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini" [System of financing of small business development in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2013.

Karaseva, I. M., and Reviakina, M. A. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Moscow: Omega-L, 2006.

Leonova, E. I. "Finansovoe obespechenie materialno-tekhnicheskoy bazy gosudarstvennykh uchrezhdeniy vysshego obrazovaniia Respubliki Belarus: sostoianie i napravleniia sovershenstvovaniia" [Financial provision of material and technical base of public higher education institutions of the Republic of Belarus: state and areas of improvement]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2014.

Moskovchuk, A. "Orhanizatsiia analizu operatsiinoi diialnosti pidpriemstv ZhKH" [Organization analysis of utilities' operations]. http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/sekcija_3_2013_04_18_19/organizacija_analizu_operacijnoji_diialnosti_pidpriemstv_zhkg/23-1-0-503

Mishchuk, O. V. "Finansove zabezpechennia ekonomichnoho zrostannia: teoretychnyi aspekt" [Financial support economic growth: theoretical aspect]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 2 (2011): 9-12.

Moskal, O. I. "Finansove zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva rehionu (na materialakh Chernivetskoj oblasti)" [Financial support for development of the agricultural production of the region (based on the Chernivtsi region)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2001.

Mamonova, K. A., and Konoplina, O. O. "Stan ta osoblyvosti funktsionuvannia zhytlovo-komunalnoho kompleksu Ukrainy" [Status and details of housing and communal services of Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 2 (22) (2013): 29-39.

Nahorna, O. V. "Finansove zabezpechennia pidpriemstv komunalnoho hospodarstva" [Financial support utilities]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2013.

Nahirna, O. "Analiz osnovnykh problem diialnosti pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Bukovyny ta ikh vplyv na stan sotsialno-trudovyykh vidnosyn" [Analysis of the main problems of housing and communal services of Bukovina and their impact on industrial relations]. http://www.nspp.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1995:2011-06-22-08-02-30&catid=15:2010-01-19-22-14-24&Itemid=12

Oliinyk, D. S. "Finansove zabezpechennia rozvytku silskohospodarskoho vyrobnytstva" [Financial support for agricultural production]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2003.

Oparin, V. M. *Finansy* [Finance]. Kyiv: KNEU, 2005.

Panasenko, I. O. "Osoblyvosti funktsionuvannia ta rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva v Ukraini" [Features and operation of housing and communal services in Ukraine]. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/1/11.pdf>

Poluianova, M. V. "Pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva" [Increasing investment attractiveness of housing and communal services]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2004.

Pavlova, L. N. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. Moscow: YUNITI-DANA, 2003.

Paraska, I. P. "Chynnyky upravlinnia finansovym zabezpechenniam hospodarskoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv" [Factors for the financial support of economic industrial activities]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 3 (2012): 129-131.

Pepa, T. V. "Finansove zabezpechennia staloho prostorovoho rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy" [Financial support for sustain-

able spatial development of the productive forces of Ukraine]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, no. 8 (1) (2012): 147-153.

Pietukhova, O. M. "Finansove zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv" [Financial support of innovation activity]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnologii*, no. 36 (2010): 168-174.

Panasenko, I. V. "Perspektivy formirovaniia klasternykh struktur v zhilishchno-kommunalnom khoziaystve" [Prospects for the formation of cluster structures in housing and communal services]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 3, no. 4 (2008): 56-59.

Rayzberg, B. A., and Lozovskiy, L. Sh. *Ekonomika i upravlenie* [Economics and Management]. Moscow: MPSI, 2005.

Romanenko, O. R. *Finansy* [Finance]. Kyiv: Lybid, 2001.

Rubakha, M. V. "Formuvannia finansovoho kapitalu sub'ektiv hospodariuvannia v ekonomitsi Ukrainy" [Formation of financial capital entities in Ukraine's economy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2014.

Svitlychna, V. Yu. "Orhanizatsiini zasady formuvannia ekonomichnoi stratehii pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva" [Organizational principles of forming economic strategy of housing and communal services]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.10.01*, 2004.

Saenko, L. K. "Optimizatsiia finansovoho obespecheniia predpriiaty dorozhnogo stroitelstva" [Optimization of financial support road construction companies]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2008.

Sokyrynska, I. H. "Diahnostyka finansovoho zabezpechennia diialnosti pidpriemstva" [Diagnosis of financial security of the company]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2003): 89-93.

Suprun, O. O. "Naukovi pidkhody traktuvannia sutnosti finansuvannia" [Scientific approaches interpretation of the essence of financing]. *Molodyi vchenyi*, no. 12 (15) (2014): 121-125.

Shevchenko, A. H., Dubas, A. O., and Ostrovska, O. A. "Finansovyi stan zhytlovo-komunalnykh pidpriemstv ta shliakhy ioho polipshennia v rynkovykh umovakh" [The financial condition of the housing and utilities and ways to improve market conditions]. *Visnyk Derzhavnoi akademii zhytlovo-komunalnoho hospodarstva*, no. 2 (2009): 90-94.

Utkin, E. A. *Upravlenie firmoy* [Management of the firm]. Moscow: Perspektiva, 1996.

Vavrychuk, O. S. "Finansy zhytlovo-komunalnoho hospodarstva iak skladova mistsevykh finansiv" [Finance Housing and Communal Services as part of local finance]. <http://intkonf.org/vavrichuk-o-s-finansi-zhitlovo-komunalnogogospodarstva-yak-skladova-mistsevih-finansiv/>

Vorobiov, Yu. M. "Finansove zabezpechennia rozvytku sanatorno-kurortnykh zakladiv" [Financial support for the development of spa facilities]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 3 (2012): 46-49.

Yurii, S. I. *Finansy* [Finance]. Kyiv: Znannia, 2008.

Zabashtanskyi, M. M. "Finansove zabezpechennia komunalnoi sfery" [Financial support to public utilities]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2009.

Ziatkovska, L. I. "Finansuvannia ekolohichno bezpechnoho vyrobnytstva ta shliakhy ioho vdoskonalennia (na materialakh tsukrovoy promyslovosti)" [Financing of environmentally friendly production and ways to improve it (based on the sugar industry)]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2004.

Zolotko, A. I. "Finansovoe obespechenie mestnogo samoupravleniia (na primere munitsipalnykh obrazovaniy subekta RF)" [Financial support of the local government (for example, municipal entities of the Russian Federation)]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*, 2012.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ПРОВІДНІ ШКОЛИ І БАЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ УЧЕНИХ

© 2015 ХАУСТОВА В. Є., ОЛІЙНИК А. Д.

УДК 338.23 (477)

Хаустова В. Є., Олійник А. Д. Промислова політика в Україні: провідні школи і бачення вітчизняних учених

Стаття присвячена аналізу підходів і бачень представників провідних наукових шкіл України щодо державної політики та моделей розвитку вітчизняного промислового комплексу. Досліджено стан розвитку промисловості України та показано негативні зміни, що відбулися в структурі виробництва промислової продукції країни після 1990 р. Означені основні особливості, а також проблеми і протиріччя в здійсненні промислової політики. Визначено основні фактори, що здатні забезпечити зростання промислового виробництва. Окреслено стратегії та сценарії розвитку перспективних виробництв у промисловості країни.

Ключові слова: промисловість, розвиток, держава, промислова політика, моделі, провідні школи.

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 20.

Хаустова Вікторія Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, відділ інноваційного розвитку та конкурентоспроможності, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: x_river@mail.ru

Олійник Алла Дмитрівна – Олійник Алла Дмитрівна – науковий співробітник, відділ економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

E-mail: oprre@mail.ru

УДК 338.23 (477)

UDK 338.23 (477)

Хаустова В. Е., Олейник А. Д. Промышленная политика в Украине: ведущие школы и взгляды отечественных ученых

Статья посвящена анализу подходов и взглядов представителей ведущих научных школ Украины относительно государственной политики и моделей развития отечественного промышленного комплекса. Исследовано состояние развития промышленности Украины и показаны негативные изменения, которые произошли в структуре производства промышленной продукции страны после 1990 г. Указаны основные особенности, а также проблемы и противоречия в проведении промышленной политики. Определены основные факторы, способные обеспечить рост промышленного производства. Очерчены стратегии и сценарии развития перспективных производств в промышленности страны.

Ключевые слова: промышленность, развитие, государство, промышленная политика, модели, ведущие школы.

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 20.

Хаустова Виктория Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, отдел инновационного развития и конкурентоспособности, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: x_river@mail.ru

Олейник Алла Дмитриевна – научный сотрудник, отдел экономических проблем машиностроения, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: oprre@mail.ru

Khaustova V. Ye., Oliynyk A. D. Industrial Policy in Ukraine: Leading Schools, Views of Domestic Scientists

The article is aimed at analysis of the approaches and views, represented by scientists from the leading scientific schools of Ukraine, concerning the State policy and models for development of the domestic industrial complex. The state of development of Ukrainian industry has been researched, displaying the negative changes that have occurred in the structure of industrial production of the country since 1990. The main features, as well as problems and contradictions in conducting the industrial policy have been specified. The key factors that could ensure the growth of industrial production have been identified. Strategies and development scenarios for the promising production enterprises in the country's industry have been outlined.

Key words: industry, development, the State, industrial policy, models, leading schools.

Pic.: 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 20.

Khaustova Victoria Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow, department of innovation development and competitiveness, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

E-mail: x_river@mail.ru

Oliynyk Alla D. – Research Associate, engineering department of economic problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

E-mail: oprre@mail.ru

Основою економічної могутності провідних країн світу є сильна й розвинена промисловість, яка забезпечує їм конкурентоспроможність на світовому ринку. Сучасний стан розвитку промисловості України не можна вважати таким, що забезпечить подальший розвиток економіки України. За останні 20 років у промисловості країни відбулись негативні структурні зміни (рис. 1).

Критично скоротились обсяги виробництва продукції у машинобудуванні (з 30,7% у 1990 р. до 8,7% у 2013 р.) і легкій промисловості (відповідно, з 10,2% до 0,7%). Погіршилася ситуація у виробництві хімічних речовин та хімічної продукції. Частку в обсязі виробництва промислової продукції в Україні зберегла з 1990 р. тільки харчова галузь. Частка металургійного виробництва зростає в 2013 р. у 1,4 разу – до 15,4% у порівнянні з 11% у 1990 р. Основна частка продукції металургійного виробництва України йде на експорт (більше 66%). Але підсумки 2012 – 2013 рр. свідчать про те, що металургійна галузь

послідовно втрачає свої позиції на зовнішніх ринках. На тлі світового перевиробництва металургійної продукції галузь утримується лише за рахунок більш низьких цін, що є неприйнятним для економіки будь-якої країни.

У провідній галузі країни – машинобудуванні – у 2013 р. порівняно з 1990 р. суттєво зменшились обсяги виробництва найважливіших видів продукції: металорізальних верстатів, тракторів, автомобілів тощо (табл. 1).

Катастрофічними є показники рентабельності операційної діяльності та кількості збиткових підприємств у промисловості країни. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств України зменшилась з 16,8% у 1990 р. до 3,0% у 2013 р., тобто у 5,6 разу, а частка збиткових підприємств збільшилась з 2% у 1990 р. до 36,8% у 2013 р. (рис. 2).

У добувній промисловості та розробленні кар'єрів країни збитковими є майже 50% підприємств. У переробній промисловості таких підприємств близько 60%.

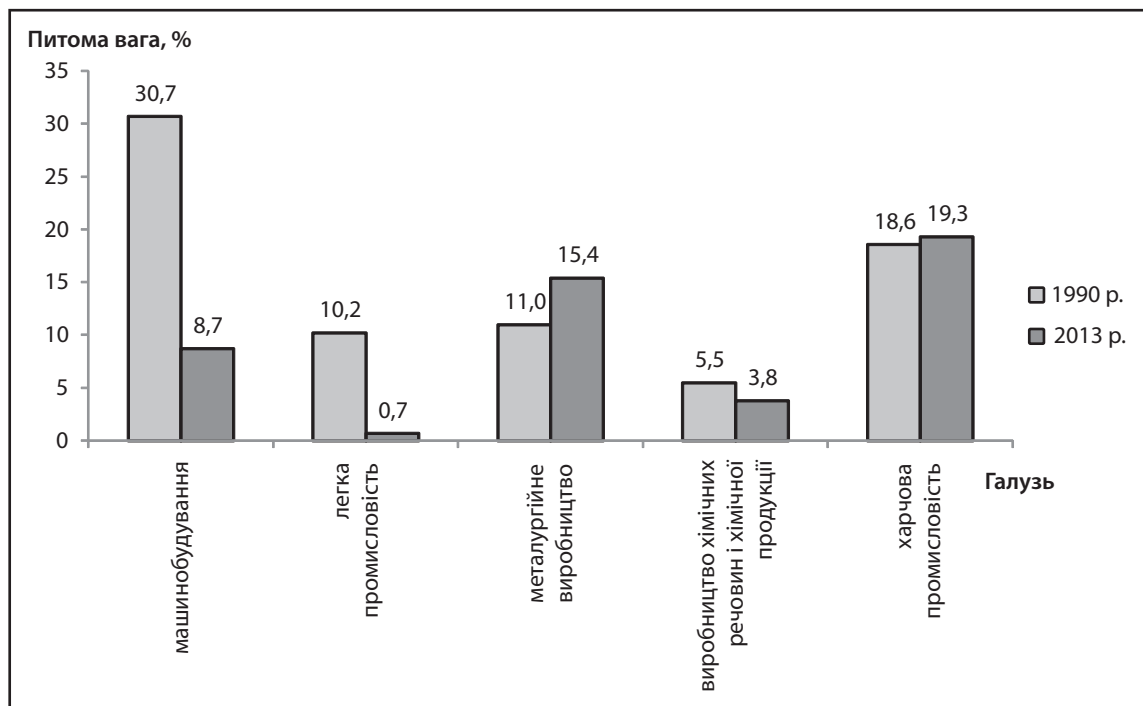


Рис. 1. Структура промисловості України по основних галузях у 1990 та 2013 рр. [1, 2]

Таблиця 1

Виробництво важливих видів продукції машинобудування в натуральному виразі [1 – 3]

Вид продукції	Обсяг виробництва, одиниць							2013 р. до 1990 р., %
	1990 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	
Верстати токарні, розточувальні, свердловальні, фрезерувальні	37000	336	307	97	103	108	117	0,32
Трактори для сільського та лісового господарства	106000	5282	6339	1445	6847	5280	4325	4,0
Комбайни бурякозбиральні	8600	18	–	–	–	–	–	–
Преси та машини кувальні	10900	160	116	44	22	51	–*	0,47**
Екскаватори	11162	1044	921	143	116	78	–*	0,7**
Крани мостові на нерухомих опорах	1389	235	230	89	211	117	–*	8,4**
Автомобілі вантажні	27700	11400	11800	2500	3158	2943	2011	7,2
Автобуси	12600	9100	10200	1500	3745	3594	2571	20,4
Автомобілі легкові	156000	380000	402000	65700	97500	69700	45800	44,7

Примітка: * – статистичні дані за 2013 р. відсутні; ** – 2012 р. до 1990 р.

У цих умовах вибір ефективної моделі здійснення промислової політики в Україні має велике значення для збереження економічної незалежності держави.

Метою статті є дослідження бачень вчених провідних наукових шкіл України щодо державної промислової політики та моделей її розвитку.

Побудова різних моделей розвитку промисловості країни є одним з основних напрямів досліджень таких провідних наукових шкіл України, як:

- ✦ Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (академік НАН України, д. е. н., проф. В. Геєць) [4 – 9];
- ✦ Інститут економіки промисловості НАН України (академік НАН України, д. е. н., проф. О. Амоша) [10 – 14];

- ✦ Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (член-кор. НАН України, д. е. н., проф. М. Кизим) [15 – 20].

Поглиблення теорії промислової політики відбувається в цих наукових школах на тлі використання все більшої кількості концепцій.

Однак на сьогодні не існує однозначної відповіді на питання, якою має бути роль держави у формуванні промислової політики в Україні та якою має бути модель її реалізації. Існує кілька концептуальних підходів до визначення моделей (видів), інструментів та механізмів промислової політики, розроблених провідними науковими школами України. Ученими цих шкіл відзначається, що до особливостей сучасної української промислової політики відноситься латентний характер її проведення,

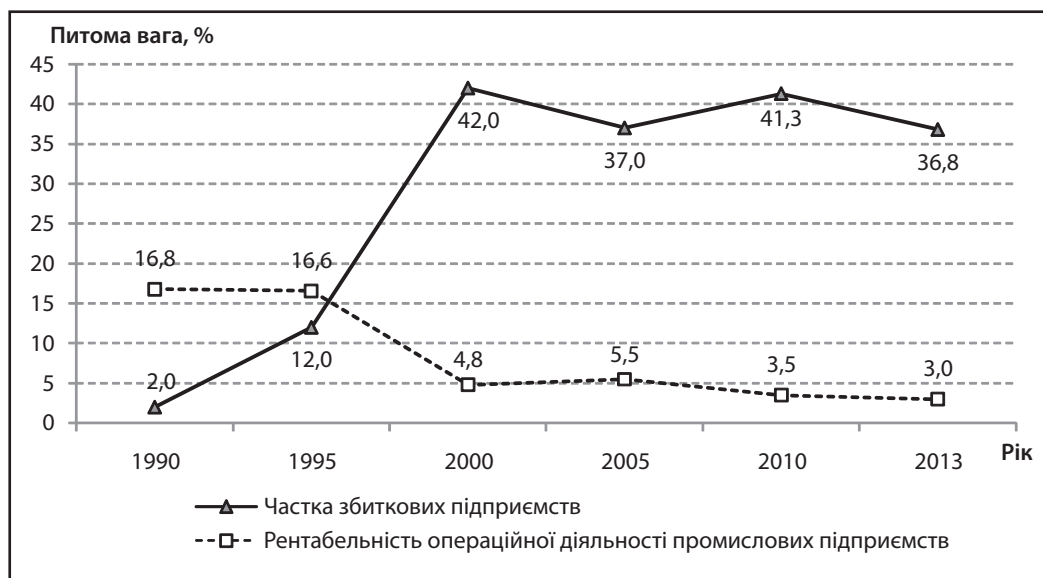


Рис. 2. Динаміка рентабельності операційної діяльності та частка збиткових підприємств у промисловості країни у 1990 – 2013 рр. [1, 2]

розходження формальних, тобто тих, що декларуються, і реальних пріоритетів промполітики; епізодичність та короткостроковість здійснення; переважаюча участь держави в перерозподілі ренти, а не у формуванні правил і створенні умов для реалізації промислової політики; лобювання інтересів окремих промислових груп з метою отримання ренти від процесу реалізації промислової політики, а не від її результативності.

У розвинених країнах світу інструменти та механізми здійснення промислової політики постійно вдосконалюються. Залежно від домінування певного набору інструментів у проведенні промислової політики ідентифікуються «жорстка» (синоніми – «вертикальна», «секторальна», «активна») та «м'яка» (синонім – «горизонтальна») моделі промислової політики.

Представник наукової школи ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (далі – ДУ «ІЕП НАН України») Ю. Кіндзерський відзначає, що «діюча у країні промислова політика не вписується у рамки відомих у світі класичних моделей «жорсткої» (вертикальної та секторальної) або «м'якої» (горизонтальної) політики. У ній присутні окремі елементи як першої, так і другої, причому елементи «жорсткої» моделі є результатом пристосування радянських адміністративних методів управління до нових умов, а елементи «м'якої» – невдалою спробою впровадити суто ринкові регулятори у вітчизняне інституційне середовище, далеке від ринкового. Застосовуваний в українській практиці інструментарій як «жорсткої», так і «м'якої» моделей є досить обмеженим порівняно з тим, який використовується у світовій практиці, тому його ефективність низька» [6, с. 4 – 5]. Вітчизняну промислову політику він характеризує як ситуативну, фрагментарну, безсистемну, нецілеспрямовану, пролобістську, стратегічно невиразну, конформістську.

Державна підтримка за моделлю «жорсткої» політики майже системно передбачалася щодо окремих галузей промисловості, визначених як пріоритетні. Серед

них – автомобіле-, судно- та літакобудування, ракетно-космічна галузь, гірничо-металургійний комплекс, нафтохімічна та хімічна, а також вугільна промисловість. Із прийняттям Податкового кодексу України (2010 р.) до пріоритетних галузей було віднесено машинобудування для АПК, легку промисловість, виробництво біопалива, видобування газу з вугільних родовищ, виробництво електричної та теплової енергії з альтернативних джерел, поліграфічну діяльність. Усім цим галузям було надано податково-кредитні та митні пільги. На їх розвиток були спрямовані Державна програма розвитку промисловості на 2003 – 2011 рр. (Постанова КМУ від 28.07.2003 р. № 1174), яка вже завершена, і Державна програма розвитку внутрішнього виробництва (Постанова КМУ від 12.09.2011 р. № 1130), яка зараз діє. Конкретні програми були спрямовані на розвиток вугільної промисловості, гірничо-металургійного комплексу, машинобудування, авіабудування та ракетно-космічної галузі.

Але ці заходи щодо прямої підтримки галузей промисловості не забезпечили зміцнення їх стану ні з точки зору поліпшення фінансових результатів їх діяльності, ні з точки зору реструктуризації, інноваційного розвитку, модернізації виробничих потужностей. Однак відсутність позитивного результату не є наслідком неефективності прямої підтримки взагалі. У країнах Заходу та нових індустріальних країнах Південно-Східної Азії ця форма підтримки була дієвою і дозволила модернізувати старі й розвинути нові галузі промисловості.

На погляд Ю. Кіндзерського, існує ряд пояснень такого результату. По-перше, протилежний результат, отриманий в Україні порівняно з названими державами, слід пов'язувати з іншими мотивами її надання та різними характеристиками ринку, як внутрішнього, так і зовнішнього. У країнах Заходу пряма підтримка надавалася, виходячи з цілей довгострокового розвитку, з перспективності тих чи інших галузей для формування майбутньої структури і масштабів попиту й виробництва, для зростання продуктивності праці та доходів

населення. По-друге, в Україні підтримка має виключно лобістське походження, «де-факто» вона орієнтується на збереження нинішнього «статус-кво» її одержувачів, не створюючи у них достатніх мотивів для реструктуризації та модернізації виробництва. Навіть такі перспективні для світової економіки галузі, як літакобудування та ракетно-космічна, дістали підтримку не через свідому політику держави щодо їх розвитку, а завдяки активному лобіюванню ними власних інтересів для самозбереження. По-третє, у західних країнах галузі, які дістали підтримку, мали значний потенціал ринкового попиту на свою продукцію як усередині цих країн, так і закордоном. В Україні такий потенціал для власного виробника істотно обмежено внаслідок повної відкритості національної економіки і домінування на внутрішньому ринку іноземних товарів, особливо після вступу до СОТ. Державна підтримка провідних галузей повинна була супроводжуватися забезпеченням попиту на вітчизняну продукцію шляхом розширення місткості традиційних ринків або за рахунок пошуку нових, при одночасному обмеженні ввезення такої продукції з-за кордону [6].

У контексті останнього висновку єдиним прикладом є динамічний розвиток українського автомобілебудування до 2009 р., який був забезпечений завдяки існуванню місткого внутрішнього ринку для продукції цієї галузі (рис. 3).

У порівнянні з 2007 р. виробництво легкових автомобілів в Україні у 2013 р. скоротилось у 8,3 разу. Слід відзначити, що вітчизняне автомобілебудування постраждало від вступу до СОТ найбільше в результаті зменшення ставки імпортного ввізного мита з 25% до 10%. Імпортне мито у розмірі 25% надавало конкретні переваги вітчизняним виробникам легкових автомобілів перед іноземними. Після зменшення ввізного мита у 2,5 разу збільшилась частка продажів автомобілів іноземного виробництва, у т. ч. тих, що були у використанні, за рахунок скасування обмежень на їх ввезення.

При формуванні урядових заходів щодо здійснення ефективної промислової політики на цей аспект необхідно завжди звертати увагу, а також порівнювати надання преференцій виробникам з потенціалом ринко-

вого попиту на їх продукцію та можливостями держави впливати на формування структури і масштабів тих чи інших ринків [6, 7, 8].

Галузеві програми розвитку є фактично декларативними як щодо постановки цілей, так і щодо вибору засобів їх досягнення. Програмні цілі не конкретизуються кількісними показниками. У програмних завданнях лише констатується факт необхідності «сприяння» і розробки певних механізмів підтримки, але зміст такого «сприяння» та його механізми не визначаються.

Зв'язок між програмними цілями і завданнями нерідко є примарним або взагалі не простежується, а перелік останніх формується на основі не поставленої мети, а можливості задовольнити інтереси суб'єктів, які пролобіювали ухвалення відповідної програми. Державне фінансування програм не забезпечується у передбачених обсягах. Так, за висновками Рахункової палати України, зробленими на підставі аналізу результатів виконання ряду завершених програм, їх фінансування здійснювалося державою за залишковим принципом, а в окремі роки воно взагалі припинялося, внаслідок чого рівень фінансової забезпеченості цих програм був у рази меншим від її передбачених обсягів.

Отже, немає підстав стверджувати, вважає Ю. Кіндзерський, що промислова політика в Україні є неефективною, оскільки в її основу покладено «жорстку» модель. Можна говорити лише про невдачу спробу імплементувати цю модель у вітчизняну практику у вигляді недостатньо виваженого і безсистемного застосування її окремих інструментів [6].

Вирішення проблем вітчизняної промисловості ряд дослідників пов'язували із запровадженням ліберальної «м'якої» моделі промислової політики. Тому в останні десятиріччя всі інституційні та господарські реформи в Україні (у тому числі реформи політичної команди, що прийшла до влади у 2010 р.), здійснювалися під офіційними гаслами про необхідність виведення держави з економіки та мінімізації її впливу на діяльність суб'єктів. Проте ці гасла, з одного боку, залишилися нереалізованими, а з іншого – не мають нічо-

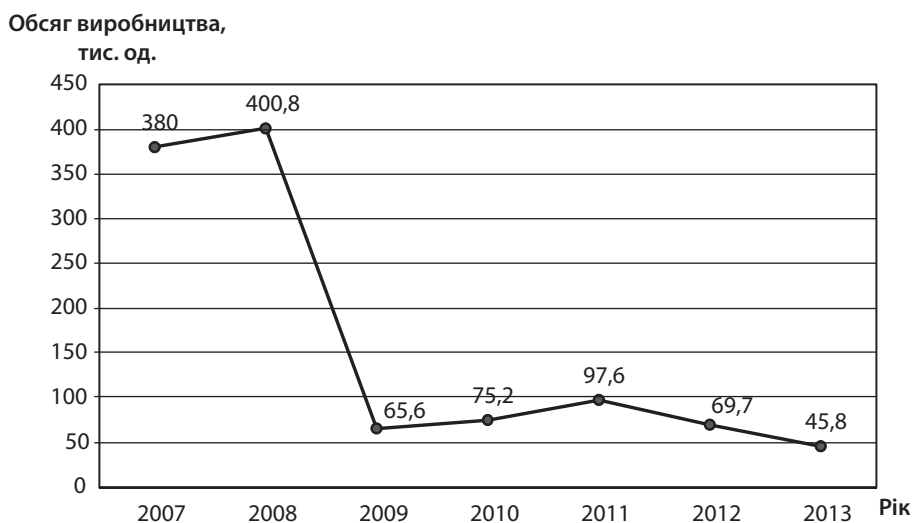


Рис. 3. Динаміка виробництва легкових автомобілів в Україні у 2007 – 2013 рр. [2]

го спільного з тими елементами політики, які притаманні для «м'якої» моделі. Основними пріоритетами цієї моделі у традиційному розумінні є підтримання конкурентоспроможності компаній; створення сприятливих умов для започаткування і ведення бізнесу; зменшення ризиків інвестиційної та господарської діяльності; поліпшення інвестиційного клімату; допомога в науково-дослідницькій діяльності компаній; організація навчання, перенавчання і підвищення кваліфікації працівників (рис. 4).

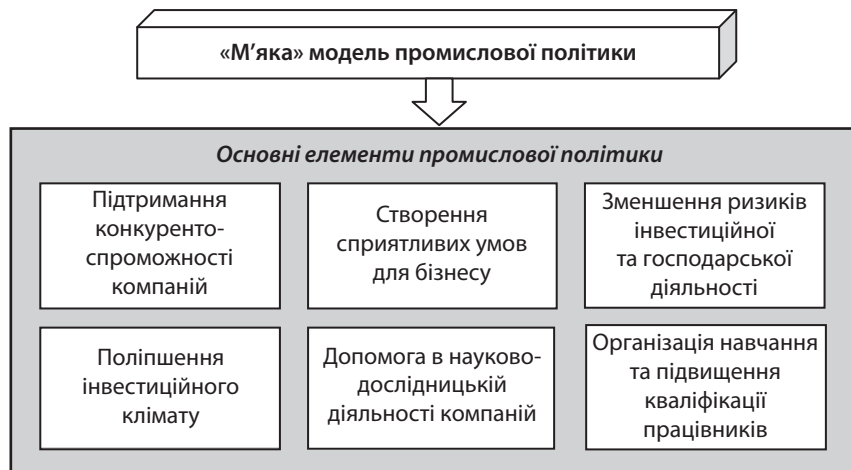


Рис. 4. Основні пріоритети «м'якої» моделі промислової політики [9]

Науковці ДУ «ІЕП НАН України» вважають, що висновок про неправомірність пов'язування неефективності промислової політики в Україні із застосуванням на практиці її «жорсткої» моделі однаковою мірою стосується і «м'якого» варіанта цієї політики, особливо з огляду на той факт, що жодного з елементів останнього у країні втілено не було. На їх думку, така неефективність є прямим наслідком відсутності системи державного регулювання промисловості [10].

Система державного регулювання розвитку промисловості мала б ідентифікувати цілі та завдання розвитку галузей, – вважають вони, – узгоджувати і коригувати напрями їх розвитку відповідно до реальних і перспективних потреб суспільства, а також посилювати національну безпеку країни. Реально всього цього можна було б досягти, на нашу думку, тільки за умови проведення техніко-економічних розрахунків достатності інвестиційних, сировинних, людських, інтелектуальних, техніко-технологічних ресурсів для розвитку перспективних галузей і виробництв, причому у формі не прямого перерозподілу ресурсів, а створення у суб'єктів відповідної мотивації до ефективної діяльності.

Науковці Інституту економіки промисловості НАН України (ІЕП НАНУ) розглядають три види промислової політики: традиційну, нову та їх сполучення – матричну (рис. 5).

Традиційна промислова політика базується на секторальному (вертикальному) підході, тобто ця політика спрямована на селективне стимулювання розвитку або підтримку окремих галузей, видів діяльності, які є провідними або визначальними в певний період часу («жорстка» модель).

Головний акцент нової промислової політики вони бачать у комплексі горизонтальних (міжгалузевих) заходів із сприяння цілям економічного розвитку.

Промислова політика, яка містить сполучення вертикальних і горизонтальних заходів, визначається ними як матрична. У практиці країн промислового авангарду промислова політика матричного типу використовується сьогодні як інструмент формування інноваційної моделі розвитку національних економік та неоіндустріалізації на базі передових технологій [10].

Учені ІЕП НАНУ роблять акцент на необхідності вирішення проблеми переходу до наукомісткого інноваційного виробництва в Україні, яка є більш гострою, ніж у багатьох інших країнах світу. Інноваційні процеси в промисловості України характеризуються стійкою негативною динамікою й уже досягли критичних параметрів з позицій національної безпеки, конкурентоспроможності й сталого розвитку економіки.

За даними Державної служби статистики України,

протягом 2000 – 2013 рр. частка промислових підприємств, що впроваджують інновації, не збільшилась і залишилась на рівні 12 – 14%. Кількість освоєних інноваційних видів продукції скоротилася в 4,7 разу; частка інноваційної продукції в реалізованій знизилася в 1,8 разу (до 3,8%). Єдиною позитивною тенденцією стало впровадження нових технологічних процесів – їх кількість збільшилась у 1,7 разу [2]. Але це значно нижче граничного значення (25%) і аналогічного показника у розвинених країнах – 70 – 80% [11].

Тому завдання подолання цих стійких негативних тенденцій об'єктивно здобуває статус пріоритетного вектора горизонталі матричної політики, – вважають вчені цієї школи. Його правильна «розверстка» по вертикалі вимагає точного налаштування на потенціал, інтереси суб'єктів і завдання розвитку окремих господарських комплексів, видів промислової діяльності й регіонів.

Сучасна промислова політика, – підкреслюють учені ІЕП НАНУ, – акцентована на функціональних за-

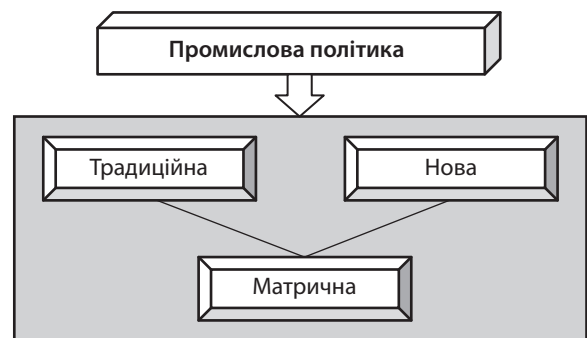


Рис. 5. Види промислової політики: наукова школа ІЕП НАН України [10]

ходах, що становлять її горизонтальну структуру. Вони орієнтовані на сприяння розв'язанню актуальних промислових задач, склад яких формується з урахуванням загальнонаціональної концепції розвитку економіки, її потенціалу й проблем. Очевидно, що горизонтальна політика більшою мірою орієнтована на розвиток економічних відносин суб'єктів промислової діяльності не стільки в секторальному (галузевому), скільки в територіально-просторовому форматі – глобальному, державному й регіональному.

Виходячи з нинішньої ситуації в промисловості України й стратегічних цілей її розвитку у швидко мінливій світовій економіці, пріоритетними функціональними напрямками державного сприяння промислому зростанню в рамках нової політики повинні стати формування сприятливого інституціонального середовища, а також підтримка розвитку організації виробництва й інноваційної інфраструктури. Ці заходи повинні сприяти динамічному формуванню й ефективному функціонуванню сучасних форм організації відтворювального й виробничого процесів у промисловості України для активізації інновацій як головного фактора нової якості зростання [10].

Наукова школа Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (НДЦ ІПР НАНУ) вибудовує бачення сутності сучасної промислової політики на необхідності здійснення інноваційної інституціональної та структурної модернізації [15 – 20].

Інституціональна модернізація передбачає активізацію держави, регіональних органів місцевого самоврядування щодо підтримки підприємництва, встановлення стимулюючої системи оподаткування, кредитування, антимонопольної політики тощо.

Структурна модернізація передбачає забезпечення структурної перебудови промислових підприємств та окремих виробництв на основі науково-технічних і технологічних інновацій під виробництво перспективних видів продукції, на яку є попит на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Структурна модернізація бачиться чинником формування неомоделі розвитку промисловості країни, яка матиме потенціал довгострокового, динамічного зростання, на базі як ендегенних, так і екзогенних факторів, які дозволяють у майбутньому вирішувати завдання підвищення конкурентоспроможності продукції. До факторів *ендогенного характеру* віднесено виробничі, науково-технологічні та ринкові. До факторів *екзогенного характеру* – науково-технологічні та ринкові.

Індикатори, які розкривають сутність ендегенних та екзогенних факторів модернізаційного потенціалу промисловості країни, представлено на *рис. 6*.

Серед *ендогенних факторів* структурного потенціалу промисловості країни – виробничі, науково-технологічні, ринкові. Виробничі фактори пов'язані, насамперед, з наявністю сировини та комплектуючих, енергоносіїв; кваліфікованого персоналу, інноваційних технологій у поєднанні з прогресивною технічною базою виробництва. Ринкові – умови ведення бізнесу в

країні; конкурентоспроможність продукції; наявність достатніх інвестицій.

Екзогенні фактори – зовнішні науково-технічні зв'язки з провідними країнами світу, ступінь визнання на зовнішньому ринку, обсяги прямих іноземних інвестицій.

Усі напрямки модернізації взаємозалежні: модернізація техніки й технологій викликає структурні зрушення у співвідношенні інноваційних виробництв, інституціональні перетворення – зміни у підтримці та активізації інноваційної діяльності на підприємствах галузі.

Найважливішими індикативними параметрами результативної структурної модернізації визначено такі:

- ✦ впровадження сучасних наукомістких технологій у виробництво;
- ✦ зниження матеріало-, енерго- і фондоемності виробництва;
- ✦ зміцнення позицій на зовнішніх і внутрішніх ринках на основі збільшення обсягів виробництва продукції, що відповідає міжнародним стандартам;
- ✦ створення умов для залучення прямих іноземних інвестицій;
- ✦ розвиток нових форм взаємовигідного економічного співробітництва з країнами ЄС.

У науковій школі НДЦ ІПР НАНУ значна увага приділяється обґрунтуванню стратегій розвитку провідних підприємств (випереджаючої, підтримуючої та наздоганяючої) та вибору сценаріїв їх розвитку.

Серед сценаріїв розглядаються:

- ✦ сценарій шансів, який базується на максимальному використанні сильних сторін та можливостей (за одночасної мінімізації слабких сторін, загроз; певною мірою аспект бажаного переважає над аспектом реального);
- ✦ сценарій загроз, який базується на врахуванні максимального впливу слабких сторін та загроз без надання вирішального значення сильним сторонам (прагматичний підхід, який домінує над оптимістичним).

Інші сценарії базуються на різних варіантах співвідношення:

- ✦ максимальному використанні можливостей на тлі слабких сторін;
- ✦ максимальному врахуванні загроз і використанні сильних сторін;
- ✦ припущенні різного ступеня використання можливостей та сильних сторін, а також неповного впливу слабких сторін та загроз.

Перший варіант інноваційного прориву передбачає застосування випереджаючої стратегії розвитку, як правило, високотехнологічних виробництв, в яких створюються новітні технології.

Випереджаючу стратегію за сценарієм шансів необхідно реалізувати у високотехнологічних виробництвах країни (у ракетно-космічному комплексі, виробництві медичної техніки, оборонно-промислового комплексу тощо) при співпраці з іншими розвинутими країнами світу.

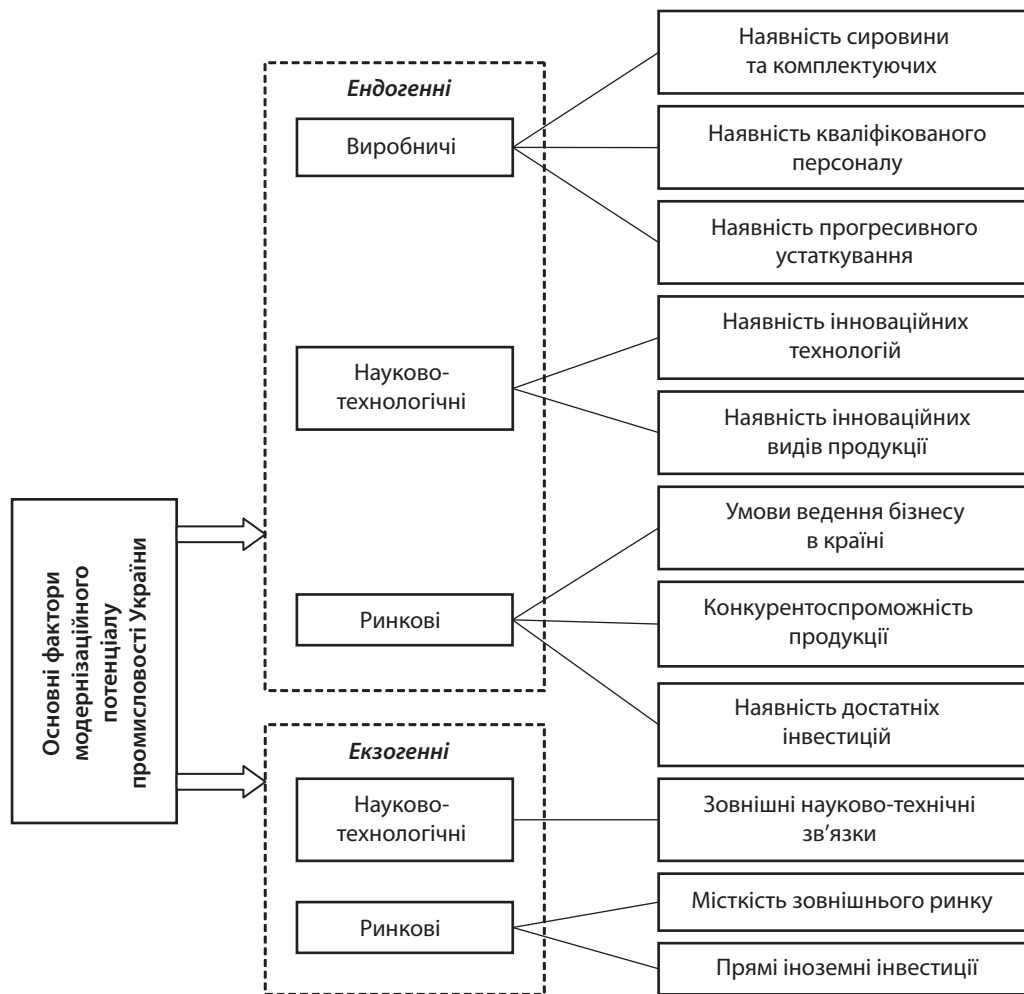


Рис. 6. Фактори структурного модернізаційного потенціалу промисловості країни

Цей варіант реалізації неомоделі промислової політики потребує значних обсягів фінансування найновітніших науково-технічних робіт, а також техніко-технологічного переоснащення виробництва.

Підтримуючу стратегію, яка ґрунтується на вітчизняних наукових розробках, існуючій техніко-технологічній базі виробництва, а також на запозиченні новітніх закордонних розробок, за сценарієм шансів необхідно реалізувати в енергомашинобудуванні, автомобілебудуванні, локомотиво- та вагонобудуванні.

Наздоганяючу стратегію за сценарієм загроз, яка ґрунтується на придбанні закордонних технологій з метою їх впровадження у виробництвах, що втратили вітчизняну науково-технічну базу, – у сільгоспмашинобудуванні. Ця галузь визначає продовольчу безпеку країни.

У напрямі розв'язання проблем реалізації всіх цих стратегій та сценаріїв необхідно за будь-яких умов передбачити державну підтримку (загальну, селективну та точкову) важливих для економіки країни виробництв.

Селективну підтримку необхідно застосувати щодо промислових виробництв, які мають найбільш високий експортний потенціал.

Точкова підтримка необхідна підприємствам, які активно створюють і впроваджують інноваційні технології та збільшують обсяги реалізації нової для ринку продукції – ОПК, енергомашинобудування, ракетно-космічний комплекс.

ВИСНОВКИ

Таким чином, аналіз підходів і бачень вчених провідних наукових шкіл України щодо державної політики розвитку вітчизняного промислового комплексу дозволяє зробити такі висновки.

Представники наукової школи ДП «Інститут економіки та прогнозування НАН України» вважають, що здійснювана промислова політика в Україні не є суто «жорсткою» або «м'якою». Її можна ідентифікувати як змішану, фрагментарну, безсистемну, нецілеспрямовану.

Представники наукової школи Інституту економіки промисловості НАН України вважають оптимальною матричну модель розвитку промисловості, яка є сполученням вертикальних і горизонтальних заходів здійснення промислової політики.

Наукова школа Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України робить акцент на неомоделі промислової політики, сутність якої полягає в необхідності здійснення інституціональної та структурної модернізації промисловості, стратегіях інноваційного прориву і сценаріях розвитку провідних підприємств, які здатні забезпечити перехід від некроіндустріалізації до реіндустріалізації країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 1997 р. / Держкомстат України / Під ред. О. Г. Осаулєнка. – К.: Українська енциклопедія, 1999. – 624 с.

2. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 534 с.

3. Виробництво промислової продукції за видами в Україні за січень – грудень 2013 р. Оперативна інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua

4. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку : монографія / В. М. Геєць ; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2009. – 836 с.

5. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін. / За ред. Л. В. Шинкарук ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.

6. Кіндзерський Ю. В. Деструктиви промислової політики в Україні та можливості їх подолання / Ю. В. Кіндзерський // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 4 – 16.

7. Кіндзерський Ю. В. Державна промислова політика в системі макроекономічного регулювання / Ю. В. Кіндзерський // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2008. – Випуск 35. – С. 60 – 70.

8. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю. В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. – 536 с.

9. Кіндзерський Ю. В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю. В. Кіндзерський, М. М. Якубовський, І. О. Галиця та ін. – К., 2009. – С. 89 – 90 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/books/2009/09kyvmer.pdf>

10. Промислова політика і управління розвитком промисловості в умовах системних дисбалансів: концептуальні основи : монографія / В. П. Вишневський, А. І. Амоша, Л. А. Збаразкая, А. А. Охень, Д. Ю. Череватский / Под общ. ред. В. П. Вишневого и Л. А. Збаразкой / НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2013. – 180 с.

11. Амоша А. И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишневский, Л. А. Збаразкая // Экономика промышленности. – 2012. – № 1-2 (57-58). – С. 3 – 36.

12. Амоша А. И. Концептуальные ориентиры промышленной политики Украины (на среднесрочную перспективу) / А. И. Амоша, В. П. Вишневский, Л. А. Збаразкая // Экономика промышленности. – 2008. – № 4 (43). – С. 3 – 21.

13. Вишневский В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. П. Вишневский // Экономика Украины. – 2012. – № 10. – С. 4 – 15.

14. Концепція державної промислової політики України / О. І. Амоша, М. Г. Чумаченко, Ю. В. Макогон та ін. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 424 с.

15. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / М. О. Кизим / Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.

16. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року : монографія / А. Б. Аваков, В. С. Пономаренко, М. О. Кизим та ін. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.

17. Стратегія сталого розвитку Харківської області на період до 2020 року. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2010. – 112 с.

18. Програма науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 року / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, П. Т. Бубенко та ін. – Харків, 2005. – 144 с.

19. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / Авт. Колектив ; [за заг. ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.

20. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : монографія / Авт. Колектив ; [за ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

REFERENCES

Amosha, A. I., Vishnevskiy, V. P., and Zbarazskaia, L. A. "Neoindustrializatsiia i novaia promyshlennaia politika Ukrainy" [Neoindustrialization and new industrial policy of Ukraine]. *Ekonomika promyshlennosti*, no. 1-2 (57-58) (2012): 3-36.

Amosha, A. I., Vyshnevskiy, V. P., and Zbarazskaya, L. A. "Kontseptualnye orientiry promyshlennoy politiki Ukrainy (na srednesrochnuyu perspektivu)" [Conceptual guidelines of Industrial Policy of Ukraine (the medium term)]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (43) (2008): 3-21.

Amosha, O. I. *Kontseptsiiia derzhavnoi promyslovoi polityky Ukrainy* [Concept of State Industrial Policy of Ukraine]. Donetsk: IEP NAN Ukraine, 2000.

Avakov, A. B. et al. *Stratehiia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Kharkivskoi oblasti na period do 2015 roku* [Strategy for socio-economic development of the Kharkiv region until 2015]. Kharkiv: INZHEK, 2008.

Heiets, V. M. et al. *Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy* [Structural change and economic development of Ukraine]. Kyiv, 2011.

Heiets, V. M. *Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku* [Society, state, economy, phenomenology interaction and development]. Kyiv, 2009.

Kindzerskiy, Yu. V. "Derzhavna promyslova polityka v systemi makroekonomichnoho rehuliuвання" [State industrial policy in the system of macroeconomic regulation]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna*, no. 35 (2008): 60-70.

Kindzerskiy, Yu. V. *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tehnolohichnoi modernizatsii* [Ukraine Industry: strategy and policy of structural and technological modernization]. Kyiv, 2013.

Kindzerskiy, Yu. V. et al. "Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku" [Potential national industry objectives and mechanisms for effective development]. <http://www.nbu.gov.ua/books/2009/09kyvmer.pdf>

Kyzym, M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy* [Industrial policy and clustering of Economy of Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

Kindzerskiy, Yu. V. "Destruktyvyvny promyslovoi polityky v Ukraini ta mozhlyvosti ikh podolannya" [Destructive industrial policy in Ukraine and how to overcome them]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2012): 4-16.

Otsinka naslidkiv chlenstva Ukrainy u Svitovii orhanizatsii to-rhivli [Assessing the impact of Ukraine's membership in the World Trade Organization]. Kharkiv: INZHEK, 2014.

Otsinka mozhlyvostei rozshyrennia i zamishchennia rynkiv zbutu dlia produktsii pidpriemstv realnoho sektora Ukrainy [Assessment of expansion and replacement markets for the products of the real sector of Ukraine]. Kharkiv: INZHEK, 2014.

Ponomarenko, V. S. et al. *Prohrama naukovo-tekhnichnoho ta innovatsiynoho rozvytku rehionu na period do 2015 roku* [The program of research and innovative development of the region until 2015]. Kharkiv, 2005.

Statystychniy shchorichnyk Ukrainy za 1997 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 1997]. Kyiv: Ukrainska entsyklopediia, 1999.

Stratehiia staloho rozvytku Kharkivskoi oblasti na period do 2020 roku [Sustainable Development Strategy Kharkiv region until 2020]. Kharkiv: INZHEK, 2010.

Statystychniy shchorichnyk Ukrainy za 2013 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

"Vyrobnystvo promyslovoi produktsii za vydamy v Ukraini za sichen – hruden 2013 r. Operatyvna informatsiia" [Industrial production in Ukraine by types in January – December 2013 Operational information]. ukrstat.gov.ua

Vyshnevskiy, V. P. et al. *Promyshlennaya politika i upravleniye razvitiyem promyshlennosti v usloviyakh sistemnykh disbalansov: kontseptualnye osnovy* [Industrial policy and development management industry in the systemic imbalances: a conceptual framework]. Donetsk, 2013.

Vishnevskiy, V. P. "Promyshlennaia politika: teoreticheskiy aspekt" [Industrial policy: theoretical aspect]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2012): 4-15.

МЕТАМОРФОЗИ БАЗОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

© 2015 ПЕТРУХА С. В., ПЕТРУХА Н. М., КУНИЦЬКИЙ К. С.

УДК 351.823.1:338.43.02

Петруха С. В., Петруха Н. М., Куницький К. С. Метаморфози базових інструментів державної аграрної політики

Український аграрний сектор має величезний структурно-ресурсний потенціал, який разом з належною державною підтримкою галузі здатний пришвидшити процес розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції з аграрними правилами ЄС і світовою економікою в цілому. Водночас, реформи, передбачені чинними стратегічними документами вищого рівня, зокрема Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» та коаліційною угодою, повинні бути не тільки всебічно враховані в Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015 – 2020 рр. (ініційованій Міністерством аграрної політики та продовольства України), а й базуватися на кращій світовій практиці інструментально-методичного забезпечення державної аграрної політики, зокрема антикризовій. І все це на фоні «протомовування» громадсько-політичними діячами, аграрними лобістами хибної думки про нібито намічене стрімке зниження актуальності державних програм підтримки аграрного сектора. Саме тому в статті здійснено спробу систематизувати роль та метаморфози базових інструментів державної аграрної політики на прикладі розвинених країн, починаючи з першої промислової революції. У результаті з'ясовано, що державна аграрна політика розвивається поступово, етапологізовано, на основі нових циклічно-спірально-напрямів, що добуваються на вже сформованому фундаментальному базисі у відповідності до поточних потреб національної та світової економіки. При цьому стверджується тренд на формування комплексної системи підтримки сільського господарства як ядра аграрного сектора і одного з головних пріоритетів соціально-економічної політики з ускладненням структури взаємодоповнюючих інструментів сприяння та регулювання агропродовольчої сфери.

Ключові слова: аграрний сектор, регулювання, аграрна політика, державна підтримка, антикризовий розвиток.

Рис.: 2. **Бібл.:** 29.

Петруха Сергій Валерійович – заступник директора Інституту післядипломної освіти, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

E-mail: psv03051984@gmail.com

Петруха Ніна Миколаївна – завідувачка відділу аспірантури та докторантури, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

E-mail: nninna1983@gmail.com

Куницький Костянтин Сергійович – аспірант, Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

E-mail: konstantin.kunitsky@gmail.com

УДК 351.823.1:338.43.02

UDC 351.823.1:338.43.02

Петруха С. В., Петруха Н. М., Куницький К. С. Метаморфози базових інструментів державної аграрної політики

Український аграрний сектор має величезний структурно-ресурсний потенціал, який разом з належною державною підтримкою галузі здатний пришвидшити процес розвитку національної економіки та її ефективної інтеграції з аграрними правилами ЄС і світовою економікою в цілому. Водночас, реформи, передбачені чинними стратегічними документами вищого рівня, зокрема Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» та коаліційною угодою, повинні бути не тільки всебічно враховані в Єдиній комплексній стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015 – 2020 рр. (ініційованій Міністерством аграрної політики та продовольства України), а й базуватися на кращій світовій практиці інструментально-методичного забезпечення державної аграрної політики, зокрема антикризовій. І все це на фоні «протомовування» громадсько-політичними діячами, аграрними лобістами хибної думки про нібито намічене стрімке зниження актуальності державних програм підтримки аграрного сектора. Саме тому в статті здійснено спробу систематизувати роль та метаморфози базових інструментів державної аграрної політики на прикладі розвинених країн, починаючи з першої промислової революції. У результаті з'ясовано, що державна аграрна політика розвивається поступово, етапологізовано, на основі нових циклічно-спірально-напрямів, що добуваються на вже сформованому фундаментальному базисі у відповідності до поточних потреб національної та світової економіки. При цьому стверджується тренд на формування комплексної системи підтримки сільського господарства як ядра аграрного сектора і одного з головних пріоритетів соціально-економічної політики з ускладненням структури взаємодоповнюючих інструментів сприяння та регулювання агропродовольчої сфери.

Ключевые слова: аграрный сектор, регулирование, аграрная политика, государственная поддержка, антикризисное развитие.

Рис.: 2. **Библ.:** 29.

Петруха Сергей Валериевич – заместитель директора Института последипломного образования, Академия финансового управления Министерства финансов Украины (ул. Дегтяревская, 38-44, Киев, 04119, Украина)

E-mail: psv03051984@gmail.com

Петруха Нина Николаевна – заведующая отделом аспирантуры и докторантуры, Научно-исследовательский финансовый институт Академии финансового управления Министерства финансов Украины (ул. Дегтяревская, 38-44, Киев, 04119, Украина)

E-mail: nninna1983@gmail.com

Куницький Константин Сергеевич – аспирант, Научно-исследовательский финансовый институт Академии финансового управления Министерства финансов Украины (ул. Дегтяревская, 38-44, Киев, 04119, Украина)

E-mail: konstantin.kunitsky@gmail.com

Petrukha S. V., Petrukha N. M., Kunitsky K. S. Metamorphosis of the Basic Tools of the State Agricultural Policy

Ukrainian agricultural sector has enormous structural and resource potential, which, along with appropriate State support is able to accelerate development of the national economy, its successful interaction with agricultural regulations of the EU and integration in the world economy as a whole. At the same time, reforms envisaged by the existing strategic documents of the highest level, including the Strategy for sustainable development «Ukraine-2020» and the coalition agreement, should be fully taken into account not only in the Common integrated strategy for development of agriculture and rural areas in the 2015-2020 (initiated by the Ministry of agrarian policy of Ukraine), but also should be based on the best international practice of instrumental and methodological support of the State agricultural policy, in particular – anti-crisis policy. All this occurs against the background of «pushing through» by some of socio-political actors together with agricultural lobbyists the misconception about an allegedly planned drastic decline in the relevance of State programs for supporting the agricultural sector. That is why the article has attempted to systematize the role and the metamorphosis of the basic tools of the State agricultural policy on example of the developed countries since the times of the first industrial revolution. As result has been determined that State agricultural policy would develop gradually, stage-wise, on the basis of the new cyclic-spiral directions, that would be completed on the already formed fundamental basis in accordance with the current needs of national and world economy. Also, trend on development of an integrated system of agricultural support is alleged as kernel of the agrarian sector and becomes one of the main priorities of socio-economic policy along with complication of structure of the complementary tools for the promotion and regulation of the agri-food sector.

Key words: agriculture, regulation, agricultural policy, State support, anti-crisis development.

Pic.: 2. **Bibl.:** 29.

Petrukha Serhii V. – Deputy Director of the Institute of Postgraduate Education, Academy of Finance Department of the Ministry of Finance of Ukraine (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

E-mail: psv03051984@gmail.com

Petrukha Nina M. – Head of Department of Postgraduate and Doctoral Studies, Academy of Finance Financial Management Research Institute the Ministry of Finance (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

E-mail: nninna1983@gmail.com

Kunitsky Kostyantyn S. – Postgraduate Student, Academy of Finance Financial Management Research Institute the Ministry of Finance (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

E-mail: konstantin.kunitsky@gmail.com

Сільське господарство – ключова галузь економіки, вагомість ролі якої у процесах подальшого соціально-економічного глобалізовано забарвленого розвитку неможливо переоцінити, незважаючи на значне зменшення його частки в окремих мультиелементах світового господарства, що спостерігалось протягом другої половини минулого сторіччя та на початку нинішнього. Так, за даними [5; 29], обсяг внеску сільського господарства у світовий ВВП знизився з 10% у 1950 р. до 3% у 2012, у міжнародній торгівлі за цей період його частка скоротилася з 38 до 10%, а в індикаторі глобальної зайнятості – з 58 до 30,5%.

Ефективність господарювання в цій сфері значною мірою залежить від державної політики, направленої на підтримку сільськогосподарського виробництва. Міжнародний досвід державного регулювання в аграрному секторі країн з високим рівнем економічного розвитку, успішним застосуванням сучасних фінансово-економічних механізмів як ключового елементу державної підтримки агровиробників свідчить про життєву необхідність таких заходів для сталого розвитку сільського господарства, його спроможності забезпечення зростаючих продовольчих потреб суспільства та продовольчої безпеки країни загалом. Але на національному рівні, серед вітчизняних науковців та громадсько-політичних діячів, незважаючи на чітко зафіксовані наміри в Угоді про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна», навколо цієї проблематики розгорнулися тривалі дискусії, які набули інтенсивності з активізацією рушійних процесів у напрямку стратегічних перетворень, проголошених Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», з метою наближення до європейських стандартів у всіх сферах соціальної, громадсько-політичної та економічної життєдіяльності держави, до європейських принципів врядування, які висувуються до країн – кандидатів на вступ до Європейського Союзу.

Серед низки важливих обговорюваних тем хотілося б виділити питання функціонування національного сільського господарства в умовах міжнародної координації аграрної політики окремих країн, необхідність та важливість якої зростає разом з інтенсифікацією глобалізаційних процесів останніх десятиліть, які охопили й Україну. Поглиблення інтеграції України та Європейського Союзу вимагає від країни вдосконалення державної політики щодо аграрної галузі, запровадження нових інструментів її втілення, що відповідають ринковим умовам господарювання, вимогам міжнародних зобов'язань, взятих на себе Україною, щодо підтримки сільського господарства, зокрема визначених Спільною сільськогосподарською політикою Європейського Союзу.

Один із шляхів виконання поставлених завдань вбачається у коригуванні існуючого механізму державної підтримки вітчизняного аграрного сектора з урахуванням успішного досвіду в цій галузі розвинених країн та країн, що успішно розвиваються, адаптації кращих зарубіжних напрацювань в розбудові сільського господарства в умовах багатостороннього регулювання світових сільськогосподарських ринків. Теоретико-методичні аспекти цього процесу і стали предметом даного дослідження.

Наукові проблеми державного регулювання сільського господарства докладно розглядає у своїх наукових працях численна кількість українських і зарубіжних економістів, зокрема: Г. Ананін, В. Г. Андрійчук, Д. Блендфорд, М. Бохман, А. Брінк, Т. Джослінг, С. І. Дем'яненко, М. Інгко, М. Х. Корецький, С. В. Кисельов, Е. М. Крилатих, А. В. Лісовий, М. Г. Лобас, А. Маккала, Д. Ордега, О. І. Павлов, П. Т. Саблук, Є. В. Серова, Ф. Сміт, С. Ф. Сутиріна, М. П. Талавіря, В. Я. Узун, М. Й. Хорунжий, Ю. В. Шпак, Н. І. Шагайда та ін.

За всієї багатоаспектності, міждисциплінарності та високої наукової та прикладної цінності виконаних до теперішнього часу досліджень все ж таки зберігається необхідність переосмислення накопиченого у світовій практиці досвіду адаптації національної державної аграрної політики до кращих світових зразків, зокрема параметрально-структурних вимог Спільної сільськогосподарської політики Європейського Союзу.

Як показує світова практика, розвиток сільського господарства з моменту становлення державності завжди спирався на існуючу державну аграрну політику, яка у своїй еволюції пройшла цілий ряд етапів. Її серцевину фактично із самого початку складали питання регулювання земельних відносин, забезпечення продовольчої безпеки та налагодження стабільного постачання сільськогосподарською сировиною переробних підприємств.

Розглянемо основну частину цих питань на прикладі розвинених країн, починаючи з першої промислової революції. На цьому часовому рубежі виділимо три головні етапи, граничним критерієм для яких виступає напрям державної аграрної політики даного періоду: від створення сприятливого підприємницького середовища для ведення землеробства і тваринництва у власній країні через стабілізацію внутрішнього сільськогосподарського ринку та комплексний розвиток села до спроби забезпечення сталого розвитку аграрної галузі консолідацією міждержавних зусиль. Схематично їх структурно-змістовне наповнення представлено на *рис. 1*.

Розвиток державної аграрної політики налічує більш ніж двотисячолітню історію, беручи початок ще з описаних в Біблії реформ Прекрасного Йосипа в Стародавньому Єгипті, які передбачали введення державних закупівель зерна з подальшим його розподілом державою з метою пом'якшення наслідків очікуваної посухи і, у кінцевому підсумку, запобігання підвищення цін [20]. У I ст. до н. е. брати Гракхі зробили спроби реформування сільського господарства Стародавнього Риму: спочатку Тиберій Гракхі запропонував конфіскувати незаконно придбані землі патриціїв з подальшою роздачею малоземельним селянам, потім Гай Гракхі ввів щомісячний розподіл продовольства серед голодуючих за фіксованими цінами [7]. У Стародавньому Китаї, починаючи з династії Хань, з I ст. до н. е. з голодними бунтами боролися через стабілізацію цін на зерно закупівлею надлишків продукції у державні зерносховища в урожайні роки. Однак усі перераховані заходи носили протилежний превентивний характер по відношенню до наслідків можливих надзвичайних ситуацій – природ-

них катаклізмів, війн – як профілактика голоду і бунтів безземельних християн. Опосередкований характер даних заходів вдалося подолати з початком промислової революції в Європі, що дала, окрім всього іншого, поштовх відбудовування системи державного регулювання і підтримки сільського господарства та переробних підприємств.

Пропонуємо розглянути її еволюцію на прикладі США та країн Європи, де успішні практичні напрацювання зумовили сталий розвиток усього комплексу відповідних галузей і сприяли закріпленню країн на лідируючих позиціях у світовому агропродовольчому секторі. Для підкріплення справедливості такої постановки питання, поки що просто в порядку констатації, зауважимо: США з Другої світової війни утримують першу позицію в рейтингу світових сільськогосподарських держав і найбільших постачальників продовольства за кордон; Франція, Нідерланди, Німеччина, Великобританія протягом останніх 50 років стабільно входять до п'ятірки найбільших агроекспортерів; ЄС у цілому є провідним експортером сільгосппродукції (37% світового підсумку у 2012 р. проти 10,4% у США) [2; 29].

На *першому* виділеному етапі (1800 – 1930 рр.) зародження сучасної державної аграрної політики в США і Європі будувалося на створенні сприятливих умов для сільськогосподарської діяльності. Головними каналами державного впливу виступали регулювання земельних відносин, організація впровадження наукових розробок, фінансування інфраструктурних проектів, налагодження доступу до кредитних ресурсів (*рис. 2*). Їх визначні характеристики, прямий вплив на сільськогосподарських виробників і точковість застосування заслуговують розгорнутого розгляду.

На межі XVIII – XIX ст. вузловим пунктом державної аграрної політики в США і більшості європей-

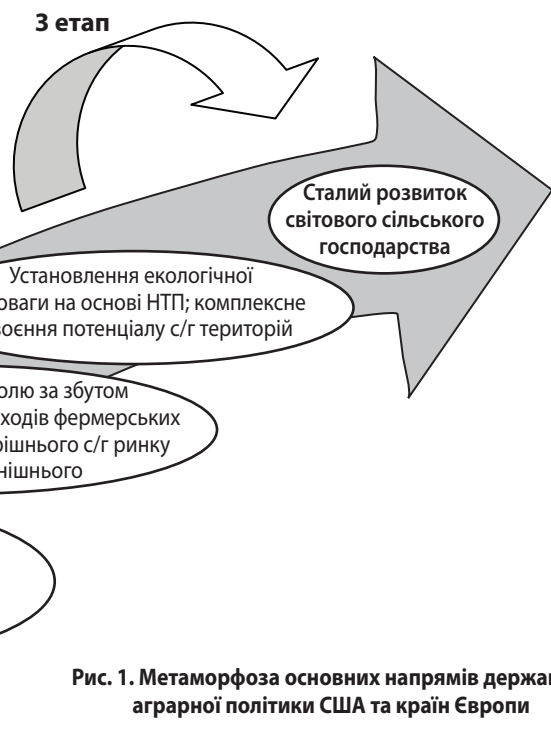


Рис. 1. Метаморфоза основних напрямів державної аграрної політики США та країн Європи

ських країн постало земельне питання. Зростаюча чисельність безземельних селян, що утворювала комплекс соціально-економічних проблем, підштовхувала владу до проведення реформ. У країнах з великими незаселеними територіями (США, Швеція) розпочалася видача наділів на певних умовах, а в державах з обмеженими земельними ресурсами (Німеччина, Данія) – їх продаж за субсидованими цінами. Так, за законом про гомстеда, прийнятому в США у 1862 р., кожному бажачому виділялися ділянки по 160 акрів на заході країни за умови обробітку сільськогосподарських культур протягом більше 5 років [15] (через півроку фермери могли викупити наділи у власність за символічну ціну – 1,25 дол./акр), що дозволило до 1934 р. довести кількість гомстедів до 1,6 млн, а площа земель, переданих у приватну власність, досягла 270 млн акрів (10% земель США) [17]. У післяреволюційних Франції (1789 р.) та Німеччині (1848 р.) селянам дозволили викуповувати оброблювані площі, проте не надали доступу до фінансових ресурсів, у результаті чого більша частина земель опинилася в руках великих землевласників (до 1830 р. лендлорди володіли 1/3 ріллі у Франції [1]). Окремі країни, які проводили політику захоочення дрібних фермерських господарств, надавали селянам «під викуп» оброблюваної землі субсидовані кредити. Так, у Данії до 1899 р. дрібні фермери змогли викупити за пільговою ставкою 9/10 земельних наділів, які законом від 1925 р. заборонялося дробити, внаслідок чого до кінця XIX ст. 75% усіх сільськогосподарських угідь (у середині XVIII ст. – тільки 10%) оброблялися фермерами, що стали власниками наділів понад 50 акрів [14; 16].

Починаючи з XIX ст., технологічна модернізація сільськогосподарського виробництва стала поступово набувати системного характеру. Це викликало критичну значимість поширення освіти для підвищення продуктивності праці зайнятих у сільському господарстві.

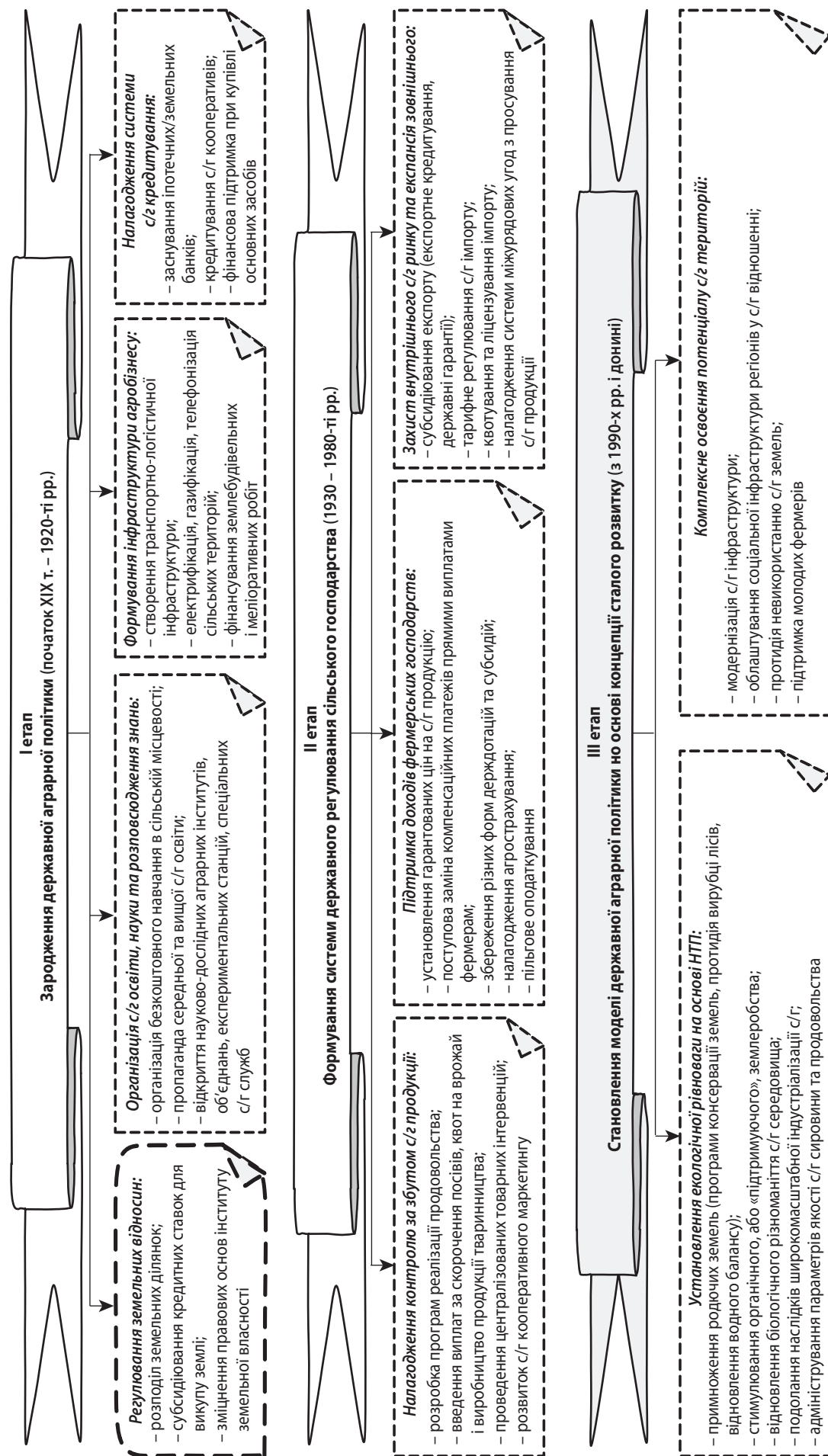


Рис. 2. Етаположена еволюція змістовного наповнення основних напрямків державної аграрної політики в США та окремих країн Європи

Виходячи з цього, ряд європейських країн у XIX ст. провели на селі освітню реформу. Піонером стала Данія, яка в 1814 р. відповідно до закону про початкову освіту ввела обов'язкову восьмирічну початкову освіту в сільській місцевості, яка з 1849 р. стала безкоштовною [12]. З 1840 р. датський уряд організував поширення середньої освіти у вищих народних школах серед селян [14]. З 1868 р. у Данії почали надавати малозабезпеченим учням гранти на навчання. Втім, у першій половині XIX ст. сільськогосподарська освіта в європейських школах і вищих навчальних закладах була, скоріше, винятком із правил, оскільки головною підмогою для фермерів служив власний господарський досвід. До другої половини XIX ст. в Європі повсюдно відкрилися спеціалізовані середні школи з орієнтацією на сільськогосподарські науки, в яких поряд з теоретичними лекціями проводилися практичні заняття на фермах.

Разом з тим утворювалася система вищої сільськогосподарської освіти. Вперше в Європі читання лекцій із сільськогосподарських наук організував Единбурзький університет у 1790 р., який першим відкрив спеціалізовану кафедру сільського господарства [1; 22]. Далі естафету підхопили інші європейські країни: у Франції в 1826 р. засновано Королівський агрономічний інститут, у Данії в 1858 р. – Королівський ветеринарно-сільськогосподарський коледж, у Вагенінгні (Нідерланди) в 1876 р. – сільськогосподарський університет та ін. [13]. До кінця XIX ст. в університетах Франції працювало більше 160 департаментів і кафедр із сільськогосподарської тематики [22]. У Великобританії в 1901 р. налічувалося близько 1000 студентів, які вивчали сільськогосподарські науки у вищих навчальних закладах, при загальному числі зайнятих у галузі біля 1,3 млн осіб [24].

Сприйняття науково-технічного прогресу як основи загальноекономічного зростання та закріплення за державою функції опори у підтримці освіти, науки і пропаганді наукових знань проявилися і в сільському господарстві. До середини XIX ст. «пальма першості» в практичному впровадженні результатів наукових пошуків у агросферу належала Великобританії – батьківщині першої аграрної революції. Зокрема, саме тут у 1843 р. зародилася ідея створення служби сільськогосподарської пропаганди – експериментальна станція в Ротамстоді. Хартфордшир донині є найстарішою у світі [24], однак найбільший розвиток отримала в Німеччині та Нідерландах, де перші подібні організації утворені в 1890 р., а експериментальні станції – у 1876 р. [1]. Політика, яка проводилася європейськими країнами в галузі сільськогосподарської науки та освіти, відбилася на якісних показниках розвитку галузі. Найвищі середньорічні темпи приросту продуктивності праці (у погектарному обчисленні в зерновому еквіваленті) за 1870 – 1910 рр. відзначені саме в Німеччині – 1,72%, Данії – 1,62%, Нідерландах – 1,17%, Швеції – 1,03% [7]. Найменший показник 0,01% – у Великобританії – певною мірою (окрім, природно, більш високої базово-стартової точки) пов'язаний з тим, що аж до початку XX ст. впровадження наукових результатів у сільське господарство Туманного Альбіону фінансувалося, в основному, не

державою, а приватними особами, переважно великими землевласниками, які керувалися при цьому, зрозуміло, перш за все, власними інтересами.

Аналогічні процеси одночасно розгорталися і в США. У 1862 р. щойно засноване Міністерство сільського господарства одним із перших своїх рішень ініціювало прийняття закону про відкриття сільськогосподарських коледжів по всій країні, задля розвитку якого в 1887 р. Конгрес США своїм рішенням дозволив надання федеральних грантів (спочатку – 15 тис. дол.) урядам штатів для відкриття сільськогосподарських станцій при коледжах. Перша сільськогосподарська експериментальна станція з'явилася в Коннектикуті в 1877 р. (до 1893 р. у кожному штаті працювала своя станція – загальним числом 56 по країні [19]), а в 1914 р. відповідно до закону Сміта – Левера засновані об'єднана служба сільськогосподарської пропаганди та місцеві органи контролю за діяльністю експериментальних станцій. Земельна реформа, підкріплена стимулюванням наукових досліджень, позитивно відобразилася на загальному обсязі сільськогосподарського виробництва і продуктивності праці американських фермерів. Так, середньорічний темп приросту сільськогосподарського виробництва за 1870 – 1912 рр. у США склав 2,34% порівняно з 1,49% – у Німеччині, 0,49% – у Франції [1; 17]. Таким чином, уже в XIX ст. почалося зародження концепції золотого триєдності науки – інформації – освіти, що остаточно сформувалася в 50-х роках XX ст. у Нідерландах, що, до речі, стало поворотним моментом у трансформації голландського сільського господарства в одного зі світових лідерів агрогалузі.

Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в сільськогосподарське виробництво вимагало значного обсягу інвестицій. Обмежені у фінансових ресурсах фермерські господарства, природно, не могли здійснити ривок в продуктивності праці без допомоги ззовні. Це зробило налагодження кредитування одним із магістральних напрямків державної аграрної політики розвинених країн кінця XIX – початку XX століть. Одним із найпоширеніших способів надання зайнятим у сільському господарстві доступу до кредитних ресурсів стало заснування спеціалізованих земельних банків. Піонером даного напрямку виступила Німеччина, в якій за 1824 – 1870 рр. з'явилося близько 30 іпотечних банків, що позичали фермерам кошти для купівлі землі та її облаштування [8]. Незабаром аналогічні кредитні інститути стали відкриватися у Швеції (1835 р.), де, зокрема, загальна сума виданих селянам кредитів до 1870 р. зросла з 2 до 200 млн крон [25], Норвегії (1851 р.), Франції (1860 р.), Данії (1875 р.). До кінця XIX ст. система іпотечного кредитування в Німеччині виявилася найбільш розвинутою, що підтверджувалося найвищим показником співвідношення обсягу виданих позичок до загальної вартості майна в Німеччині (близько 50%) [26].

Кредитування отримало додатковий імпульс для розвитку через сільськогосподарський кооперативний рух. Перші кооперативні банки з'явилися в Німеччині в 1864 р. як відповідна реакція на надання переваги «Hypothekenbanken» кредитуванню виключно великих

фермерських господарств. З 1880-х років ідея відкриття подібних банків швидко захопила інші країни Європи, зокрема, до 1901 р. в Данії кооперативні банки видали 46% від загального обсягу іпотечних кредитів [14], у Нідерландах на 1910 р. при населенні 5,9 млн осіб налічувалося 600 кооперативних банків з 50 тис. учасників [6]. Найбільші кооперативні банки були часто повністю державними інститутами. Наприклад, статутний капітал Пруського центрального кооперативного банку (18 млн дол.) становили кошти Королівства, а діяльність 56 союзних банків (21 з них – у сільській місцевості зі 194 тис. учасників) контролювалася міністерствами фінансів і сільського господарства Пруссії [7].

У США до початку ХХ ст. розвиток системи сільського кредитування відставав від європейських країн. Лише в 1913 р. національні банки отримали право видавати кредити фермерам під заставу нерухомості. Однак, врешті-решт, саме американська система кредитування сільського господарства виявилася найбільш продуманою і послідовною. У 1916 р. закон про кредитування фермерів ініціював створення 12 федеральних земельних банків, що видавали довгострокові кредити групам позичальників. У 1922 р. прийнятий закон, згідно з яким сільгоспоперативи вивели з-під дії антитрестовського законодавства і забезпечили податковими пільгами. У 1923 р. було створено 12 посередницьких кредитних банків, що надавали позики сільськогосподарським кооперативам і асоціаціям, які потім видавали кредити безпосередньо фермерам. Так, за 1929 – 1932 рр. сільгоспоперативи отримали кредитів на 360 млн дол. за пільговою ставкою 3,5% замість стандартних 6 – 8% [23].

Важливу частину державної аграрної політики цього етапу займала підтримка розвитку сільськогосподарської інфраструктури. При відносно низькій рентабельності сільське господарство з продукрованої ним маси ресурсів самостійно вирішити завдання поступового, але невпинного зростання показників ефективності всього агропродовольчого сектора не могло. Тому в більшості європейських країн і США в цей період стартувало безліч програм державного фінансування робіт із землевпорядкування, меліорації, електрифікації, телефонізації сільських поселень. Так, із середини ХІХ ст. регіональна влада США почала засновувати компанії, які координували іригаційні роботи на рівні штату, що підштовхнуло федеральний уряд у 1902 р. до прийняття закону про держфінансування іригаційних проектів у 20 штатах у посушливих західних районах країни, а в 1916 р. місцевій владі дозволили брати позики (з федеральним урядом як гарантом) на розвиток проектів зі зрошення, дренажу, запобігання повеням тощо [18].

Створення розвиненої транспортної інфраструктури було найважливішою умовою комерціалізації сільськогосподарського виробництва та інтеграції національного аграрного сектора у світовий ринок. Роль держави в подібних проектах завжди залишалася визначальною. Як приклад можна привести організацію залізничного сполучення в США в ХІХ ст. За 1845 – 1860 рр. влада штатів залучила понад 90 млн дол. позик на будівництво залізниць. Пізніше, відповідно до прийнятих в 1862 і 1864 рр.

законодавчих актів, федеральний уряд виділив 180 млн акрів землі у вигляді грантів залізничним компаніям для розбудовування залізничних шляхів у сільськогосподарських районах Середнього Заходу. У результаті за 1832 – 1867 рр. протяжність залізниць у США збільшилася з 229 до 39250, а до 1900 р. сягала рівня 198 964 миль. Це позитивно позначилося на експортних можливостях аграрного сектора американської економіки. Зокрема, за 1867 – 1900 рр. поставки пшениці на зовнішні ринки збільшилися в 14,5 разу (до 186 100 000 бушелів, або 34% зібраного врожаю проти 8,3% на початку аналізованого періоду), кукурудзи – в 13,3 разу (до 213 100 000 бушелів, або 10,3% від усього врожаю проти попередніх 1,8% [21]). У результаті США до початку ХХ століття перетворилися на найбільшого постачальника зерна на світовий ринок (2/3 світового експорту разом із Канадою) [4], поступаючи в 1900 р. за часткою у світовому сільськогосподарському виробництві (10,4%) лише Китаю (14,5%) та Індії (14%), при цьому зрівнявшись із сумарним підсумком європейських лідерів – Великобританії (1,5%), Німеччини (3,9%), Франції (5,2%) [17].

Сполучною ланкою між першим і другим етапом розвитку державної аграрної політики став протекціонізм. Перша хвиля аграрного протекціонізму припала на кінець ХІХ ст., коли в Європу хлинув потік дешевого зерна, м'ясо-молочної продукції з Нового Світу, Канади, Російської Імперії. Наприклад, за 1850 – 1900 рр. обсяг продовольчого експорту з США до Європи зріс в 40 разів (з 5 до 200 млн бушелів), чому сприяло трикратне здешевлення вартості трансатлантичного транспортування зерна за 1870 – 1900 рр., налагодження широкомасштабного виробництва рефрижераторної техніки з 1875 р. [27]. Стрімке зростання заокеанської конкуренції викликало стагнацію в ключових країнах – продуцентах сільськогосподарської продукції, але, у свою чергу, реанімувало протекціоністські настрої. Початок даному процесу поклала Німеччина, де в 1879 р. «Союз сталі і жита» пролобіював підвищення ввізних мит на сільськогосподарську і промислову продукцію. Якщо до 1879 р. в Німеччині середньозважений тариф дорівнював всього 3%, то вже в наступному десятилітті зернові обкладалися імпортним митом 12,4% (у 1913 р. – 25,6%), рис – 17,5% (20,2%), кава – 32,4% (47,2%), а до 1913 р. середня ставка тарифу на ввезене продовольство досягла 23,2% [12]. Вважається, що саме ініціатива «Союзу сталі і жита» стала відправною точкою в подальшій серії спроб європейських країн (Італії – у 1878 і 1887 рр., Франції – 1885 р., Бельгії – 1887 і 1895 рр., Швейцарії – у 1891 р., ін. [20]) відмежувати аграрний сектор від наслідків підвищеної інтеграції у світове господарство за допомогою митних бар'єрів. Однак високий тарифний захист, як з'ясувалося, не став панацеєю для європейських країн, охоплених сільськогосподарською кризою. Якщо в США за 1865 – 1900 рр. підсумковий урожай пшениці зріс в 3,6 разу (зі 175 000 000 до 638 600 000 бушелів), то в Західній Європі збір залишився практично на тому ж рівні (534 500 000 проти 469 600 000 бушелів, що означало мінімальне зростання на рівні 13,8%), головним чином, через триразове зниження врожаю у Ве-

ликобританії (зі 115,9 до 39,4 млн бушелів) [9]. Єдиним можливим варіантом виходу з ситуації, що склалася, було радикальне переосмислення ролі держави в регулюванні продовольчого ринку, що набувало особливої актуальності в ланцюзі подій екзогенного порядку, які розгорнулися вже потім і охопили все світове господарство.

Насамперед, назвемо Першу світову війну, що стала найбільшим потрясінням для світового сільськогосподарського господарства, яке тільки-тільки одужало від депресії кінця XIX сторіччя, і викликала до життя безпрецедентні форми державного втручання в ринкові принципи господарювання, у тому числі в аграрній сфері. Майже всі воюючі країни, відчуваючи продовольчу кризу, встановили державний контроль за виробництвом і розподілом продуктів харчування. Зокрема, у Британії, блокуванні з моря німецьким ВМФ, до 1916 р. уряд увів картковий розподіл продовольства, продрозверстку, що зобов'язало фермерів вирощувати зернові під загрозою конфіскації у них земель, а військовопозолонених направляв на примусові сільськогосподарські роботи. У лютому 1917 р. англійські фермери отримали законодавчо закріплену підтримку цін на вирощувані зернові. У серпні 1917 р. Конгрес США затвердив аналогічний закон, що встановлював мінімальні ціни на пшеницю, на основі якого восени того ж року гірський інженер за освітою Г. Гувер, призначений Президентом В. Вільсоном главою продовольчої адміністрації США, увів державний контроль за цінами на продовольство.

Стабілізація сільськогосподарського виробництва в післявоєнний період, що супроводжувалася хронічним перевиробництвом в умовах мінімального державного втручання в ринковим механізмом господарювання, на десятиліття 1920-х років зафіксувала ціни на сільськогосподарську продукцію (переважно сировину) на низькому рівні. Переважна більшість європейських країн і США, незважаючи на вимоги фермерів запровадити як протипагу державні закупівлі за паритетними цінами, захистити внутрішні ринки тарифами і субсидювати експортні поставки надлишків для невілювання запасів, до кризи 1930-х років відмовлялися від втручання в економіку, керуючись теоретичними аксіомами про його доцільність лише в надзвичайній ситуації, зокрема в умовах воєнного часу. Велика Депресія 1929 р. однією з першопричин мала якраз хронічну продовольчу кризу 20-х років, що самоочевидно в умовах, коли сільське господарство абсорбувало 2/3 світового економічно активного населення [20].

Державне регулювання сільського господарства набуло нового імпульсу розвитку в період світової економічної кризи 1929 – 1933 рр., яка змусила уряди більшості країн посилити втручання в процеси сільськогосподарського виробництва, переробки та збуту вирощеної продукції. Так, у США на початку кризи на викуп нереалізованої фермерської продукції було заплановано виділення державою 500 млн дол. як один з антикризових заходів адміністрації Президента Г. Гувера у подоланні Великої Депресії. Але сподівання на покращення ситуації та повернення коштів не виправдалися, що призвело до радикальної зміни підходів щодо сіль-

ського господарства в економічній політиці США з приходом до влади Франкліна Рузвельта.

Рішучим кроком до виходу із системної кризи, вирішальним етапом у боротьбі з її наслідками стало прийняття Конгресом США закону «Про регулювання сільськогосподарського виробництва» (1933 р.), а також двох наступних законодавчих актів про фінансову підтримку фермерства, а саме – про кредитування фермерських господарств та надання надзвичайних позик під заставу нерухомості [11]. Цей пакет законодавчих ініціатив оформив перехід держави від стороннього спостереження до прямої участі в регулюванні аграрної галузі. У ньому були закладені основні принципи державного регулювання сільського господарства, на яких аграрна політика країни та законотворчість у цьому напрямку базується протягом всього подальшого періоду свого розвитку. Серед основних методологічних засад, задекларованих у згаданому вище законі, – принцип паритету цін як інструмент балансування попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію, заходи із запобігання ринкового затоварення шляхом часткового тимчасового вилучення сільськогосподарських земель із обороту та надання фермерам грошової компенсації за збитки від таких дій. Крім того, законодавче закріплення отримало рефінансування іпотечних кредитів фермерських господарств, на яке виділялось 200 млн дол., надання термінових позик фермерам, що опинилися в критичній ситуації, зниження кредитних відсоткових ставок, а також створення системи кредитування фермерів: незалежне Агентство з кредитування фермерів, яке існує і зараз, отримало у своє підпорядкування Центральний банк кредитування фермерських кооперативів, 12 спеціально створених окружних банків, а також розгалужену мережу місцевих кредитних асоціацій [11]. Таким чином, реорганізований державний підхід до вирішення проблем сільського господарства зумовив, як показав час, не тільки успішне подолання кризових явищ у США, а й забезпечив стабільний подальший розвиток агросектора країни.

Утворена в 1933 р. і передана у володіння Міністерства сільського господарства США в 1939 р. Товарно-кредитна корпорація стала надавати позики фермерам за практично паритетними цінами. За підтримки адміністрації Ф. Рузвельта закладалися також основи кооперативного маркетингу (добровільне об'єднання фермерських господарств у кооперативи для проведення, насамперед, єдиної збутової політики, що успішно практикується на ринках молока, фруктів і овочів у США до теперішнього часу), запрацювала ціла серія підтриманих на федеральному рівні програм електрифікації сільської місцевості, підвищення родючості земель, боротьби з голодом тощо. Перша комплексна великомасштабна система державних субсидій сільському господарству заклала основи аграрної політики США на наступні десятиліття.

Практично всі європейські держави напередодні Великої Депресії перейшли до політики державного втручання і прийняли схожі з США заходи з організації внутрішнього ринку сільгосппродукції (контроль за збутом, розгортання системи держзакупівель, вста-

новлення мінімальних цін, ін.). Через це особливо показовий досвід Італії та Німеччини, де централізоване планування і регулювання сільського господарства досягло свого апогею в 1920 – 1930 рр. Так, у фашистській Італії в 1924 р. після неврожаю і вимушеного імпорту 2,2 млн т пшениці Б. Муссоліні дав старт кампанії «Битва за пшеницю», у рамках якої активно пропагувалася ідея досягнення продовольчої незалежності через підвищення ввізних мит (з 7,5 до 75 італійських лір/ц пшениці за 1925 – 1935 рр.), заохочення культивування зернових культур на вільних землях, створення підтриманих державою кооперативів з виробництва пшениці, що скуповували її за субсидованими цінами, ін. У результаті виробництво пшениці зросло вдвічі, що дозволило Італії досягти самозабезпеченості по зернових культурах до кінця 1930-х рр., скоротивши імпорتنі поставки з 2,8 до 0,5 млн т за 1925 – 1938 рр. [6]. Однак моноспеціалізація негативно позначилася на більш капіталомістких галузях (наприклад, поголів'я корів у 1930 р. виявилось нижче рівня 1908 р.), а весь вигравш від скорочення імпорту зерна виявився знівельованим через зростання закупівель оливкової олії і зменшення експорту інших базових сільськогосподарських товарів, насамперед фруктів та овочів.

Нацисти, що прийшли до влади в Німеччині у 1932 р., багато в чому спиралися на підтримку юнкерів-землевласників і селян (які в 1900 р. складали 1/4 населення країни), виражаючи їх економічні інтереси у встановленні надійного державного захисту і позиціонуючи як «базис нації» і джерело поповнення майбутньої «панівної раси». Нацистська економіка будувалася на корпоративних засадах, у рамках яких всі групи населення, які мали відношення до відповідного сектора господарства, об'єднувалися в контрольовані державою інститути. Зокрема, уже у вересні 1933 р. нацисти організували Національну продовольчу корпорацію (НПК), до компетенції якої віднесли власне сільське господарство, переробку сільськогосподарської сировини, розподіл готової продукції, регулювання ринку і цін. Усі, хто працював у даних сферах, оголошувалися членами НПК. Зрештою НПК об'єднала 3 млн селян, 300 тис. робітників переробних виробництв, 500 тис. працівників торгівлі та логістики. Фактично, це була перша у світі організація, яка розглядала сільське господарство як невід'ємну складову частину продовольчої системи у форматі майбутніх агропромислових комплексів. В апараті НПК в центрі і на місцях працювали 130 тис. осіб, корпорація призначала ціни, затверджувала заробітні плати, розподіляла ресурси. При всьому цьому по мірі підготовки нацистів до війни розрив між сільською бідністю і можливостями міста посилювався і, незважаючи на окремі спроби зменшити податковий тягар для зайнятих у сільському господарстві або заборонити селянам залишати свої господарства, відтік із села демонстрував гіперзростання, як і в демократичних державах того періоду.

Характерно, що на період Великої Депресії припадає початок другої хвилі аграрного протекціонізму. Загальна тенденція до посилення тарифних бар'єрів у більшості європейських країн особливо гостро проявилася у Франції та Німеччині, де середньозважений

тариф у 1931 р. в 5–6 разів перевищив рівень 1913 р., Італії та Іспанії – у 2–3 рази. Наприклад, у 1925 р. пшеницю до Франції ввозили безмитно, а в 1935 р. – сплачуючи 80 франків/ц (105,2% від імпоротної ціни), в Італії імпортне мито в 1935 р. становило 208,3%, у Німеччині – 377,8% від вартості ввезеної пшениці [10]. При цьому в умовах, коли світові запаси пшениці (28 млн т на середину 1929 р.) перевищували річний глобальний експорт, постачальники погоджувалися поставляти зерно по будь-якій ціні, що робило тарифи малоефективними і викликало необхідність прямого контролю над імпортом для захисту внутрішнього сільськогосподарського ринку. Однією з найбільш ефективних нових заходів виявилася норма помелу для пшениці та жита, яка вперше була введена в Норвегії в 1927 р. і потім набула поширення по всій Європі. Суть даного інструменту полягала у встановленні нормативу за вмістом пшениці вітчизняного виробництва (свого роду коефіцієнта локалізації) при помелі або випічці хлібобулочних виробів: у Нідерландах у 1930 р. норма помелу дорівнювала 20%, у Франції – 90%, Італії – 95%, Німеччині – 97%. Іншим серйозним агропротекціоністським нововведенням стали широкомасштабні імпорتنі квоти для різних видів сільськогосподарської продукції, вперше впроваджені у Франції в загальну систему захисту внутрішнього ринку в 1929 р. [10], які пізніше «захопили» Великобританію, Німеччину, Нідерланди та Італію.

З інших антикризових заходів, що мали значний вплив на формування державної аграрної політики європейських країн у післявоєнний час, виділимо організацію контролю за збутом сільськогосподарської продукції і підтримку доходів фермерських господарств, які особливо яскраво проявилися у Франції, Великобританії, Данії. Внаслідок застосування різних протекціоністських та інших заходів державного втручання європейські виробники сільськогосподарської продукції загалом змогли уникнути найгірших проявів кризи. За 1930-ті роки виріс збір зерна, збільшилось поголів'я худоби, внутрішні ціни на пшеницю у Франції, Німеччині, Італії виявилися вище світових. Разом з тим, загальне скорочення купівельної спроможності в умовах кризи обернулося згортанням світової торгівлі продуктами харчування, обсяг якої в 1937 р. становив близько 75% від рівня 1929 р. [26].

Оснoвним завданням аграрної політики післявоєнного періоду в Старому Світі стало відновлення і розширення сільськогосподарського виробництва. Основним підсиленням в її реалізації стали інститути підтримки сільського господарства воєнного часу, що не були демонтовані й отримали новий виток розвитку. Наприклад, Великобританія в 1947 р. відновила гарантовані ціни (раніше даний інструмент застосовувався в рамках Wheat Act у 1932 р.) на основні зернові культури на 1,5 року, а також мінімальні ціни на тваринницьку продукцію на 2 роки. Згідно з тим самим Agriculture Act-1947 вводилися гранти на створення або модернізацію сільської інфраструктури, поліпшення стану ґрунтів, використання добрив тощо. Зокрема, за кожен акр пасовища, засіяного зерновими, фермеру ви-

плачувалися 2 фунти стерлінгів. У цілому, сумарні витрати держави на підтримку фермерів склали близько 250 млн фунтів стерлінгів у 1955 р., а до середини 1960-тих років – більше 320 млн [9]. При цьому частка державних витрат на підтримку сільського господарства у розглянутий період не опускалася нижче 30% від видаткової частини бюджету Великобританії [9]. У Франції утворене в 1936 р. Управління зі збуту пшениці в 1940 р. реорганізовано у велике Національне міжгалузеве управління по зерну, функції якого фактично збігалися із завданнями дещо пізніше спеціально заснованих управлінь по молочних продуктах, м'ясу, олійних культурах, інших видах продукції – повністю контролювати весь цикл від виробництва, збору, зберігання до реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. У той самий період імпорту жорстко регламентувався через ліцензування, застосовувалася державна монополія на імпорту зерна і молочних продуктів. У результаті, якщо в 1948 р. Франція імпортувала 793 тис. т пшениці, а експортувала лише 88 тис. т (0,5% світового підсумку), то до 1955 р. імпорту скоротився до 232 тис. т, а експорт пшениці виріс до 2,2 млн т (10,9% сумарного постачання пшениці на світовий ринок) [18].

Сільське господарство США під час війни переживало злет: за 1939–1945 рр. у 1,5 разу зріс збір пшениці (з 741,2 тис. до 1,1 млн бушелів), виробництво м'яса (з 19,1 до 28,7 млн т [21]), подвоїлися ціни на сільгосппродукцію, а валовий річний дохід фермерів практично зріс втричі, досягнувши до 1945 р. 25,4 млрд дол. [10]. Квінтесенційною умовою при цьому виступав збільшений рівень державного сприяння сільському господарству. Можна навести приклад – поправку Steagall Amendment of 1941, якою підтримка цін на сільськогосподарську продукцію, що не входила до списку базової, піднімалася до 85% від рівня паритету. Втім, значна частина державних коштів діставалася великим фермерським господарствам. У цілому, споживання сільськогосподарської продукції в роки війни в США залишалось на порівняно високому рівні, а аграрний сектор зміг не тільки повністю задовольнити внутрішній попит, але й забезпечити експортні потреби. Зокрема, із загальної суми в 49 млрд дол. програм Ленд-лізу 12,8% всіх поставок становило продовольство. Щоправда, 63% всієї допомоги отримали євросоюзники тільки з країн Британської Імперії, а СРСР – 22%, включаючи скромні 4 млн т продуктів харчування за період з жовтня 1941 р. по травень 1945 р., або менше 280 г американських продуктів на одного радянського солдата в перерахунку на рік військових дій [3].

Реалізація Плану Маршалла, направленою на відновлення європейських країн, що постраждали у роки Другої світової війни, закріпила за США роль міжнародного продовольчого донора. За час його дії (квітень 1948 р. – грудень 1951 р.) на здійснення поставок американської сільськогосподарської продукції до Європи було передбачено виділення 26% коштів (3,2 млрд дол.) від загального обсягу запланованої фінансової допомоги, а значну частину всіх відвантажень займало продовольство – 43% і

30% у грошовому еквіваленті для Німеччини та Великобританії відповідно [17].

Подальшому утвердженню лідерства США у світовому сільському господарстві сприяло і прийняття у 1954 р. Програми Public Law 480. Основою для її розробки став закон про розвиток торгівлі сільськогосподарськими товарами і продовольчої допомоги (1954 р.). Втілення положень цієї програми спрямовувалося на розширення присутності США на вже існуючих ринках збуту агропродукції та освоєння нових. Протягом наступних трьох десятиліть, з 1954 по 1985 рр., діючи в рамках цієї Програми, США збільшили кількість країн, в які здійснювалося постачання продовольства за субсидіюваними цінами, до 135, а загальна вартість поставок становила понад 100 млрд дол. [21]. На початок 70-х років минулого століття частка США у світовому ринку сільгосптоварів досягла 14%. На експорт йшло біля 15% продукції, виробленої в агрогалузі [19; 21].

Досягнуті позиції в розвитку сільського господарства стали матеріальним базисом для подальшого реформування державної політики США в аграрній сфері, поширення її впливу на світовому рівні. Протягом *другого* виділеного етапу еволюції змістовного наповнення напрямів державної аграрної політики, завершення якого припадає на 1980-ті роки, світовий сільськогосподарський сектор пройшов через ряд модернізаційних перетворень, які привели до наближення його структурних характеристик до рис індустріально організованої системи, і потребував захисту, зокрема в частині врівноваженості доходів фермерів порівняно з працівниками, зайнятими в інших галузях економіки.

Значних змін у організації і методах господарювання фермерство зазнало зі стрімким розвитком транснаціональних корпорацій з їх технологічними перевагами і захопленням ними панівних позицій на світових продовольчих ринках, що привело до підвищення загальноприйнятих споживчих стандартів. Крім того, внаслідок зростання доходів населення провідних сільськогосподарських регіонів з одночасним зменшенням витрат на продовольство, за законом Енгеля, відбулося найбільш різке зниження рівня зайнятості в сільському господарстві, яке не мало історичних аналогів: станом на 1990 р. у міжнародному масштабі кількість фермерів знизилась з 13,1 до 3,6% від загального числа працюючих, у США цей показник впав з 11 до 2,5% (або з 7 млн фермерів у 1940 р. до 2 млн у 2000 р.), у Німеччині – з 24,3 до 3,4% [17], а також падіння галузевого рівня доходів: наприклад, з 1950 р. до 1980 р. у США при зростанні середньорічних доходів на душу населення майже у сім разів (з 1,5 до 10,2 тис. дол.), доходи у сільському господарстві збільшилися лише в 2,6 разу – з 1,8 до 4,7 тис. дол. [17; 21]. виправити ситуацію не допомогли ні контроль за посівними площами, ні застосування таких програм, як «Продовольство для світу» (модернізована у 1960-тих роках назва Public Law 480) з їх ціною підтримкою фермерів і експортним субсидіюванням.

На процесі формування нових параметрів державної політики щодо сільського господарства не могли не відобразитися зміна геополітичної ситуації в євро-

азійському просторі, пов'язаної з розпадом СРСР і порушенням агропромислового конгломерату країн соціалістичного табору, та загострення конкуренції між лідерами світового сільськогосподарського виробництва, відставання від яких ставало дедалі критичним для менш розвинутих країн-аутсайдерів.

Сільське господарство Європи після завершення Другої світової війни перебувало у складному становищі, при цьому несло на собі основне навантаження з відновлення економіки постраждалих держав, зокрема в 1955 р. частка агросектора в сумарному ВВП країн, що стали в подальшому засновниками Європейського Союзу, дорівнювала 11,5%, імпорту – 23,9%, у ньому було зайнято 21,2% всього працевлаштованого населення. Забезпечення населення продуктами харчування власного виробництва, як одна з основних вимог досягнення продовольчої безпеки, індустріалізація галузі в післявоєнний період були першочерговими завданнями: приміром, розподіл продовольства за картками у Великобританії тривав протягом майже всього першого мирного десятиліття, а в сільськогосподарському зовнішньоторгівельному балансі переважав імпорту [3; 12]. Необхідність вирішення поставлених задач стимулювала пошук нових шляхів для скорішого подолання руйнівних наслідків війни, прискорення темпів розвитку агропромисловості до міжнародного конкурентного рівня, у тому числі й вироблення відповідних вимогам часу підходів до ролі держави у підтримці фермерства. Ключовим результатом таких пошуків стало об'єднання 6 країн Європи у Загальний ринок шляхом підписання Римського договору в 1957 р., один з розділів якого був присвячений питанням розвитку сільського господарства і закладав основи Спільної аграрної політики (САП) країн – членів Європейського Союзу. Основними цілями САП було визначено досягнення продовольчої самозабезпеченості, стабілізація ринків сільськогосподарської продукції, підвищення продуктивності праці, збільшення рівня доходів у сільському господарстві через застосування таких методів державного регулювання, як цінова підтримка, імпортні мита, субсидіювання експорту тощо.

Наступним етапним кроком реалізації спільних зусиль в агросфері стало заснування в 1962 р. Європейського сільськогосподарського фонду гарантій і регулювання (EAGGF), спеціального міждержавного органу для фінансування структурних реформ у рамках САП, впровадження програм експортних субсидій, здійснення ринкових інтервенцій тощо. Загалом до 1970-х років на реалізацію САП направлялося 90% бюджету ЄС, поступово, до 1980 р., обсяг цього фінансування знизився більше, ніж на чверть – до 74% [8; 26].

Послідовне проведення країнами Загального ринку активної протекціоністської політики щодо агросектора (так, за даними 1967 р., ціна на цукор в ЄС становила 438%, вершкове масло – 397% від світового рівня [3; 23]), поряд з використанням інших інструментів стимулювання агросектора, привело до практично повного обмеження доступу зовнішніх конкурентів на європейський ринок сільгосппродукції та дозволило за порівняно короткий термін досягти продовольчої само-

забезпеченості регіону по окремих товарних позиціях. Рівень задоволення внутрішніх потреб у вершковому маслі становив 103%, м'ясу птиці – 102%, свинині, яйцю, картоплі – 100%, яловичині і телятині – 96%, зерновим і цукру – 91% [18], і на початок 1980-х років необхідність у спеціальних заходах з підтримки динаміки зростання агропромисловості втратила свою актуальність.

Основні цілі, задекларовані при запровадженні САП, були подолані. З 1975 р. по 1980 р. спостерігалось відчутне погіршення паритету цін на аграрну продукцію – зростання ціни на сільгосптовари лише на 68,3% при збільшенні вартості засобів виробництва на 74% [20]. А щорічно протягом останніх 15 років зростаюча на 6% продуктивність праці у фермерських господарствах загрожувала надмірним виробництвом і затоваренням продовольчих ринків. Таким чином, невідомою стала зміна вектора державного регуляторного впливу на агросектор із заохочувального на обмежувальний, а основоположним принципом *нового етапу* в еволюції державної аграрної політики країн – лідерів глобального сільськогосподарського ринку замість паритету цін визначався принцип паритету доходів, одним з основних інструментів якого є компенсація прямими виплатами недоотриманих фермерами доходів та квотування виробництва певних видів сільгосппродукції [3; 29].

З інтенсифікацією глобалізаційних та інтеграційних процесів у світовій економічній системі ключова роль у визначенні нових параметрів державної політики у сфері сільського господарства поступово переходить до наднаціональних міждержавних інститутів, зокрема Світової Організації Торгівлі (СОТ), утвореної в результаті завершення Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів країн – учасниць ГАТТ (1986–1993 рр.). Діяльність СОТ була спрямована на регулювання у сфері міжнародної торгівлі, у тому числі й сільськогосподарською продукцією, що окремо закріплювалось в Угоді про сільське господарство (ССХ) 1994 р. Серед іншого рекомендації СОТ були направлені на мінімізацію обмежень міжнародної конкуренції на світових сільськогосподарських ринках, розширення доступу до них більшої кількості країн, зокрема таких, що розвиваються. Для досягнення поставлених цілей від членів СОТ вимагався перегляд національних систем підтримки фермерства, особливо в частині скорочення практики застосування методів, що не відповідають вимогам цієї міжнародної організації – цінового субсидування, експортних субсидій тощо. Основним принципом дії системи заходів державної підтримки агрогалузі став принцип «світлофора», або ж «червоного» – «жовтого» – «блакитного» – «зеленого» кошиків. На дотримання рекомендацій СОТ у країнах-учасниках відбулися зміни в законодавчому полі, що формує національну державну політику щодо аграрного сектора. Так, в ЄС реформою Мак-Шеррі (1992 р.) передбачалося поступове збільшення прямих компенсацій недоотриманих фермерами доходів і відмова від цінового субсидування, окремо розроблялася нова ефективна система компенсаційних платежів для регулювання експортно-імпоротної діяльності сільськогосподарсько-

го комплексу. У США вступив в силу новий закон про сільське господарство, який теж був направлений на заміну прямими виплатами, компенсуючими недоотримані доходи у сільгоспвиробництві, колишньої системи встановлення цільових цін та компенсаційних платежів, прив'язаних до ринкової ціни.

Звершуючи розгляд особливостей основних етапів формування феномена державної аграрної політики в різних національних межах, вбачається необхідним зауважити, що державна підтримка сільгоспвиробництва, незважаючи на вказані вище тенденції до її скорочення у світовій практиці, залишається надзвичайно актуальною в умовах дії сучасних складних екзогенних та ендемогенних чинників суспільного розвитку, накопичення екологічних проблем, що створює загрози не тільки для функціонування агросектора світового господарства, але й на цивілізаційному рівні. Сталий розвиток сільського господарства виступає запорукою, необхідною умовою подальшого розвитку світової економіки в цілому. Основним фактором його досягнення є виважена, дієва державна аграрна політика. Освоєння світового досвіду державного регулювання агрогалузі в умовах посилення глобалізаційних процесів, адаптація його інноваційних механізмів та інструментів впливу на сільгоспвиробництво, державної допомоги фермерству, яке в нашій країні знаходиться на етапі становлення, – одне з головних завдань на шляху стабілізації господарського комплексу України як складової частини світової економічної системи.

ВИСНОВКИ

Коротко сформулюємо основні висновки.

До визначних метаморфоз, що відбулися у процесі становлення та розвитку державної аграрної політики розвинених країн, слід віднести зміни у підходах до визначення її ролі у функціонуванні держави, а саме: її перетворення з механізму подолання кризових явищ у сільському господарстві, забезпечення продовольчих потреб держави, розвитку національних агро-ринків та досягнення інших секторальних і внутрішньо-економічних цілей, на один з базових факторів існування та стабілізації системи соціально-економічної життєдіяльності країни в цілому, забезпечення сталого розвитку всього господарського комплексу.

Еволюція державної аграрної політики відбувається етапологізовано, поступово, з освоєнням нових циклічно-спіральных напрямів, відповідаючи на виникаючі нові потреби суспільного розвитку як на національному, так і глобальному рівнях, з напрацюванням нових і вдосконаленням існуючих компонентів інструментарного апарату втілення її у практичну площину державного регулювання і комплексної підтримки сільсько-господарської діяльності. У період впровадження агро-реформ, зокрема тих, що будуть напрацьовані в межах ініційованої Міністерством аграрної політики та продовольства України Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки, аналіз, вивчення та рекомендації щодо

практичного пристосування до українських особливостей функціонування агросфери дієвих, уже апробованих міжнародним досвідом світових методик застосування уніфікованих моделей державної підтримки сільського господарства є невідкладним завданням вітчизняної економічної науки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильев Л. С. Восток и Запад в истории: основные параметры проблематики // Альтернативные пути к цивилизации : кол. монография / Под ред. Н. Н. Крадина, А. В. Коротаева, Д. М. Бондаренко, В. А. Дынши. – М. : Логос, 2000. – С. 96 – 114.
2. Доклад о мировом развитии 2008. Сельское хозяйство на службе развития / Всемирный банк / Пер. с англ. – М. : Весь Мир, 2008. – 424 с.
3. Мальцева В. А. Эволюция государственной поддержки сельского хозяйства: зарубежный опыт, рекомендации для России : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.14 «Мировая экономика» / В. А. Мальцева ; ФГБОУ ВПО «Уральский гос. экономический ун-тет». – Екатеринбург, 2014. – 24 с.
4. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О. М. Алимов, О. І. Амоша та ін.; за заг. ред. В. І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 321 – 339.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Мель-сель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – С. 6 – 7, 44.
6. An Economic History of Europe. From Expansion to Development / Edited by A.D. Vittorio. – Routledge, 2006. – P. 161 – 169.
7. Chang H.-J. Rethinking Public Policy in Agriculture: Lessons from Distant and Recent History. Policy Assistance Series / H.-J. Chang. – FAO, 2009. – P. 7 – 45.
8. Demyanenko S. (2004). Shifting Agricultural Policy towards Measures Envisaged by the Green Box / S. Demyanenko, V. Galushko // Ukrainian Agriculture: Crisis and Recovery [Ed. by von Cramon-Taubadel, S.J.]. – Aachen, 2004, p. 17 – 25.
9. Download of UK Government Spending [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ukpublicspending.co.uk/download_multi_year_1963_1963UKb_11s1li111mcn_F1x
10. Fernandez E. The Cost of Protection to Grain Farmers During the Interwar Years / E. Fernandez // Papers of Annual Conference, The Economic History Society. University of Cambridge, April, 2011. – P. 20, 22 – 24.
11. Ganzel B. AAA, Agricultural Adjustment Act / B. Ganzel [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.livinghistory-farm.org/farminginthe30s/water_11.html
12. Gardner B. European Agriculture: Policies, Production, and Trade / B. Gardner. – Routledge, 1996. – P. 53 – 54, 63 – 71.
13. Henderson J. Agriculture's Boom-Bust Cycles: Is This Time Different? / J. Henderson, B. Gloy, M. Boehlje // Economic Review [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.kc.frb.org/publicat/econrev/PDF/11q4HendersonGloyBoehlje.pdf> P. 86
14. Henriksen I. An Economic History of Denmark / I. Henriksen [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eh.net/encyclopedia/article/henriksen.denmark>
15. Historical and State-Level Data – U.S. Farm Income and Wealth Statistics [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ers.usda.gov/dataproducts/farm-income-and-wealth-statistics.aspx#27395>
16. History of FCA and the FCS // Farm Credit Administration [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.fca.gov/about/history/FCA_FCS.html
17. Ingersent K. Agricultural Policy in Western Europe and the United States / K. Ingersent, A. Rayner. – Cheltenham: Edward Elgar, 1999. – P. 43 – 46.

- 18. Josling, T.** (2010). Understanding International Trade in Agricultural Products: One Hundred Years of Contributions by Agricultural Economists / T. Josling, K. Anderson, A. Schmitz, S. Tangermann // *American Journal of Agricultural Economics*, # 92(2), pp. 424 – 446.
- 19. Lauch J.** *American Agriculture and the Problem of Monopoly: the Political Economy of Grain Belt Farming 1953 – 1980* / J. Lauch. – University of Nebraska Press, 2000. – P. 110 – 113.
- 20. Mazoyer M.** *A History of World Agriculture from the Neolithic Age to the Current Crisis* / M. Mazoyer, L. Roundart. – Earthscan, 2006. – P. 360 – 369.
- 21. Mini-Historical Statistics** // *Statistical Abstract of the United States: 2003*. – U.S. Census Bureau, 2003. – P. 62 – 72, 83 – 99, 103 – 111.
- 22. Steagall Amendment of 1941.** University of Arkansas School of Law [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.nationalaglawcenter.org/assets/farmbills/steagall1941.pdf>
- 23. Swinnen J.** *Compensation Payments in EU Agriculture* / J. Swinnen // *World Bank Project On «Adjustment Costs To Trade»*, September, 2009. – P. 5.
- 24. The Agrarian History of England and Wales. Volume VII (1850 – 1914)** / Edited by E. J. T. Collins. – Cambridge University Press, 2000. – Part I. – P. 635 – 637.
- 25. The Agrarian History of Sweden from 4000 BC to AD 2000** / Edited by J. Myrdal, M. Morell. – Nordic Academic Press, 2011. – P. 162 – 167.
- 26. The Agricultural Situation in the Community** // *Newsletter of the Common Agricultural Policy. No. 1, January 1975* [Electronic resource]. – Mode of access : <http://aei.pitt.edu/6539/1/6539.pdf>
- 27. The Cambridge Economic History of Modern Europe. Volume 1 (1700 – 1870)** / Edited by S. Broadberry, K. H. O'Rourke. – Cambridge University Press, 2010. – P. 149 – 155.
- 28. Von Cramon-Taubadel S.** (2008). *Distortions to Agricultural Incentives in Ukraine* / S. von Cramon-Taubadel, E. von der Malsburg, V. Movchan, O. Nivievskiy / Ed. K. Anderson and J. Swinnen (2008) // *Distortions to Agricultural Incentives in Europe's Transition Economics*. – Washington DC: World Bank.
- 29. World Bank** (2013). *Ukraine: Agricultural Policy Review. Stimulating Agricultural Growth and Improving Rural Life* // Report № 83763. – Washington, November 2013.
- REFERENCES**
- Alymov, O. M. et al. *Pershyy etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problemy* [The first phase of the modernization of Ukraine's economy: experience and problems]. Zaporizhzhia: KPU, 2014.
- An Economic History of Europe. From Expansion to Development*. Routledge, 2006.
- Chang, H. -J. *Rethinking Public Policy in Agriculture: Lessons from Distant and Recent History. Policy Assistance Series*. FAO, 2009.
- Doklad o mirovom razvitii 2008. Selskoe khoziaystvo na sluzhbe razvitiia* [World Development Report 2008: Agriculture for Development]. Moscow: Ves Mir, 2008.
- Demyanenko, S., and Galushko, V. "Shifting Agricultural Policy Measures Envisaged by the Green Box" In *Ukrainian Agriculture – Crisis and Recovery* Germany: Shaker Verlag, 2004.
- "Download of UK Government Spending". http://www.ukpublicspending.co.uk/download_multi_year_963_1963UKb_11s1li111mcn_F1x
- Fernandez, E. "The Cost of Protection to Grain Farmers During the Interwar Years". *Papers of Annual Conference, The Economic History Society*, April (2011): 20-24.
- Ganzel, B. "Agricultural Adjustment Act". http://www.livinhistoryfarm.org/farminginthe30s/water_11.html
- Gardner, B. *European Agriculture: Policies, Production, and Trade*. Routledge, 1996.
- Henderson, J., Gloy, B., and Boehlje, M. "Agriculture's Boom-Bust Cycles: Is This Time Different?". <http://www.kc.frb.org/publicat/econrev/PDF/11q4HendersonGloyBoehlje.pdf>P.86
- Henriksen, I. "An Economic History of Denmark". <http://eh.net/encyclopedia/article/henriksen.denmark>
- "Historical and State-Level Data – U. S. Farm Income and Wealth Statistics". <http://www.ers.usda.gov/dataproducts/farm-income-and-wealth-statistics.aspx#27395>
- "History of FCA and the FCS" Farm Credit Administration. http://www.fca.gov/about/history/historyFCA_FCS.html
- Ingersent, K., and Rayner, A. *Agricultural Policy in Western Europe and the United States*. Cheltenham: Edward Elgar, 1999.
- Josling, T. "Understanding International Trade in Agricultural Products: One Hundred Years of Contributions by Agricultural Economists". *American Journal of Agricultural Economics*, no. 92 (2) (2010): 424-446.
- Lauch, J. *American Agriculture and the Problem of Monopoly: the Political Economy of Grain Belt Farming 1953 – 1980*: University of Nebraska Press, 2000.
- Maltseva, V. A. "Evolutsiia gosudarstvennoy podderzhki sel'skogo khoziaystva: zarubezhnyy opyt, rekomendatsii dlia Rossii" [Evolution of state support for agriculture: international experience, recommendations for Russia]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14*, 2014.
- Mazoyer, M., and Roundart, L. *A History of World Agriculture from the Neolithic Age to the Current Crisis*: Earthscan, 2006.
- "Mini-Historical Statistics" In *Statistical Abstract of the United States: 2003*: U. S. Census Bureau, 2003.
- Stratehichni napriamy rozvytku sil'skoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture in Ukraine until 2020]. Kyiv: NNTs «AE», 2012.
- "Steagall Amendment of 1941. University of Arkansas School of Law". <http://www.nationalaglawcenter.org/assets/farmbills/steagall1941.pdf>
- Swinnen, J. "Compensation Payments in EU Agriculture". *World Bank Project On «Adjustment Costs To Trade»*, 2009.
- The Agrarian History of England and Wales*: Cambridge University Press, 2000.
- The Agrarian History of Sweden from 4000 BC to AD 2000*: Nordic Academic Press, 2011.
- "The Agricultural Situation in the Community". <http://aei.pitt.edu/6539/1/6539.pdf>
- The Cambridge Economic History of Modern Europe*: Cambridge University Press, 2010.
- "Ukraine: Agricultural Policy Review. Stimulating Agricultural Growth and Improving Rural Life". *World Bank. Report № 83763*, 2013.
- Von, Cramon-Taubadel S. "Distortions to Agricultural Incentives in Ukraine" In *Distortions to Agricultural Incentives in Europe's Transition Economics*. Washington DC: World Bank, 2008.
- Vasilev, L. S. "Vostok i Zapad v istorii : osnovnye parametry problematiki" [East and West in history: the basic parameters of the problems]. In *Alternativnye puti k tsivilizatsii*, 96-114. Moscow: Logos, 2000.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО МІСТКОСТІ

© 2015 ДАРМОГРАЙ О. В.

УДК 302.214:339.13.021

Дармограй О. В. Методичні підходи до оцінки розвитку продовольчого ринку України та його місткості

Метою статті є узагальнення існуючих підходів до вивчення місткості ринку продовольства в Україні. Визначено особливості продовольчого ринку як ресурсного ринку, який має виняткове соціально-економічне значення. Вказано на необхідність його регулювання з метою забезпечення інтересів та цілей споживачів і виробників. Для дослідження ринку продовольчих товарів запропоновано використовувати традиційні і нетрадиційні методи дослідження. Наведено основні етапи аналізу ринку. Встановлено основні методи дослідження ринку: аналізу вторинної інформації; вивчення ринку з позицій виробництва та реалізації продукції; оцінки витрат і поведінки споживачів; аналізу продовольчого ринку на основі норм споживання та інші. Узагальнено підходи до оцінки ємності продовольчого ринку. Проведено аналіз достатності споживання продовольчих товарів в Україні. Встановлено групи товарів, за якими рівень споживання в Україні є нижчим за раціональні норми. Обґрунтовано необхідність здійснення балансових розрахунків попиту і пропозиції основних продовольчих товарів, враховуючи потребу в оцінці можливостей продовольчого забезпечення населення. Визначено реальний обсяг внутрішнього продовольчого ринку України. Узагальнено методи прогнозування ємності продовольчого ринку.

Ключові слова: методика дослідження, продовольчий ринок, ємність, баланс.

Табл.: 5. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 9.

Дармограй Ольга Вікторівна – здобувач, кафедра міжнародної економіки, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

E-mail: olia_gol@mail.ru

УДК 302.214:339.13.021

Дармограй О. В. Методические подходы к оценке развития продовольственного рынка Украины и его емкости

Целью статьи является обобщение существующих подходов к изучению емкости рынка продовольствия в Украине. Определены особенности продовольственного рынка как ресурсного рынка, имеющего исключительное социально-экономическое значение. Указано на необходимость его регулирования с целью обеспечения интересов и целей потребителей и производителей. Для исследования рынка продовольственных товаров предложено использовать традиционные и нетрадиционные методы исследования. Приведены основные этапы анализа рынка. Установлены основные методы исследования рынка: анализа вторичной информации; изучения рынка с позиций производства и реализации продукции; оценки затрат и поведения потребителей; анализа продовольственного рынка на основе норм потребления и другие. Обобщены подходы к оценке емкости продовольственного рынка. Проведен анализ достаточности потребления продовольственных товаров в Украине. Установлены группы товаров, по которым уровень потребления в Украине ниже рациональных норм. Обоснована необходимость осуществления балансовых расчетов спроса и предложения основных продовольственных товаров, учитывая потребность в оценке возможностей продовольственного обеспечения населения. Определен реальный объем внутреннего продовольственного рынка Украины. Обобщены методы прогнозирования емкости продовольственного рынка.

Ключевые слова: методика исследования, продовольственный рынок, емкость, баланс.

Табл.: 5. **Формул.:** 6. **Библ.:** 9.

Дармограй Ольга Викторовна – соискатель, кафедра международной экономики, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винница, 21008, Украина)

E-mail: olia_gol@mail.ru

UDC 302.214:339.13.021

Darmohrai O. V. Methodical Approaches to the Evaluation of Development of the Ukrainian Food Market and its Capacity

The article is aimed at synthesis of the existing approaches to study of the food market in Ukraine. The features of the food market as a resource market, which has an exceptional socio-economic importance, have been determined. It has been pointed to the need for regulation in order to ensure the interests and goals of consumers and producers. For research of the food products market, has been proposed to use traditional and non-traditional research methods. The main stages of market analysis are described. The main methods of market research are determined: analysis of secondary information; study of market in terms of production and sales; estimating the costs and consumer behavior; analysis of the food market on the basis of consumption and others. Approaches to evaluation of capacity of the food market are summarized. An analysis of sufficiency of the consumption of food products in Ukraine has been conducted. Groups of products for which the level of consumption in Ukraine is lower than the rational norms have been defined. The necessity for implementation of the demand-supply balance calculations of basic foodstuffs, in view of the need to assess the potentials of the food supply of the population, has been substantiated. The actual volume of the internal Ukrainian food market has been determined. Methods for forecasting capacity of the food market have been generalized.

Key words: research methodology, food market, capacity, balance.

Tabl.: 5. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 9.

Darmohrai Olha V. – Applicant, Department of International Economics, Vinnytsa National Agrarian University (vul. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

E-mail: olia_gol@mail.ru

Продовольчий ринок є цілісною динамічною системою національного формування та розподілу продовольчих ресурсів первинної й вторинної переробки, що забезпечує взаємодію виробників і споживачів у встановленні обсягів та структури виробництва, а також досягнення і підтримання необхідних якостей та цін продукції. Даний ринок, як складова і невід'ємна частина загальноукраїнського ринку, у процесі свого функціонування покликаний насамперед забезпечити стійкість продовольчого забезпечення населення.

Продовольчий ринок належить до ресурсного рипу ринків. Це єдиний ринок такого роду, який має не тільки велике економічне, але, у першу чергу, соціальне значення. Цим обумовлена необхідність соціальної орієнтації всієї системи інфраструктури продовольчого ринку. Рівень споживання продуктів харчування – перший з найважливіших індикаторів якості життя населення, один з визначальних чинників пріоритетності проведення державної політики щодо інфраструктури продовольчого ринку [1].

Проблема урегулювання споживання продуктів харчування виходить за межі суто сукупної прибутковості населення і зумовлює необхідність проведення суттєвих змін в агропромисловому комплексі шляхом адаптації агропродовольчого виробництва до сучасного ринкового і природного середовища [2].

В умовах дії законів ринкової економіки на продовольчому ринку не повинно бути безпосередньої державної політики ціноутворення. Однак держава покликана узгоджувати інтереси та цілі споживачів і виробників, забезпечуючи тим самим досягнення продовольчої безпеки країни. Її основною метою має стати забезпечення рівня достатності й доступності науково обґрунтованого рівня споживання продуктів усіма верствами населення за рахунок результатів діяльності вітчизняних виробників [3].

Дослідження ємності ринку продовольчих товарів є об'єктивною передумовою прийняття обґрунтованих рішень щодо регулювання діяльності суб'єктів зазначеного ринку. Тому метою зазначеної статті є узагальнення існуючих підходів до вивчення місткості ринку продовольства в Україні.

До методики дослідження розвитку продовольчого ринку пред'являються нові вимоги. При цьому вітчизняні науковці орієнтуються на досвід зарубіжних країн, враховуючи національні особливості. Серед вітчизняних вчених, праці яких присвячено вивченню поставленої проблеми, варто відзначити Шпичака О. М., Лупенка Ю. О., Жука В. М., Орленка Я. О., Павленчик Н. Ф., Запорожець Л. А.

У дослідженні ринку продовольчих товарів доцільно застосовувати як традиційні, так і нетрадиційні методи: метод парних порівнянь на основі багатомірного шкалювання, метод експертних оцінок, методи моделювання економічних процесів за допомогою кореляційно-регресійного, трендового аналізу, інтервального прогнозу, методу сценаріїв. Застосування комплексу методів дозволить ліквідувати недоліки й обмеження у використанні окремих з них. Повний і системний аналіз стану ринку продовольчих товарів повинен включати дослідження типології ринку, сталості його розвитку, виробників, споживачів, реалізації, масштабів ринку та його потенціалу, товарної кон'юнктури, конкуренції, рівня продовольчої безпеки, ділової активності, ризиків, впливу механізмів державного регулювання [4].

Кожен із зазначених методів доповнює інший. Це дозволяє уникнути помилок у розрахунках ємності та знизити вплив недоліків, які існують в кожному окремому методі.

Запорожець Л. А. вважає, що методика дослідження розвитку продовольчого ринку передбачає використання основних етапів аналізу: *перший етап* – обґрунтування і розкриття теоретико-методологічних основ формування продовольчого ринку регіону, який включає в себе виявлення сутності продовольчого ринку, його структури, принципів формування та основних завдань діяльності; *другий етап* – аналіз природно-географічних, суспільно-географічних, економічних, екологічних чинників формування продовольчого ринку; *третій етап* – оцінка

сучасного стану продовольчого ринку регіону, яка включає аналіз функціонально-компонентної, функціонально-територіальної та функціонально-управлінської структури; *четвертий етап* – оптимізація основних напрямків удосконалення територіальної організації продовольчого ринку регіону [5].

Важливою частиною оцінки розвитку продовольчого ринку є методика оцінки ємності продовольчого ринку. Пасхвер Б. Й. у своїх дослідженнях зазначає, що місткість продовольчого ринку формується під впливом таких макроекономічних чинників, як платоспроможність населення, стан розвитку аграрного сектору, раціональність зовнішньоекономічної діяльності. Залежно від предмета аналізу науковець вважає, що необхідно визначити місткість ринку по окремих продуктах [6].

Ємність усього продовольчого ринку визначається як їх сума за формулою:

$$MPR = MR_m + MR_{mol} + MR_r + MR_j + MR_x + MR_k + MR_o + MR_{pl} + MR_z + MR_{ol}, \quad (1)$$

де MPR – ємність продовольчого ринку в поточних цінах, млрд грн; MR_m – ємність ринку м'яса і м'ясопродуктів, грн; MR_{mol} – ємність ринку молока і молокопродуктів, грн; MR_r – ємність ринку риби і рибопродуктів, грн; MR_j – ємність ринку яєць, грн; MR_x – ємність ринку хліба і хлібопродуктів, грн; MR_k – ємність ринку картоплі, грн; MR_o – ємність ринку овочів і баштанних, грн; MR_{pl} – ємність ринку плодів, ягід і винограду, грн; MR_z – ємність ринку цукру, грн; MR_{ol} – ємність ринку олії, грн.

Ємність ринку окремого продукту визначається за формулою:

$$MR_i = C_i \times Z_i \times H, \quad (2)$$

де MR_i – ємність ринку i -того продукту, грн; C_i – споживання i -того продукту на одну особу в рік, кг; Z_i – середньорічна споживча ціна 1 кг продукту, грн; H – чисельність населення, осіб.

Ємність продовольчого ринку чималою мірою залежить від форм проведення політики продовольчої незалежності країни. Сьогодні ситуація на продовольчому ринку така, що імпорт продовольства і сільськогосподарської сировини іноді коштує по багатьох позиціях дешевше, ніж продукція вітчизняного виробництва. Це робить такий імпорт фактором стимулювання інфляції.

Методика оцінки ємності внутрішнього продовольчого ринку передбачає визначення нормативних показників. Для визначення оцінки нормативної ємності внутрішнього споживчого ринку продовольства використовуються показники норм споживання окремих видів продовольства споживчого кошика та раціональні норми споживання. Нормативна ємність внутрішнього ринку продовольства визначається як сума добутоків норми споживання населенням певного виду продовольства та середньої споживчої ціни на даний вид продовольства:

$$EVPR = \sum_{n=1}^c (Hc_n \times CZ_n) \times H, \quad (3)$$

де $EVPR$ – ємність внутрішнього ринку продовольства, грн; Hc_n – норма споживання n -го виду продовольства з розрахунку на одну особу, кг; CZ_n – споживча ціна n -го

виду продовольства, грн; H – середньорічна чисельність постійного населення, осіб; n – вид продовольчих ресурсів, які формують ємність внутрішнього продовольчого ринку; c – кількість видів продовольчих ресурсів, які формують ємність внутрішнього продовольчого ринку.

У формулі використовується агрегований показник споживчої ціни на певний вид продовольчих ресурсів, що інтегрує в собі ціни на окремі продукти харчування в межах виду. Зазначений вид цін на товари у торговій мережі може обчислюватися за даними статистичного збірника «Роздрібна торгівля України».

Облік споживання продовольства населенням України в натуральному обчисленні, який є відображенням ємності продовольчого ринку, ведеться за такими основними групами товарів: м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молочні продукти, яйця, хлібні продукти, картопля, овочі та баштанні продовольчі культури, плоди, ягоди та виноград, риба та рибні продукти, цукор та олія (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать про те, як драматично розвивався внутрішній продовольчий ринок протягом усіх років незалежності України. З даних табл. 1 видно, як занепадало цукровиробництво та тваринництво, що призвело до скорочення обсягів ринку продукції даних галузей (по м'ясних продуктах – на 28 %, молочних – на 48 %, цукру – на 35 %), як звужився ринок риби та рибопродукції, як зростання доходів населення призвело до зменшення споживання хлібних продуктів та картоплі.

Попит на продовольство змінювався з різних причин: у зв'язку зі скороченням чисельності населення, падінням доходів населення, переорієнтацією на більш корисні продукти, тому доречним є вивчення динаміки зміни споживання продовольства не в цілому по ринку, а й в розрахунку на душу населення (табл. 2).

Якщо для розрахунку нормативної ємності ринку продовольства використовуються споживчі ціни на продукти харчування, асортимент яких вказаний в наборі, затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України № 656, у такому випадку загальна формула ємності ринку матиме вигляд:

$$EVPR = \sum_{k=1}^d (Px_k \times CZ_k) \times H, \quad (4)$$

де Px_k – обсяг k -того продукту харчування однією особою певної соціально-демографічної групи в рік, кг; CZ_k – середня споживча ціна k -того продукту харчування, зазначеного в наборі, грн; H – середньорічна чисельність постійного населення, осіб; k – вид продовольчих ресурсів, які формують ємність внутрішнього продовольчого ринку; d – кількість видів продовольчих ресурсів, які формують ємність внутрішнього продовольчого ринку.

Важливо визначити споживацький потенціал ринку продовольства, який характеризується його ємністю:

$$Q = \sum (k_x B_x E_j) + R - A, \quad (5)$$

де Q – потенціал ринку, тобто кількість товарів, які можуть бути куплені в певний період; k_x – кількість споживачів; B_x – рівень, або норматив споживання в базовому періоді; E_j – коефіцієнт еластичності по ціні і доходу; R – обсяги страхового резерву; A – альтернативні ринку форми задоволення потреб (самозабезпечення).

Важливим показником кон'юнктури ринку продовольства є показник його насичення. Він показує ступінь забезпечення споживачів товарами і розраховується за такою формулою:

$$P = T_n + B + Z - F - T_k, \quad (6)$$

де P – насичення ринку продовольчими товарами; T_n – запаси продукції на початок року; B – виробництво продукції; Z – імпортери; F – експортери; T_k – запаси продукції на кінець року.

Таблиця 1

Фонди споживання основних продуктів харчування населенням України, тис. т

Показник	Рік									Відношення (%) 2013 р. до	
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	1990 р.	2000 р.
М'ясо та м'ясопродукти	3536,7	2002,0	1611,0	1843,9	2290,0	2384,0	2339,4	2478,0	2550,0	72,1	158,3
Молоко та молочні продукти	19363,4	12548,5	9788,8	10625,1	9780,1	9469,8	9363,0	9797,1	10050,0	51,9	102,7
Яйця (млн шт.)	14137,9	8824,9	8142,1	11207,0	12503,6	13279,6	14165,0	14019,6	14075,8	99,6	172,9
Хлібні продукти	7314,3	6616,6	6141,0	5817,2	5145,1	5105,9	5046,8	4989,9	4933,2	67,4	80,3
Картопля	6799,8	6376,4	6660,2	6385,6	6125,8	5913,8	6368,3	6393,9	6160,6	90,6	92,5
Овочі та баштанні продовольчі культури	5318,8	4978,8	5002,0	5662,5	6311,8	6581,3	7440,0	7452,2	7430,5	139,7	148,6
Плоди, ягоди та виноград	2459,6	1720,9	1439,1	1749,6	2100,7	2203,2	2405,0	2432,3	2560,1	104,1	177,9
Риба та рибні продукти	907,0	187,5	412,5	676,5	696,9	667,0	614,3	620,1	662,5	73,0	160,6
Цукор	2592,8	1627,1	1809,0	1794,6	1745,0	1704,0	1758,3	1713,4	1686,0	65,0	93,2
Олія	600,6	423,1	461,4	635,0	711,3	680,0	625,3	590,5	603,5	100,5	130,8

Джерело: власні розрахунки за даними Державної служби статистики України.

Динаміка споживання продовольства на душу населення в Україні, кг на рік

Показник	Рік									Відношення (%) 2013 р. до	
	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	1990 р.	2000 р.
М'ясо та м'ясо-продукти	68,2	38,9	32,8	39,1	49,7	52	51,2	54,4	56,1	82,3	171,0
Молоко та молочні продукти	373,2	243,5	199,1	225,6	212,4	206,4	204,9	214,9	220,9	59,2	110,9
Яйця (млн шт.)	272	171	166	238	272	290	310	307	309	113,6	186,1
Хлібні продукти	141	128,4	124,9	123,5	111,7	111,3	110,4	109,4	108,4	76,9	86,8
Картопля	131	123,7	135,4	135,6	133	128,9	139,3	140,2	135,4	103,4	100,0
Овочі та баштанні продовольчі культури	102,5	96,6	101,7	120,2	137,1	143,5	162,8	163,4	163,3	159,3	160,6
Плоди, ягоди та виноград	47,4	33,4	29,3	37,1	45,6	48	52,6	53,3	56,3	118,8	192,2
Риба та рибні продукти	17,5	3,6	8,4	14,4	15,1	14,5	13,4	13,6	14,6	83,4	173,8
Цукор	50	31,6	36,8	38,1	37,9	37,1	38,5	37,6	37,1	74,2	100,8
Олія	11,6	8,2	9,4	13,5	15,4	14,8	13,7	13	13,3	114,7	141,5

Джерело: власні розрахунки за даними Державної служби статистики України.

На даний час структура споживчого попиту на продовольчі товари залишається недосконалою (табл. 3).

В Україні по багатьох групах продовольства споживання є нижчим за раціональні норми, розроблені Міністерством охорони здоров'я. Найбільше відхилення спостерігається по м'ясу та м'ясопродуктах (рівень достатності споживання у 2013 р. складав 70%), молоку та молокопродуктах (58%), плодах, ягодах, винограду (майже 63%), рибі і рибодуктах (рівень достатності – 73%).

Обсяг внутрішнього ринку продовольчих товарів у вартісному вигляді також можливо визначити за даними бюджетних обстежень домогосподарств населення. Згідно з інформацією, наведеною в [7], вартість усіх спожитих продуктів харчування в Україні у 2013 р. становила 403,4 млрд грн, з яких майже 14 млрд грн – вартість харчування поза домом. У 2013 р. лише 44,6% населення періодично дозволяли собі такий вид харчування. Структура споживчих витрат на харчування в Україні

Таблиця 3

Оцінка рівня достатності споживання продовольчих товарів в Україні

Продукція	Раціональна норма споживання, кг на рік*	1990 р.		2000 р.		2013 р.	
		Фактичне споживання	Рівень достатності, %	Фактичне споживання	Рівень достатності, %	Фактичне споживання	Рівень достатності, %
М'ясо і м'ясо-продукти	80	68,2	85,3	32,8	41,0	56,1	70,1
Молоко і молоко-продукти	380	373,2	98,2	199,1	52,4	220,9	58,1
Яйця (шт.)	290	272	93,8	166	57,2	309	106,6
Хліб і хлібопродукти	101	141	139,6	124,9	123,7	108,4	107,3
Картопля	124	131	105,6	135,4	109,2	135,4	109,2
Овочі та баштанні	161	102,5	63,7	101,7	63,2	163,3	101,4
Плоди, ягоди, виноград	90	47,4	52,7	29,3	32,6	56,3	62,6
Риба і рибодукти	20	17,5	87,5	8,4	42,0	14,6	73,0
Цукор	38	50	131,6	36,8	96,8	37,1	97,6
Олія	13	11,6	89,2	9,4	72,3	13,3	102,3

Примітка: * – згідно з нормами Міністерства охорони здоров'я України.

Джерело: власні розрахунки за даними Державної служби статистики України.

впродовж 2010 – 2013 рр. залишалась відносно стабільною (табл. 4).

Найбільшу частку в зазначених витратах складали продукти тваринного походження (у 2010 – 2013 рр. від 43,7% до 47,2%), хоча, як зазначалося вище, у структурі калорійності споживання їх частка не перевищувала 30%.

Зміна обсягу сукупних витрат на споживання харчових продуктів обумовлена зростанням чи скороченням рівня споживання певних видів продовольства, інфляційними процесами та зменшенням чисельності населення в Україні, причому зазначені фактори мають різноспрямовані вектори розвитку, особливо в розрізі окремих груп товарів.

З метою оцінки можливостей продовольчого забезпечення населення України, задоволення виробничих потреб, визначення можливих обсягів експорту продукції здійснюються балансові розрахунки попиту і пропозиції основних видів продукції сільського господарства та продукції переробки (табл. 5).

Виходячи з прогнозованих обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, тенденцій у напрямках її використання за попередні роки, а також чисельності населення розробляються укрупнені розрахунки балансів зерна, картоплі, овоче-баштанних культур, плодів і винограду, м'яса, молока, яєць, цукру, олії та ін.

Ресурсна частина таких балансів, яка визначає пропозицію, формується головним чином за рахунок обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, зміни запасів на кінець року, обсягів імпорту в прогнозному періоді. Витратна частина балансів, тобто попит,

складається з виробничого споживання, фонду споживання, експорту, втрат, переробки на нехарчові цілі. Обсяги виробничого споживання основних видів продукції аграрного сектора визначаються виходячи з потреби у насінневих фондах, кормах, необхідності створення страхових резервів, а також задоволення інших виробничих потреб. Фонд споживання продукції харчування визначається з урахуванням прогнозованої чисельності постійного населення України та споживання на душу населення, рівень якого обґрунтовується на основі динаміки фактичних показників за останні роки та можливих прогресивних змін у структурі споживання продукції з метою наближення до раціональних норм.

На основі прогнозних обсягів виробництва продукції рослинництва і тваринництва та продуктів переробки, а також їх споживання в Україні в цілому та в розрізі областей здійснюються укрупнені балансові розрахунки за основними продуктами, які дають змогу оцінити рівень задоволення потреб в них кожної області. Такі балансові розрахунки дозволяють оцінити напрями використання наявних ресурсів, можливості задоволення виробничих і особистих потреб за рахунок власного виробництва, визначити обсяги продукції для продажу за різними каналами реалізації та закупівлі в інших областях для покриття дефіциту ресурсів продовольства [8].

Специфіка прогнозування ємності ринку як макроекономічного явища зумовлена необхідністю наявності достатньої інформації насамперед про орієнтири державної політики щодо регулювання економіки та його наслідків для загального соціально-економічного становища. Відсутність зазначеної інформації, брак досвіду формування прогнозів на макроекономічному рів-

Таблиця 4

Сукупні витрати на харчування та їх структура у домогосподарствах України

Продукція	Сукупні споживчі витрати, млн грн				Структура сукупних споживчих витрат, %			
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
М'ясо та м'ясопродукти	79746,3	85935,4	94838,5	98777,0	23,8	22,9	24,9	24,5
Молоко та молочні продукти	43537,6	49587,1	52491,1	56039,0	13,0	13,2	13,8	13,9
Яйця	7817,9	7987,1	9316,1	10173,2	2,3	2,1	2,4	2,5
Овочі	50610,7	54832,8	42263,9	50202,5	15,1	14,6	11,1	12,4
з них – картопля	17733,0	18929,9	10353,5	15081,7	5,3	5,0	2,7	3,7
Фрукти	19981,6	23562,8	25643,3	26089,3	6,0	6,3	6,7	6,5
Цукор*	26839,9	29592,9	27569,3	28399,0	8,0	7,9	7,2	7,0
Олія	10277,2	13365,5	13504,4	13413,0	3,1	3,6	3,5	3,3
Риба та рибні продукти	19257,3	20625,4	22792,0	24196,7	5,7	5,5	6,0	6,0
Хлібні продукти	42942,2	50142,7	50029,0	52156,1	12,8	13,4	13,1	12,9
Інші продукти харчування	6790,8	7819,5	8156,4	8585,9	2,0	2,1	2,1	2,1
Безалкогольні напої	16718,2	18842,1	20662,2	21378,1	5,0	5,0	5,4	5,3
Харчування поза домом	11013,8	12891,6	13192,6	13970,6	3,3	3,4	3,5	3,5
Усього сукупних витрат на харчування	335533,5	375185,1	380458,8	403380,3	100,0	100,0	100,0	100,0

Примітка: * – включаючи джем, мед, сироп, шоколад та кондитерські вироби.

Джерело: власні розрахунки за даними Державної служби статистики України.

Баланс продуктів харчування в домогосподарствах населення України у 2013 р., тис. т

Продукція	Надходження							Витрачено на споживання	Запаси на кінець року
	Запаси на початок року	Вироблено	Куплено у торгівельній мережі	Одержано в рахунок оплати праці та за оренду паїв	Куплено на ринках	Інші покупки та надходження	Усього надходжень		
М'ясо та м'ясопродукти	55,8	948,1	1172,6	8,6	311,1	371,4	2867,6	2550	56,7
Молоко та молокопродукти	32,6	8905,7	4659,6	4,6	859,5	1060,8	15522,8	10050	32,8
Яйця	164	7380,6	5311,1	23,6	2019,1	607,3	15505,7	14075,8	169,2
Картопля	14084,6	21599,2	355	3,2	1777,7	347,9	38167,6	6160,6	13476,7
Овочі та баштанні культури	3219,9	9444,4	1084	6,2	1365,9	223,9	15344,3	7430,5	3327,1
Плоди, ягоди та виноград	327,9	2042,3	1283,4	2,3	418,5	92,6	4167	2560,1	368,4
Хлібні продукти (у перерахунок на зерно)	7604,5	13392,3	3248,2	2619,4*	2314,5	1963,8	31142,7	6577,5	9022,2

Примітка: * – із цієї суми одержано за оренду паїв – 2425,6 тис. т.

Джерело: сформовано за даними Державної служби статистики України.

ні істотно ускладнюють використання такого підходу на рівні окремих підприємств. Незважаючи на важливість евристичного підходу, що полягає у можливості його застосування для прогнозування ємності будь-якого ринку, особливо ринків принципово нових товарів, а також можливості отримання кваліфікованого висновку щодо ємності ринку з боку спеціалізованих організацій, водночас думки експертів мають суб'єктивний характер, пов'язаний з неоднозначністю розгляду одних і тих самих станів ринкової кон'юнктури різними експертами. Внаслідок наявності зазначених недоліків евристичного підходу пріоритетнішими при прогнозуванні ємності ринку є економіко-математичний і нормативний підходи, які засновані на більш точних і формалізованих, науково обгрунтованих методах прогнозування [6, 9].

ВИСНОВКИ

Для прийняття рішень щодо регулювання ринку в цілому, а також розробки стратегії підприємствами щодо здійснення комерційної діяльності на продовольчому ринку, необхідно регулярне одержання, обробка й аналіз інформації, тобто проведення ринкових досліджень. Основними результатами досліджень ринку стають прогнози розвитку продовольчого ринку, оцінка кон'юнктурних тенденцій, виявлення ключових факторів, які визначають стан ринку в даний момент. Особливо важливою є оцінка сили впливу конкретного фактора продовольчого ринку на загальні зміни. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Орленко Я. Ю. Формування продовольчого забезпечення України в контексті національної безпеки: теоретичні засади, методологічні підходи, механізми державного управ-

ління : монографія / Я. Ю. Орленко. – Донецьк : Юго-Восток, 2013. – 416 с.

2. Игнатова Е. М. Доходы населения – фактор увеличения спроса и производства продовольствия / Е. М. Игнатова // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – Серія економічна. – 2001. – № 535. – С. 333 – 336.

3. Павленчик Н. Ф. Прогнозування обсягу пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції в контексті процесу ціноутворення / Н. Ф. Павленчик // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 64 – 72. (С. 68).

4. Резнікова О. С. Стан та перспективи розвитку ринків продовольчих товарів : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / О. С. Резнікова ; Кримський держ. Агротехнологічний ун-т. – Сімферополь, 2005. – 23 с.

5. Запорожець Л. А. Методичні основи дослідження продовольчого ринку регіону / Л. А. Запорожець // Географія і сучасність : зб. наук. пр. – К. : Вид-во Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, 2008. – Вип. 19. – С. 19 – 23.

6. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства : монографія / О. М. Шпичак, Ю. О. Лупенко, В. М. Жук та ін. ; за ред. О. М. Шпичака. – К. : ННЦІАЕ, 2013. – 186 с.

7. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2013 році : статистичний збірник. Частина I. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 380 с.

8. Прогнозування і розробка програм : метод. посіб. / За ред. В. Ф. Беседіна. – К. : Наук. світ, 2000. – 468 с. – С. 344.

9. Прогнозування ємності та частки ринку товарів та послуг / В. Г. Борисов, О. О. Нехаєнко, О. В. Кірічек // Комунальне господарство міст. – Серія: Економічні науки. – 2008. – № 82. – С. 296 – 300.

Науковий керівник – Колесов О. С., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Вінницького національного аграрного університету

REFERENCES

- Borysov, V. H., Nekhaienko, O. O., and Kirichek, O. V. "Prohnozuvannya iemkosti ta chastky rynku tovariv ta posluh" [Prediction capacity and market share of goods and services]. *Komunalne hospodarstvo mist. Seriia "Ekonomichni nauky"*, no. 82 (2008): 296-300.
- Ignatova, E. M. "Dokhody naseleniya – faktor uvelicheniya sprosa i proizvodstva prodovolstviya" [Incomes of the population - a factor of increasing demand and food production]. *Visnyk KhNU im. V. N. Karazina. Seriia ekonomichna*, no. 535 (2001): 333-336.
- Orlenko, Ya. Yu. *Formuvannya prodovolchoho zabezpechennia Ukrainy v konteksti natsionalnoi bezpeky: teoretychni zasady, metodolohichni pidkhody, mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia* [Formation of food security in the context of Ukraine's national security: theoretical concepts, methodological approaches, mechanisms of governance]. Donetsk: Yuhovostok, 2013.
- Prohnozuvannya i rozrobka prohran* [Forecasting and development programs]. Kyiv: Naukovyi svit, 2000.
- Pavlenchuk, N. F. "Prohnozuvannya obsiahu propozyttsii na rynku silskohospodarskoi produktsii v konteksti protsesu tsinoutvorennia" [Forecasting the volume of supply on the market of agricultural products in the context of pricing]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 64-72.
- Reznikova, O. S. "Stan ta perspektyvy rozvytku ryнкiv prodovolchyykh tovariv" [Status and prospects of the food market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2005.
- Shpychak, O. M. et al. *Yemnist vnutrishnyoho spozhyvchoho rynku silskohospodarskoi produktsii ta prodovolstva* [The capacity of the domestic consumer market for agricultural products and foodstuffs]. Kyiv: NNTSIAE, 2013.
- Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2013 rotsi* [Costs and resources of households Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- Zaporozhets, L. A. "Metodychni osnovy doslidzhennia prodovolchoho rynku rehionu" [Methodological bases of research food market in the region]. *Heohrafiia i suchasnist*, no. 19 (2008): 19-23.

УДК 338.512

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ КОКСОХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2015 ВАЩИЛИН С. В.

УДК 338.512

Ващилин С. В. Проблемы ценообразования на продукцию коксохимических предприятий

Целью статьи является изучение специфических особенностей многопродуктовых предприятий с комплексным характером производства, анализ существующего порядка определения себестоимости отдельных продуктов и разработка практических рекомендаций по повышению обоснованности такой составляющей цены продукции, как ее производственная себестоимость. В качестве объекта исследования выбраны коксохимические предприятия, которым свойственны широкий ассортимент и комплексность производства. На основе методов сравнительного, структурного и логического анализа действующего подхода к определению производственной себестоимости разработаны практические рекомендации по повышению точности ее расчета, что необходимо для повышения обоснованности устанавливаемых предприятием цен. Применение разработанного подхода позволит избежать случаев установления цен, которые не покрывают производственных затрат, определяемых на основе условных оценок попутных продуктов. Предлагаемый подход к расчету производственной себестоимости отдельных продуктов может быть использован на предприятиях с комплексным характером производства, широким ассортиментом выпускаемой продукции и многочисленными прямыми и обратными материальными потоками (предприятия нефтеперерабатывающей, металлургической, химической и других отраслей промышленности).

Ключевые слова: ценообразование, производственная себестоимость, калькулирование, коксохимическое производство.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 10.

Ващилин Станислав Викторович – финансовый директор ПАО «Запорожжкокс» (ул. Диагональная, 4, Запорожье, 69600, Украина)
E-mail: Stanislav.Vashchilin@zaporozhcoke.com

УДК 338.512

UDC 338.512

Ващилин С. В. Проблеми ціноутворення на продукцію коксохімічних підприємств

Vashchilin S. V. Issues of Pricing for Products of Coke and By-Product Enterprises

Метою статті є вивчення специфічних особливостей багатопродуктових підприємств з комплексним характером виробництва, аналіз чинного порядку визначення собівартості окремих продуктів і розробка практичних рекомендацій з підвищення обґрунтованості такої складової ціни продукції, як її виробнича собівартість. Об'єктом дослідження обрано коксохімічні підприємства, яким властиві широкий асортимент та комплексність виробництва. На підставі методів порівняльного, структурного та логічного аналізу чинного підходу до визначення виробничої собівартості розроблено практичні рекомендації з підвищення точності її розрахунку, що необхідно для підвищення обґрунтованості цін, які встановлюються підприємством. Застосування запропонованого підходу дозволить запобігти випадків застосування цін, які не покривають виробничих витрат, що визначаються на підставі умовних оцінок попутних продуктів. Підхід, що пропонується для розрахунку виробничої собівартості окремих продуктів, може бути застосовано на підприємствах з комплексним характером виробництва, широким асортиментом продукції, що виробляється, і численними прямими і зворотними матеріальними потоками (підприємства нафтопереробної, металургійної, хімічної та інших галузей промисловості).

Ключові слова: ціноутворення, виробнича собівартість, калькулювання, коксохімічне виробництво.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 10.

Ващилин Станіслав Вікторович – фінансовий директор ПАТ «Запоріжжкокс» (вул. Діагональна, 4, Запоріжжя, 69600, Україна)
E-mail: Stanislav.Vashchilin@zaporozhcoke.com

The article is aimed to study the specific features of multi-production enterprises with integrated nature of production, analyze the existing order of determining the cost of separate products and elaborate practical recommendations to enhance the relevance of such component of the product price as its production cost. As object of study were chosen coke and by-product enterprises, which show a wide range and complexity of production. Based on the methods of comparative, structural and logical analysis of the currently effective approach to defining the production cost, practical recommendations to improve the accuracy of its calculation have been elaborated to enhance the relevance of the prices determined by enterprise. Application of the elaborated approach will help to avoid establishing prices that do not cover production costs, are determined on the basis of imputation of associated products. The proposed approach to the calculation of production cost of individual products can be used in the enterprises with cross-cutting nature of production, wide range of manufactured products and the numerous direct and indirect material flows (enterprises of oil-refining, metallurgical, chemical and other industries).

Key words: pricing, production cost, calculation, coke and by-product process.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Vashchilin Stanislav V. – Financial Director of the PJSC «Zaporozhkoks» (vul. Diagonalna, 4, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)
E-mail: Stanislav.Vashchilin@zaporozhcoke.com

REFERENCES

Borysov, V. H., Nekhaienko, O. O., and Kirichek, O. V. "Prohnozuvannya iemkosti ta chastky rynku tovariv ta posluh" [Prediction capacity and market share of goods and services]. *Komunalne hospodarstvo mist. Seriia "Ekonomichni nauky"*, no. 82 (2008): 296-300.

Ignatova, E. M. "Dokhody naseleniya – faktor uvelicheniya sprosa i proizvodstva prodovolstviya" [Incomes of the population - a factor of increasing demand and food production]. *Visnyk KhNU im. V. N. Karazina. Seriia ekonomichna*, no. 535 (2001): 333-336.

Orlenko, Ya. Yu. *Formuvannya prodovolchoho zabezpechennia Ukrainy v konteksti natsionalnoi bezpeky: teoretychni zasady, metodolohichni pidkhody, mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia* [Formation of food security in the context of Ukraine's national security: theoretical concepts, methodological approaches, mechanisms of governance]. Donetsk: Yuhu-Vostok, 2013.

Prohnozuvannya i rozrobka prohran [Forecasting and development programs]. Kyiv: Naukovyi svit, 2000.

Pavlenchuk, N. F. "Prohnozuvannya obsiahu propozyttsii na rynku silskohospodarskoi produktsii v konteksti protsesu tsinoutvorennia" [Forecasting the volume of supply on the market of agricultural products in the context of pricing]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 64-72.

Reznikova, O. S. "Stan ta perspektyvy rozvytku ryнкiv prodovolchyykh tovariv" [Status and prospects of the food market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.02*, 2005.

Shpychak, O. M. et al. *Yemnist vnutrishnyoho spozhyvchoho rynku silskohospodarskoi produktsii ta prodovolstva* [The capacity of the domestic consumer market for agricultural products and foodstuffs]. Kyiv: NNTSIAE, 2013.

Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2013 rotsi [Costs and resources of households Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

Zaporozhets, L. A. "Metodychni osnovy doslidzhennia prodovolchoho rynku rehionu" [Methodological bases of research food market in the region]. *Heohrafiia i suchasnist*, no. 19 (2008): 19-23.

УДК 338.512

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРОДУКЦИЮ КОКСОХИМИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2015 ВАЩИЛИН С. В.

УДК 338.512

Ващилин С. В. Проблемы ценообразования на продукцию коксохимических предприятий

Целью статьи является изучение специфических особенностей многопродуктовых предприятий с комплексным характером производства, анализ существующего порядка определения себестоимости отдельных продуктов и разработка практических рекомендаций по повышению обоснованности такой составляющей цены продукции, как ее производственная себестоимость. В качестве объекта исследования выбраны коксохимические предприятия, которым свойственны широкий ассортимент и комплексность производства. На основе методов сравнительного, структурного и логического анализа действующего подхода к определению производственной себестоимости разработаны практические рекомендации по повышению точности ее расчета, что необходимо для повышения обоснованности устанавливаемых предприятием цен. Применение разработанного подхода позволит избежать случаев установления цен, которые не покрывают производственных затрат, определяемых на основе условных оценок попутных продуктов. Предлагаемый подход к расчету производственной себестоимости отдельных продуктов может быть использован на предприятиях с комплексным характером производства, широким ассортиментом выпускаемой продукции и многочисленными прямыми и обратными материальными потоками (предприятия нефтеперерабатывающей, металлургической, химической и других отраслей промышленности).

Ключевые слова: ценообразование, производственная себестоимость, калькулирование, коксохимическое производство.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 10.

Ващилин Станислав Викторович – финансовый директор ПАО «Запорожжкокс» (ул. Диагональная, 4, Запорожье, 69600, Украина)
E-mail: Stanislav.Vashchilin@zaporozhcoke.com

УДК 338.512

UDC 338.512

Ващилин С. В. Проблеми ціноутворення на продукцію коксохімічних підприємств

Vashchilin S. V. Issues of Pricing for Products of Coke and By-Product Enterprises

Метою статті є вивчення специфічних особливостей багатопродуктових підприємств з комплексним характером виробництва, аналіз чинного порядку визначення собівартості окремих продуктів і розробка практичних рекомендацій з підвищення обґрунтованості такої складової ціни продукції, як її виробнича собівартість. Об'єктом дослідження обрано коксохімічні підприємства, яким властиві широкий асортимент та комплексність виробництва. На підставі методів порівняльного, структурного та логічного аналізу чинного підходу до визначення виробничої собівартості розроблено практичні рекомендації з підвищення точності її розрахунку, що необхідно для підвищення обґрунтованості цін, які встановлюються підприємством. Застосування запропонованого підходу дозволить запобігти випадків застосування цін, які не покривають виробничих витрат, що визначаються на підставі умовних оцінок попутних продуктів. Підхід, що пропонується для розрахунку виробничої собівартості окремих продуктів, може бути застосовано на підприємствах з комплексним характером виробництва, широким асортиментом продукції, що виробляється, і численними прямими і зворотними матеріальними потоками (підприємства нафтопереробної, металургійної, хімічної та інших галузей промисловості).

The article is aimed to study the specific features of multi-production enterprises with integrated nature of production, analyze the existing order of determining the cost of separate products and elaborate practical recommendations to enhance the relevance of such component of the product price as its production cost. As object of study were chosen coke and by-product enterprises, which show a wide range and complexity of production. Based on the methods of comparative, structural and logical analysis of the currently effective approach to defining the production cost, practical recommendations to improve the accuracy of its calculation have been elaborated to enhance the relevance of the prices determined by enterprise. Application of the elaborated approach will help to avoid establishing prices that do not cover production costs, are determined on the basis of imputation of associated products. The proposed approach to the calculation of production cost of individual products can be used in the enterprises with cross-cutting nature of production, wide range of manufactured products and the numerous direct and indirect material flows (enterprises of oil-refining, metallurgical, chemical and other industries).

Ключові слова: ціноутворення, виробнича собівартість, калькулювання, коксохімічне виробництво.

Key words: pricing, production cost, calculation, coke and by-product process.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 10.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Ващилин Станіслав Вікторович – фінансовий директор ПАТ «Запоріжжкокс» (вул. Діагональна, 4, Запоріжжя, 69600, Україна)
E-mail: Stanislav.Vashchilin@zaporozhcoke.com

Vashchilin Stanislav V. – Financial Director of the PJSC «Zaporozhkoks» (vul. Diagonalna, 4, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)
E-mail: Stanislav.Vashchilin@zaporozhcoke.com

Обоснование уровня цен на выпускаемую продукцию – одна из проблем, решение которой обеспечивает жизнедеятельность предприятия. Именно уровень цен при прочих неизменных условиях является показателем, который определяет как массу прибыли, так и рентабельность производства.

Этим объясняется то, что теоретические и практические подходы к ценообразованию являются предметом исследования таких отечественных и зарубежных ученых, как Божкова В., Волошенко А., Косырева И., Котлера Ф., Приймук О., Савчук О., Тимофеева В., Тимошик Н., Толпежникова Р. и других. Но практически все они сходятся во взглядах, что независимо от метода ценообразования, в основе цены отдельного продукта должны лежать производственные затраты. Об этом свидетельствует, в частности, обзоры публикаций по вопросам ценообразования, выполненные Р. Толпежниковым и Т. Толпежниковой [1] и О. Приймук [2]. Нельзя не согласиться с И. Косаревой и Г. Сукрушевой, которые, рассматривая различные методы ценообразования, отмечают: «для всех методов существует единое правило: минимальная цена должна определяться себестоимостью продукции» [3, с. 158].

Хотя затратному методу ценообразования, по мнению Еськова О. и Федоровой Н., присущ целый ряд недостатков (игнорирование степени ценности товара для конечного потребителя, уровня спроса и т. д.), его применение этими же исследователями считается оправданным, по крайней мере, в тех отраслях, где большинство предприятий пользуется именно таким методом [4].

Изучая целесообразность и сферы применения затратного метода ценообразования, многие исследователи недостаточное внимание уделяют вопросам обоснованности и точности определения тех затрат, которые учитываются при определении уровня цен.

По нашему мнению, для успешного применения затратного метода ценообразования необходимо обеспечить обоснованность определения производственных затрат. Вопросы обоснованности себестоимости являются актуальными в первую очередь для предприятий с широким ассортиментом, сложным технологическим процессом и многочисленными разнонаправленными материальными потоками.

Целью настоящей статьи является изучение специфических особенностей многопродуктовых предприя-

тий с комплексным характером производства, анализ существующего порядка определения себестоимости отдельных продуктов и разработка практических рекомендаций по повышению обоснованности такой составляющей цены продукции, как ее производственная себестоимость.

В качестве объекта исследования выбраны коксохимические предприятия Украины, для которых характерны следующие особенности, влияющие на точность определения себестоимости (рис. 1).

Принадлежность к холдинговым компаниям предопределяет то обстоятельство, что учетная политика предприятия формируется не самостоятельно, а на основе принципов корпоративной политики, которые устанавливаются материнской компанией. С одной стороны, – данное ограничение является оправданным, поскольку необходимо для последующего составления консолидированной финансовой отчетности. С другой стороны, корпоративная политика ориентирована на интересы и цели холдинга в целом, которые не всегда совпадают с интересами и целями отдельного дочернего предприятия.

Развитость вспомогательной и обслуживающей инфраструктуры проявляется в том, что типичное коксохимическое предприятие имеет в своем составе до 10 и более объектов подразделений основного производства и более 20 – вспомогательного и обслуживающего производства [5]. Это обуславливает проблемы выделения отдельных объектов затрат и распределения стоимости продукции (работ, услуг) вспомогательных и обслуживающих подразделений основного производства, которые выпускают конечную (товарную) продукцию предприятия.

Многочисленность промежуточных материальных потоков приводит к тому, что на практике для упрощения расчетов себестоимости эти потоки не учитываются (в ущерб точности как планирования, так и последующего учета и анализа затрат). Проиллюстрировать сказанное можно на примере такой стадии технологического процесса, как подготовка шихты (смесь углей различных марок) к коксованию. В соответствующем подразделении (углеподготовительном цехе) все затраты планируются, учитываются и анализируются в расчете на 1 т подготовленной к коксованию шихты, и при этом игнорируются объемы поступающих и разгружае-



Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на обоснованность определения себестоимости продукции коксохимического предприятия

мых углей, количество угля поданного прямо на склад, или минуя склад – сразу на производство, количество угля, поднимаемого со склада.

Наличие обратных материальных потоков характерно для случаев, когда сырьем (полуфабрикатом, основным материалом, топливом) на одной стадии технологического процесса является результат (полуфабрикат) последующей стадии. Так, например, на первой стадии очистки коксового газа – его очистки от аммиака – используется серная кислота, которая производится на последующей стадии – очистке этого же газа от сероводорода. В такой ситуации оценка себестоимости коксового газа, очищенного от аммиака, является условной величиной, поскольку зависит от себестоимости продукта (серной кислоты), который получается на последующей стадии – очистки от сероводорода.

Все эти особенности коксохимического производства приводят к тому, что такой важный показатель, как себестоимость продукции, носит условный характер. Условность количественной оценки себестоимости усугубляется еще и тем, что коксохимические предприятия относятся к предприятиям с комплексным характером производства [6], под которым понимается такое производство, в котором из единого вида сырья (смеси коксующихся углей) в едином технологическом процессе одновременно получается несколько различных продуктов [7].

Одновременное получение в едином технологическом процессе нескольких продуктов обуславливает проблему определения себестоимости каждого отдельного продукта. Теория и практика калькулирования себестоимости выработала различные подхо-

ды к определению себестоимости отдельных продуктов комплексного производства. Данные подходы подробно описаны в рекомендациях по формированию себестоимости в промышленности [7] и приведены в *табл. 1*.

Применение этих методов на практике требует определения себестоимости попутных продуктов и обоснования коэффициентов распределения затрат.

На практике себестоимость попутного продукта (при использовании метода исключения затрат или комбинированного метода) отдельно не калькулируется [7, п. 429], а оценивается по условным оценкам. Подходы к установлению такой условной оценки предприятие определяет самостоятельно.

Некоторую методическую помощь можно найти в Положениях (стандартах) бухгалтерского учета. Так, в соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 16 «Расходы», «производственная себестоимость продукции уменьшается на справедливую стоимость попутной продукции, которая реализуется, и стоимость попутной продукции по оценке возможного использования, которая используется на самом предприятии» [8, п. 11]. В свою очередь, в соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 19 «Объединение предприятий» [9], под справедливой стоимостью понимается сумма, по которой можно продать актив или оплатить обязательства при обычных условиях на определенную дату. В приложении к данному Положению (стандарту) справедливая стоимость готовой продукции определяется исходя из цены реализации за минусом расходов на реализацию и суммы надбавки (прибыли), исходя из надбавки (прибыли) аналогичной готовой продукции.

Таблица 1

Методы определения себестоимости отдельных продуктов комплексного производства

Метод	Порядок определения себестоимости
Метод исключения расходов	Производимые продукты классифицируются: один продукт (производство которого наибольшее) считается основным, остальные относятся к попутным. Из общей суммы расходов на производство вычитается себестоимость попутной продукции, и полученная величина считается производственной себестоимостью основного продукта
Метод распределения расходов	Применяется, когда одновременно получают несколько основных продуктов и отсутствует попутная продукция. При этом методе общие расходы на производство распределяются между полученными продуктами пропорционально экономически обоснованным коэффициентам распределения. Коэффициенты распределения устанавливаются исходя из норм выхода отдельных продуктов из единицы сырья, соотношения расходов на обработку, совокупных потребительских свойств полученных продуктов, физико-химических свойств полученной продукции и т. п.
Комбинированный метод	Применяется при получении нескольких основных и попутных продуктов и объединяет два описанных выше метода. По этому методу себестоимость отдельных видов продукции определяется несколькими этапами: из общей суммы расходов вычитается себестоимость попутной продукции; из оставшейся суммы расходов вычитается часть расходов, которая может быть прямо отнесена на соответствующие виды продукции; остаток расходов распределяется между продуктами с помощью специальных коэффициентов; определяется общая величина себестоимости соответствующих продуктов суммированием расходов, относящихся прямо на продукцию, и расходов, которые распределяются

Источник: составлено автором на основании [7].

Данный подход имеет очень ограниченное применение, поскольку предполагает, во-первых, что продукция, которая классифицируется как попутная одновременно является готовой (то есть, не требует дальнейшей доработки) и, во-вторых, необходимым является наличие в ассортименте предприятия продукта-аналога, который производится в иных подразделениях и считается основным. На практике такая ситуация встречается довольно-таки редко, а для технологии коксования угля ситуации, когда два одинаковых продукта производятся на различных стадиях, вообще не существует.

Поэтому в зависимости от того, является ли попутный продукт товарным или нуждается в дальнейшей переработке, используются следующие формулы для расчета его производственной себестоимости:

- ★ попутный продукт, который не нуждается в дальнейшей переработке (например, сырой бензол и каменноугольная смола – на предприятиях, не имеющих мощностей по переработке этих продуктов, сульфат аммония):

$$C_{н.п.} = C_{н.п.} / (1 + P), \quad (1)$$

где $C_{н.п.}$ – себестоимость попутного продукта, гривень за натуральную единицу;

$C_{н.п.}$ – отпускная цена попутного продукта (без учета НДС), гривень за натуральную единицу;

P – рентабельность производства (к производственной себестоимости), доли единицы;

- ★ попутный продукт, который нуждается в дальнейшей переработке (сырой бензол и каменноугольная смола – на предприятиях, которые имеют мощности по переработке этих продуктов, неочищенный коксовый газ):

$$C_{н.п.} = C_{н.п.} / (1 + P) - 3, \quad (2)$$

где $C_{н.п.}$ – средняя цена продуктов переработки, гривень за натуральную единицу;

3 – затраты на переработку, гривень за натуральную единицу.

Степень достоверности таких подходов к определению производственной себестоимости зависит от того, какой уровень рентабельности был предусмотрен при обосновании такой условной себестоимости.

Достоверность определения себестоимости снижается еще сильнее в случае, если продукт переработки (доработки) исходного попутного продукта не реализуется на сторону и для него не устанавливается цена (например, на некоторых коксохимических предприятиях – коксовый газ, полностью используемый на предприятии в качестве технологического топлива). В таких ситуациях себестоимость попутного продукта – неочищенного коксового газа – устанавливается интуитивно.

Кроме вышеуказанных недостатков, необходимо обратить внимание также на то, что существующий порядок оценки попутных продуктов не предусматривает никакой связи между себестоимостью этих попутных продуктов и стоимостью сырья, из которого эти продукты производятся. Так, при изменении стоимости основного сырья – коксующегося угля (и при стабиль-

ности цен на продукты переработки попутных продуктов) очевидно меняется и себестоимость продуктов его переработки. Но при стабильности оценок попутной продукции (коксовый газ, каменноугольная смола, сырой бензол) все изменения себестоимости относятся на себестоимость основного продукта – кокса.

Все это приводит к тому, что, имея данные об искаженной себестоимости продукции, которая классифицируется как попутная, предприятие принимает ошибочные решения при установлении цен на эту продукцию. Подробно данная проблема на примере коксового газа была изучена нами ранее [10].

Следующая проблема комплексного производства – обоснование коэффициентов распределения затрат (при применении метода распределения затрат и комбинированном методе – см. табл. 1). На коксохимических предприятиях такие коэффициенты устанавливаются пропорционально ценам. В соответствии с методикой, применяемой на коксохимических предприятиях [6], порядок расчета таких коэффициентов и последовательность расчета себестоимости отдельных продуктов следующая (рис. 2).

При таком порядке расчета, с одной стороны, – достигается одинаковая рентабельность всех товарных продуктов, но, с другой стороны, – при изменении цены на один из продуктов изменяется себестоимость всех остальных продуктов.

Так, при объеме производства продуктов переработки каменноугольной смолы 25865 т и уровне производственных затрат смолперерабатывающего цеха 77595 тыс. грн в зависимости от соотношения цен на отдельные товарные продукты их производственная себестоимость будет определяться на уровне, приведенном в табл. 2 (составлено автором на основании примера, приведенного в методике [6]). В табл. 2 также рассчитана себестоимость отдельных продуктов при допущении, что изменяется цена только одного продукта (первый вариант – цена легкого масла – с 3150 до 4500 грн/т, второй вариант – цена масла антраценового – с 3150 до 2700 грн/т).

Как видно из данных, приведенных в табл. 2, повышение цены легкого масла на 1350 грн/т приводит к повышению себестоимости этого продукта на 1204,37 грн/т при одновременном снижении себестоимости остальных продуктов на 1,75 – 4,61 грн/т. Во втором варианте при снижении цены масла антраценового с 3150 до 2700 грн/т его себестоимость снижается на 347,22 грн/т при одновременном повышении себестоимости остальных продуктов на 46,16 – 123,11 грн/т. То есть, себестоимость каждого отдельного продукта зависит не только от общей суммы затрат по подразделению, но и от его удельного веса в общем объеме производства и от соотношения его цены с ценами остальных продуктов.

Поэтому себестоимость производства химических продуктов зависит не от стоимости сырья, а от ценовой конъюнктуры на соответствующих рынках; соответственно себестоимость кокса определяется не только стоимостью сырья, но и стоимостью химических продуктов коксования, которые получают одновременно с ним в едином технологическом процессе.

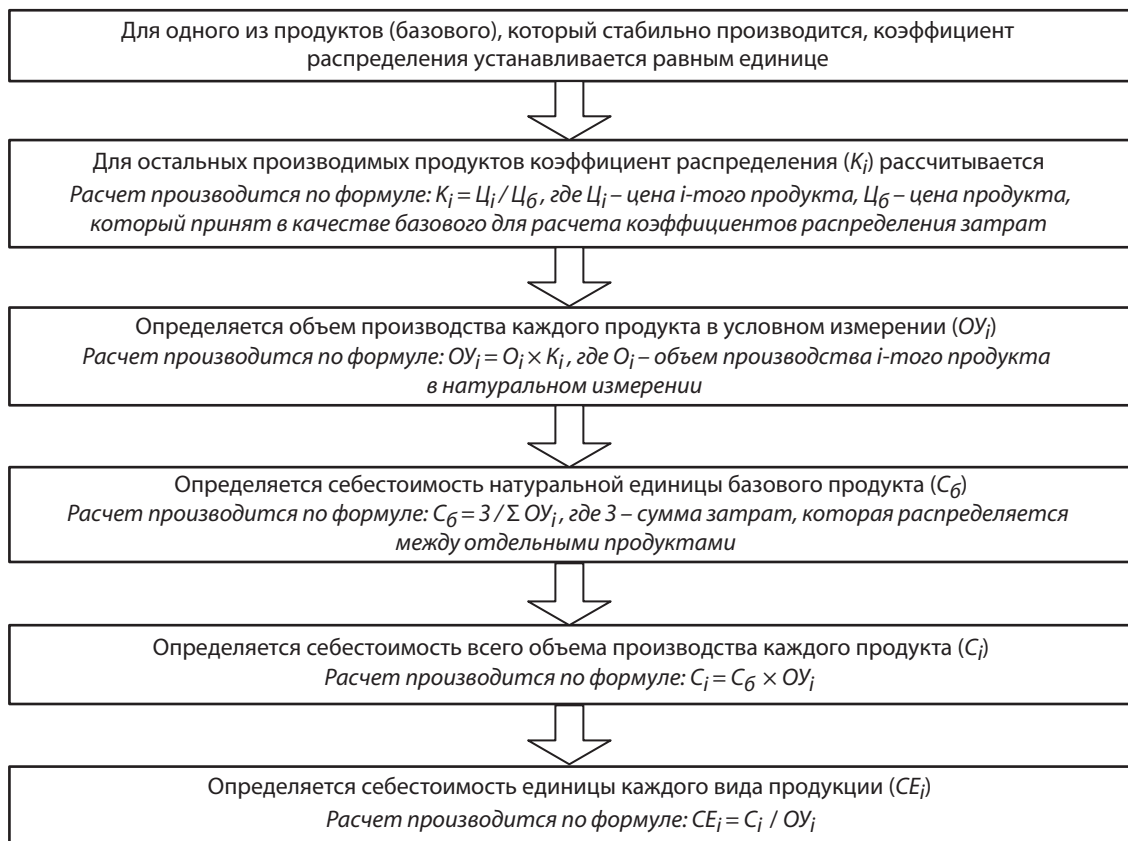


Рис. 2. Последовательность расчета производственной себестоимости отдельных продуктов комплексного производства

Таблица 2

Производственная себестоимость продуктов переработки каменноугольной смолы при различных соотношениях цен на товарные продукты

Продукт	Объем производства, т	Базовый вариант		Вариант 1		Вариант 2	
		цена, грн/т	себестоимость, грн/т	цена, грн/т	себестоимость, грн/т	цена, грн/т	себестоимость, грн/т
Масло легкое	41	3150	2818,35	4500	4022,72	3150	2882,98
Масло антраценовое	4365	3150	2818,35	3150	2815,91	2700	2471,13
Сырье коксохимическое для производства технического углерода	1711	3750	3355,18	3750	3352,27	3750	3432,12
Масло для пропитывания древесины	1412	4050	3623,60	4050	3620,45	4050	3706,69
Масло поглотительное	1392	3600	3220,97	3600	3218,18	3600	3294,84
Масло каменноугольное для энергоцелей	580	2250	2013,11	2250	2011,36	2250	2059,27
Пек средетемпературный	13256	3000	2684,14	3000	2681,81	3000	2745,70
Пек электродный	2000	4000	3569,91	4000	3575,75	4000	3660,93
Нафталин технический	1108	6000	5368,29	6000	5363,63	6000	5491,40
Объем производства в условном измерении		28908,7		28933,8		28260,6	

Такая ситуация не способствует оптимизации ассортимента, не ориентирует предприятие на совершенствование технологии, приводит к принятию необоснованных решений в области ценообразования (прежде всего на кокс, коксовый газ и некоторые другие продукты).

Основная причина такого условного определения себестоимости заключается в том, что объектом калькулирования является не отдельный продукт, а технологический процесс: вначале определяются затраты на отдельную стадию и затем, используя тот или иной ме-

тод распределения затрат, определяется себестоимость отдельного продукта. Вследствие этого затраты, которые можно идентифицировать с отдельным продуктом, идентифицируются с технологической стадией в целом. Например, в основном технологическом процессе – коксовании угля, между отдельными продуктами распределяется общая сумма затрат по цеху, тогда как затраты, связанные с сортировкой валового кокса по отдельным фракциям, не должны влиять на себестоимость сопутствующих химических продуктов. При переработке каменноугольной смолы отдельные фракции подвергаются дополнительной (прежде всего, легкая, поглотительная) обработке – очистке от фенолов, тогда как затраты на обесфеноливание включаются в общую сумму затрат и, тем самым, относятся на те продукты, которые не проходят стадию обесфеноливания (нафталин, пек средне-температурный, пек электродный и др.).

Поэтому для повышения обоснованности себестоимости и, опосредованно, – для повышения обоснованности уровня отпускных цен предприятия становится необходимым изменение подходов к порядку определения себестоимости отдельных продуктов.

Первым шагом в данном направлении является пересмотр перечня объектов затрат, под которыми понимается «продукция, работы, услуги или вид деятельности предприятия, которые требуют определения связанных с их производством (выполнением) затрат» [8, п. 4].

При сложившемся на коксохимических предприятиях подходе объекты затрат отождествляются с административными подразделениями (цехами, участками, отделениями), что, с одной стороны, упрощает планирование и учет и персонализирует ответственность руководителя. С другой стороны, игнорируются промежуточные материальные потоки и не определяются связанные с ними затраты, что приводит к необоснованной классификации продуктов на основные и сопутствующие и соответствующему снижению достоверности расчета их производственной себестоимости.

Анализ технологической схемы коксохимического предприятия и промежуточных прямых и обратных материальных потоков позволяет предложить следующий подход к выделению объектов затрат и классификацию продуктов на основные и сопутствующие (табл. 3).

Как свидетельствуют данные табл. 3, реализация предлагаемого подхода позволяет снизить количество продуктов, которые классифицируются как сопутствующие, с 18 до 9. В свою очередь, это позволяет повысить точность определения таких продуктов, как валовый кокс, коксового газа и продуктов его очистки, продуктов переработки сырого бензола и каменноугольной смолы.

Данное направление повышения точности определения себестоимости отдельных продуктов, является не единственным. В рамках дальнейших исследований предполагается изучение области применения на коксохимических предприятия других методов ценообразования. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Толпежников Р. О. Особливості ціноутворення продукції промислового підприємства / Р. О. Толпежников, Т. Г. Толпежнікова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(2). – С. 99 – 103.
2. Приймук О. Р. Класифікаційні ознаки методів ціноутворення на продукцію підприємства / О. Р. Приймук // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 259 – 270.
3. Косарева І. П. Методичні підходи ціноутворення на промислових підприємствах / І. П. Косарева, Г. О. Сукрушева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 44. – С. 156 – 162.
4. Єськов О. Л. До питання вдосконалення політики ціноутворення в сучасних умовах господарювання / О. Л. Єськов, Н. В. Федорова // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 216 – 219.
5. Правила технической эксплуатации коксохимических предприятий. Утверждены приказом Министерства промышленной политики Украины от 05.07. 2002 г. № 305.
6. Справочник коксохимика. Том 6: «Экономика и организация коксохимического производства» / Под. ред. А. М. Приступы, Е. И. Котлярова, В. А. Корниловой. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010. – 320 с.
7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. Затверджені наказом Міністерства промислової політики України від 09.07. 2007 р. № 373. – К. : ДІКТЕД, 2007. – 149 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12. 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
10. Ващилин С. В. Совершенствование методики калькулирования на коксохимических предприятиях (на примере коксового газа) / С. В. Ващилин, Т. В. Осипович, Т. А. Ермоленко и др. // Кокс и химия. – 2009. – № 3. – С. 62 – 64.

Научный руководитель – Иванов Ю. Б., доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Научно-исследовательского центра промышленных проблем развития НАН Украины (Харьков)

REFERENCES

- Kosarieva, I. P., and Sukrusheva, H. O. "Metodychni pidk-hody tsinoutvorennia na promyslovykh pidpriemstvakh" [Methodological approaches pricing in the industry]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 44 (2013): 156-162.
 [Legal Act of Ukraine] (2002).
 [Legal Act of Ukraine] (2007).
 [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
 [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
 Pryimuk, O. R. "Klasyfikatsiini oznaky metodiv tsinoutvorennia na produktsiuiu pidpriemstva" [Classification signs of pricing methods for company]. *Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tehnolohichnoho universytetu transportu. Seriiia "Ekonomika i upravlinnia"*, no. 25 (2013): 259-270.

Подходы к выделению объектов затрат и классификации производимых продуктов на основные и попутные

Существующий подход		Предлагаемый подход			
Объект затрат	Основной продукт	Попутные продукты	Объект затрат	Основной продукт	Попутные продукты
1	2	3	4	5	6
Коксовый цех	Валовый кокс	Неочищенный коксовый газ; каменноугольная смола; сырой бензол	Загрузка и коксование шихты	Шихта	-
			Выдача, тушение и сортировка кокса	Валовый кокс	-
Конденсация смолы и первичное охлаждение коксового газа	Каменноугольная смола	Каменноугольные фусы	Эвакуация коксового газа из коксовых печей	Коксовый газ	Каменноугольная смола; сырой бензол
			Сепарация газа	Коксовый газ	-
			Первичное охлаждение коксового газа	Коксовый газ	-
			Отстаивание и осветление смолы	Каменноугольная смола	Каменноугольные фусы
Сульфатное отделение	Коксовый газ	Сульфат аммония	Хранение смолы в хранилищах, сбор над-смольной воды	Каменноугольная смола	Каменноугольные фусы
			Получение аммиачного пара	Аммиачный пар	-
			Очистка коксового газа от аммиака в сатураторе и подача на дальнейшую очистку	Коксовый газ	-
			Разделение сульфата аммония и маточного раствора	Сульфат аммония	-
Бензольное отделение	Сырой бензол	Полимеры бензольного отделения	Сушка и передача сульфата аммония на склад	Сульфат аммония	-
			Конечное охлаждение и очистка коксового газа от бензольных углеводородов	Коксовый газ	-
			Подготовка свежего и охлаждение обезбензолного поглотительного масла	Поглотительное масло	Полимеры бензольного отделения
			Обезбензолывание поглотительного масла	Поглотительное масло	-
Цех ректификации сырого бензола	Чистые бензольные продукты	Сольвент-нефть; регенерированная серная кислота; кубовые остатки; головная фракция	Охлаждение и разделение сырого бензола на марки БС 1 и БС2	Сырой бензол	-
			Ректификация сырого бензола БС2	Сырой бензол	Сольвент-нефть
			Ректификация сырого бензола БС1, сернокислотная мойка и нейтрализация фракции БТКС	Фракция БТКС	Регенерированная серная кислота
			Ректификация фракции БТКС	Фракция БТКС	-
Переработка фракции ТКС	Кубовые остатки	Кубовые остатки	Ректификация фракции УБФ	Фракция УБФ	Головная фракция
			Сернокислотная мойка и нейтрализация бензола марки «для синтеза»	Бензол марки «для синтеза»	Регенерированная серная кислота

1	2	3	4	5	6
Цех очистки коксового газа от сероводорода	Коксовый газ	Газовая сера; сернистый аммоний; роданистый натрий; тиосульфат натрия; пластификатор бетона	Очистка коксового газа от сероводорода	Газ коксовый	-
			Регенерация поглотительного раствора	Поглотительный раствор	-
Смолоперерабатывающий цех	Каменноугольная смола	Фуусы; феноляты натрия; пековые дистилляты	Нейтрализация поглотительного раствора	Поглотительный раствор	-
			Производство комплексной добавки к бетону	Комплексная добавка	-
			Распределение кристаллов тиосульфата и сульфата натрия	Смесь тиосульфата и сульфата натрия	-
			Производство роданистого натрия	Роданистый натрий	-
			Производство газовой серы	Газовая сера	-
			Подготовка смолы к переработке и дистилляция смолы	Смола каменноугольная	Фуусы
Смолоперерабатывающий цех	Каменноугольная смола	Фуусы; феноляты натрия; пековые дистилляты	Извлечение фенолятов из отдельных фракций	Феноляты натрия	-
			Подготовка к реализации отдельных товарных продуктов	Товарный продукт	-
			Производство жидкого электродного пека	Электродный пек	Пековые дистилляты

Spravochnik koksokhimika [Directory koksohimikov]. Khar'kov: INZhEK, 2010.

Tolpezhnikova, R. O., and Tolpezhnikova, T. H. "Osoblyvosti tsinoutvorennia produktii promysloвого pidpriemstva" [Features Pricing of products of industrial enterprises]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, no. 9 (2) (2013): 99-103.

Vashchilin, S. V. et al. "Sovershenstvovanie metodiki kalkulirovaniia na koksokhimicheskikh predpriatiiakh (na primere koksovogo gaza)" [Improving methods of calculation at coke plants (for example, coke oven gas)]. *Koks i khimiia*, no. 3 (2009): 62-64.

Yeskov, O. L., and Fedorova, N. V. "Do pytannia vdoskonalennia polityky tsinoutvorennia v suchasnykh umovakh hospodariuvannia" [On the issue of improving pricing policy in the contemporary economy]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (2011): 216-219.

ПОБУДОВА УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В РОСЛИННИЦТВІ У СВІТЛІ ВИМОГ МСФЗ, П(С)БО 30 «БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ» ТА ГАЛУЗЕВОГО УПРАВЛІННЯ

© 2015 БЕЛОВА І. М.

УДК 631.162

Белова І. М. Побудова управлінського обліку в рослинництві у світлі вимог МСФЗ, П(С)БО 30 «Біологічні активи» та галузевого управління

У статті розроблено концептуальні підходи до організації обліково-аналітичного забезпечення виробництва продукції рослинництва, що передбачають заходи нормативно-правового, методичного та організаційного характеру. Реалізація запропонованих підходів забезпечить побудову цілісної системи управлінського обліку та аналізу на сільськогосподарських підприємствах з урахуванням галузевих особливостей їх функціонування, підвищить рівень економічної роботи та достовірність і прозорість бухгалтерської інформації для реалізації аграрної політики в державі. Запропоновано структуру, мету та послідовність розробки галузевого стандарту. Його метою визначено формування єдиних по галузі сільського господарства організаційних і методичних підходів до організації управлінського обліку, розподілу відповідальності та обов'язків щодо його ведення, формування первинної документації, складання та подання звітності для задоволення інформаційних потреб у процесі управління витратами та собівартістю продукції рослинництва. На даний час у галузі рослинництва відсутня організаційна форма, яка б об'єднувала в одну систему цілі, завдання та методи інформаційного забезпечення управління. На сільськогосподарських підприємствах ці функції виконуються різними структурними підрозділами апарату управління, і в більшості випадків їх дії не взаємоузгоджуються. У зв'язку з цим внесено пропозиції щодо структури та організації апарату управлінської бухгалтерії.

Ключові слова: галузевий стандарт, рослинництво, управління, управлінська бухгалтерія, управлінський облік, концептуальні підходи, обліково-аналітичне забезпечення.

Рис.: 3. Бібл.: 10.

Белова Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і правового забезпечення агропромислового виробництва, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: yim1973@ukr.net

УДК 631.162

Белова И. М. Построение управленческого учета в растениеводстве в свете требований МСФО, П(С)БУ 30 «Биологические активы» и отраслевого управления

В статье разработаны концептуальные подходы к организации учетно-аналитического обеспечения производства продукции растениеводства, предусматривающие меры нормативно-правового, методического и организационного характера. Реализация предложенных подходов обеспечит построение целостной системы управленческого учета и анализа на сельскохозяйственных предприятиях с учетом отраслевых особенностей их функционирования, повысит уровень экономической работы, а также достоверность и прозрачность бухгалтерской информации для реализации аграрной политики в государстве. Предложена структура, цели и последовательность разработки отраслевого стандарта. Его целью определено формирование единых по отрасли сельского хозяйства организационных и методических подходов к организации управленческого учета, распределение ответственности и обязанностей по его ведению, формирование первичной документации, составление и представление отчетности для удовлетворения информационных потребностей в процессе управления затратами и себестоимостью продукции растениеводства. В настоящее время в отрасли растениеводства отсутствует организационная форма, которая бы объединяла в одну систему цели, задачи и методы информационного обеспечения управления. На сельскохозяйственных предприятиях эти функции выполняются различными структурными подразделениями аппарата управления, и в большинстве случаев их действия не взаимосогласуются. В связи с этим внесены предложения по структуре и организации аппарата управленческой бухгалтерии.

Ключевые слова: отраслевой стандарт, растениеводство, управление, управленческая бухгалтерия, управленческий учет, концептуальные подходы, учетно-аналитическое обеспечение.

Рис.: 3. Библ.: 10.

Белова Ирина Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и правового обеспечения агропромышленного производства, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: yim1973@ukr.net

UDC 631.162

Belova I. M. Establishing Managerial Accounting for Plant Production in Terms of Requirements of IFRS, Accounting Provisions (Standards) 30 «Biological Assets», and Sectoral Management

In the article conceptual approaches to organization of accounting-analytical ensuring for plant production are elaborated, which provide for measures of regulatory, methodological and organizational nature. Implementation of the proposed approaches will secure establishing an integral system of managerial record keeping and analysis at the agricultural enterprises, taking into consideration the sectoral features of their functioning, will improve economic performance as well as credibility and transparency of accounting information for implementing the agrarian policy in the State. Structure, goals and consistency of development, intended for sectoral standard, have been proposed. As the standard's aim has been determined the formation of unified for agricultural sector, organizational and methodical approaches to organization of managerial record keeping, allocation of the corresponding responsibilities and obligations for its maintenance, compiling the primary documentation, preparation and presentation of accounts to meet the information needs in the process of managing the expenditures and prime cost of the plant production. At the present time there isn't a single organizational form in the plant production sector, which would combine into one system goals, tasks and methods for information support of the management. At the agricultural enterprises, these functions are performed by various structural divisions of administration, where they in most cases are not in accord with each other. Accordingly, proposals as to structure and organization of managerial accounting has been given.

Key words: sectoral standard, plant production, management, managerial accounting, managerial record keeping, conceptual approaches, accounting-analytical ensuring.

Pic.: 3. Bibl.: 10.

Belova Iryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Legal Support of Agricultural Production, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)
E-mail: yim1973@ukr.net

Стратегічне призначення галузі рослинництва в розвитку аграрного сектора та економіки країни загалом вимагає розробки механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції рослинництва, здешевлення її вартості для забезпечення прибутковості вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Першочергова роль в даному процесі відводиться обліково-аналітичній складовій як засобу зниження собівартості, управління витратами та результатами діяльності.

Управлінський облік, як окрема предметна галузь облікової системи підприємства, потребує окремого розгляду в аспекті необхідності розробки його методичного забезпечення. Останнє зумовлено зростанням значення обліку в управлінні, необхідністю оперативного надання інформації виходячи з новітніх інформаційних потреб [3, с. 323]

Значення управлінського обліку полягає в тому, що він дає змогу системно розглядати всередині підприємства питання оперативного планування, аналізу, контролю й обліку окремих видів діяльності. Основним критерієм дієвої системи є ефективне управління фінансовими і людськими ресурсами, а управлінський облік забезпечує для цього необхідний механізм та використовує оперативну (первинну) інформацію незалежно від її кількісного виміру, наприклад, відгуки покупців про якість продукції [8].

Накопичення раціонального потоку інформації в галузі рослинництва формується за певними принципами: з'ясування інформаційних потреб, враховуючи управлінські напрями галузевої структури виробництва; відображення об'єктивних процесів виробництва, обігу, розподілу та споживання; раціонального чи нераціонального використання природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; поєднання потоків інформації з різних джерел (бухгалтерсько-оперативного, статистичного, економічно-оперативного, даних спостережень), а також планових, оперативних даних; недопущення дублювання в первинній інформації; оперативність інформації управлінського обліку й аналізу, яка формується на основі найновіших засобів зв'язку та дистанційної передачі первинних даних з кожного об'єкта виробничо-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства [10].

Разом з тим на сьогодні слід констатувати відсутність рекомендацій для сільськогосподарських підприємств, які б визначали порядок ведення управлінського обліку. Крім того, прийняте П(С)БО 30 «Біологічні активи» [7] відводить другорядну роль категорії «собівартість», тим самим послаблюючи позиції обліку в загальній інформаційній системі як підприємства, так і держави в цілому. Відсутні будь-які розробки, що стосуються аналітичного забезпечення, які б давали можливість отримати інформацію про структуру та динаміку витрат на виробництво продукції рослинництва.

Запропоновані концептуальні підходи до вдосконалення і розвитку управлінського обліку і аналізу в рослинництві включають заходи нормативно-правового, методологічного, методичного та організаційного характеру, які стосуються управлінського обліку та аналітичного забезпечення в рослинництві (рис. 1).

Метою розробки даних концептуальних підходів є адаптування теоретико-методичних напрацювань управлінського обліку до аграрної специфіки, що передбачає впровадження передового досвіду та методології управлінського обліку та аналізу в практику вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Формування нормативно-правового підґрунтя розвитку обліково-аналітичного забезпечення виробництва продукції рослинництва має базуватись на внесенні відповідних змін до законодавства, а саме: Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [4], спрямованих на відновлення методологічного впливу галузевого управління в особі Міністерства аграрної політики і продовольства на запровадження в практику сільськогосподарських підприємств обов'язкового виконання галузевих стандартів управлінського (виробничого) обліку. Запропоновані зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» передбачають посилення впливу галузевого управління в особі Міністерства аграрної політики та продовольства України на організацію обліку сільськогосподарських підприємств і, зокрема, через впровадження в їх практику обов'язкового виконання галузевих стандартів управлінського (виробничого) обліку.

Л. Шнейдман зазначає, що необхідність прийняття галузевих стандартів обліку не викликає сумнівів. «Завжди існує потреба, – пояснює автор, – у регулюванні специфічних питань у конкретних галузях діяльності. При цьому галузеві стандарти розкривають особливості застосування національних стандартів у конкретному секторі економіки. Вони не створюють систему, паралельну національним стандартам» [9]. «Галузеві стандарти, – доповнює таку позицію Л. П. Воробйова, – застосовуються відносно робіт, послуг, готової продукції певної галузі. Їх вимоги не повинні суперечити обов'язковим вимогам та загальним правилам і нормам обліку і звітності, розробленим Мінфіном» [2].

У контексті опису загальних концептуальних підходів розвитку обліково-аналітичного забезпечення варто розглянути пропозиції, що стосуються змісту та порядку впровадження в практику сільськогосподарських підприємств галузевого стандарту організації управлінського обліку в галузі рослинництва. Запропонована структура та механізм запровадження даного стандарту представлено на рис. 2.

Метою розробки і впровадження даного галузевого стандарту є визначення єдиних по галузі сільськогосподарства організаційних та методичних підходів до організації управлінського обліку, розподілу відповідальності та обов'язків щодо ведення управлінського обліку, формування первинної документації, складання та подання звітності задля задоволення інформаційних потреб у процесі управління витратами та собівартістю продукції рослинництва.

Організаційні питання формування ефективної системи управлінського обліку в рослинництві передбачають необхідність організації системи оперативного документування з вирощування основних видів культур, порядок створення та функціонування управлін-

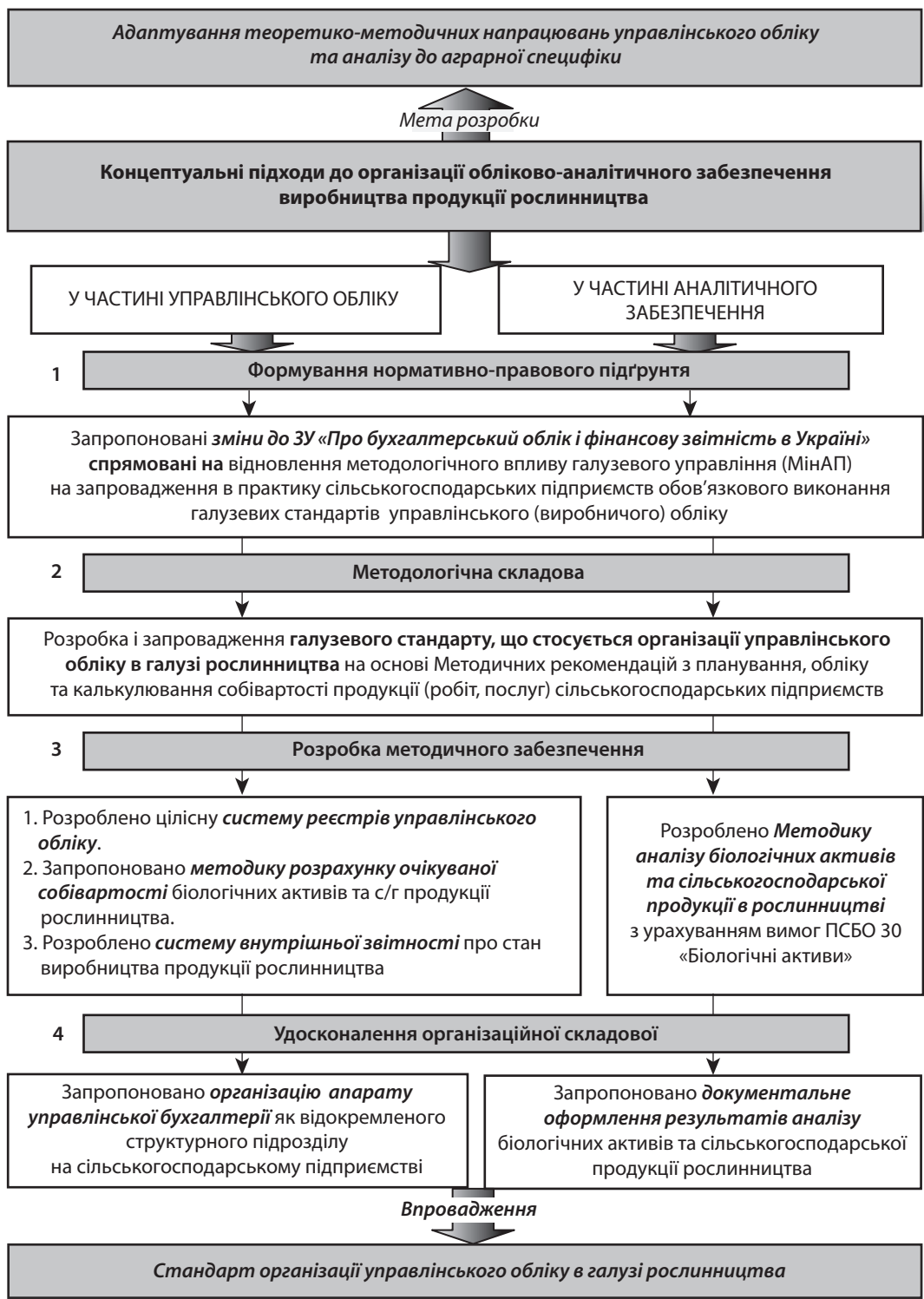


Рис. 1. Концептуальні підходи до організації обліково-аналітичного забезпечення виробництва продукції рослинництва

Джерело: розроблено автором.

ської бухгалтерії, організацію інвентаризаційної роботи а також контроль за дотриманням стандарту та порядком ведення управлінського обліку.

Система оперативного документування з вирощування основних видів культур, що може бути визначена як один із варіантів впровадження на підприємствах, що спеціалізуються в галузі рослинництва, і покладена в основу галузевого стандарту, має бути побудована у взаємодії управлінського, фінансового та оперативного об-

ліку. Крім того, має враховувати специфіку окремих стадій процесу біологічних перетворень у рослинництві.

Необхідність включення до галузевого стандарту питань організації інвентаризаційної роботи пов'язана з потребою організації системи оперативного контролю процесу визначення собівартості рослинницької продукції. Зокрема пропонується механізм перманентної інвентаризації в процесі вирощування продукції рослинництва, який передбачає:



Рис. 2. Рекомендована структура галузевого стандарту управлінського обліку та організаційно-методичний механізм його впровадження в галузі рослинництва (з урахуванням ПСБО 30 «Біологічні активи»)

Джерело: розроблено автором.

1) відображення протягом звітного періоду на рахунках всіх придбаних (вироблених) товарно-матеріальних цінностей із одночасним внесенням їх суми в деталізовані відомості перманентної інвентаризації;

2) відображення протягом звітного періоду кожного факту вибуття товарно-матеріальних цінностей із одно-

часним фіксуванням вартості запасів, що вибули, на рахунках обліку та у відомості перманентної інвентаризації;

3) паралельне занесення до відомості інформації щодо віднесення вартості списаних товарно-матеріальних цінностей до собівартості виробництва продукції рослинництва;

- 4) фіксацію фактів повернення товарів у місця їх зберігання із зазначенням причин повернення;
- 5) зіставлення залишків товарно-матеріальних цінностей, що відображені у відомостях перманентної інвентаризації, з даними Головної книги по відповідних рахунках;
- 6) аналіз процесу включення матеріальних витрат до собівартості продукції рослинництва шляхом зіставлення даних перманентних відомостей з реєстрами обліку витрат;
- 7) контроль достовірності інформації про доходи від реалізації, відображеної у Звіті про фінансові результати, шляхом її порівняння з підсумками по реалізації товарно-матеріальних цінностей, що відображені у відомостях перманентної інвентаризації [1].

Методична частина пропонованого галузевого стандарту включає методик розрахунку очікуваної собівартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції в рослинництві. Бюджетування наводиться в розрізі як прямих, так і накладних витрат за видами робіт з вирощування сільськогосподарської продукції. Фактичні витрати в аналітичних регістрах у розрізі статей накопичуються щомісячно наростаючим підсумком. У разі потреби у визначенні справедливої вартості за незрілими посівами чи вже при виході продукції фактичні витрати можна буде коригувати, збільшуючи їх на накладні витрати в пропорції до бюджетування. Таким чином, забезпечиться підрахунок реального доходу від первісного визнання сільськогосподарської продукції чи переоцінки поточного біологічного активу. Методика також передбачає можливість порівняння очікуваного прибутку в умовах застосування різних баз оцінки продукції при визнанні (справедливої вартості чи собівартості), що забезпечить обґрунтування для прийняття рішення щодо застосування обраної бази оцінки та можливість впливу на фінансові результати [1].

Останній розділ галузевого стандарту стосується організації системи внутрішньої (управлінської) звітності, побудованої з урахуванням усіх стадій біологічних перетворень у процесі вирощування продукції рослинництва та системи аналізу біологічних активів та сільськогосподарської продукції в рослинництві з урахуванням вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» [7].

Система внутрішньої звітності в галузевому стандарті має бути представлена переліком форм звітності, складання якої забезпечить досягнення мети його розробки та запровадження, а саме: формування інформаційного забезпечення управління. Звісно, що такі форми мають розроблятися безпосередньо під конкретні інформаційні запити, разом з тим у стандарті доцільно визначити примірний перелік інформації управлінського обліку, що має узагальнюватись та систематизуватись у системі управлінського обліку.

Важливим питання організації системи управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах є створення функціонального підрозділу, відповідального за ведення управлінського обліку.

На сьогодні в організаційній системі сільськогосподарських підприємств ці функції виконуються різними структурними підрозділами апарату управління і в більшості випадків не взаємоузгодженні.

Для усунення цього недоліку і з метою створення в майбутньому ефективної системи управлінського обліку необхідно скористатись досвідом розвинутих країн світу та пропозиціями вітчизняних вчених щодо цих питань. У зарубіжній практиці система управлінського обліку функціонує як окремий підрозділ бухгалтерії, який реалізує свої цілі на базі єдиних інформаційних центрів. У цих підрозділах функції збору, вимірювання, групування, інтерпретації облікової інформації та підготовки управлінських рішень виконуються за допомогою об'єднаних зусиль органів планування, обліку, аналізу і контролю. Управлінська інформація опрацьовується спеціально створеними комісіями і спрямовується різним споживачам для прийняття рішень. У нашій господарській практиці об'єднання різних функціональних служб для реалізації певних завдань здійснювалось на основі програмно-цілевих підходів, тому ми вважаємо, що такий підхід може бути використаний як форма об'єднання різних функціональних служб для виконання наміченої програми інформаційного забезпечення і підготовки управлінських рішень щодо процесу управління формування витрат і зниження собівартості продукції. Це один з найперших кроків в реалізації ідеї управлінської орієнтації обліку.

Зпозицій поділу обліку на фінансовий і управлінський, а відтак і апарату бухгалтерії, необхідно врахувати два суттєвих аспекти. По-перше, потреба в такому поділі є не для всіх виробничих підприємств. Вона виникає за умов значного зростання обсягів діяльності підприємства, ускладнення його організаційної структури, рівня та особливостей управління, удосконалення способів обробки інформації, наявності різноманітних і одночасно зацікавлених споживачів облікової інформації, а також необхідності забезпечення конфіденційності інформації.

По-друге, бухгалтерія має бути наділена правами повної свободи дій у межах загальнодержавних і міжнародних принципів побудови обліку, незалежною в стосунках з іншими службами підприємствами, мати в своєму розпорядженні розвинутий методичний апарат, який базувався би на досконалії теорії витрат виробництва, гнучких методах, автоматизованій обробці інформації та економіко-математичному моделюванні.

Перший аспект наочно простежується на прикладі підприємств малого, середнього та великого бізнесу. На малих підприємствах з простою структурою і невеликими обсягами діяльності бухгалтерія, як правило, відсутня. Облік здійснює особа, що призначена керівником підприємства, або бухгалтер-аудитор, який працює деякий час за трудовою угодою. У даному випадку не виникає потреби поділу обліку на фінансовий і управлінський.

Уся облікова інформація досить легко простежується і повністю використовується для внутрішніх потреб управління підприємством. За цих умов має місце швидкий вибір фінансової інформації з усієї сукупності

управлінської інформації та подання бухгалтерської, статистичної й податкової звітності, ніж виділення управлінської інформації з даних фінансового обліку. Зростання обсягів діяльності, подальше ускладнення структури управління обумовлюють створення окремого підрозділу підприємства – бухгалтерії. Це характерно для розвинутих підприємств малого і середнього бізнесу. Проте і на цих підприємствах ще не виникає необхідності виділення фінансового і управлінського обліку в окремі види облікової практики.

Бухгалтерії таких підприємств мають змогу забезпечувати на достатньому рівні потреби як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів інформації на основі єдиної (неподільної) системи обліку.

Лише при значному ускладненні організації й технології виробництва, структури управління підприємством, поглиблення процесів розмежування власності, нестабільності умов господарювання, загостренні конкуренції, зростанні кооперації та поділу бухгалтерської праці, що характерно для середніх і великих підприємств, які працюють в умовах розвинутих ринкових відносин, стає необхідним виділення фінансового і управлінського обліку в окремі галузі теоретичних знань і облікової практики.

Слід відзначити, що це є необхідною, проте ще недостатньою умовою. У повному обсязі поділ обліку на фінансовий і управлінський стане можливим при вирішенні проблем, зазначених у другому аспекті необхідних передумов. Усе це повною мірою стосується і сільськогосподарських підприємств України. Зростання обсягів інформації на цих підприємствах приводить до того, що в єдиній системі бухгалтерського обліку і переважно при ручній технології облікового процесу досить важко формувати дані, які необхідні для внутрішніх потреб управління, інвесторів, державних органів, інших споживачів. За цих умов спостерігається значне перевантаження бухгалтерського апарату. Він стає неспроможним забезпечувати різні рівні управління в різноманітній інформації, прогнозних розрахунках, готувати варіанти управлінських рішень і безпосередньо брати участь в управлінні. Вирішення цих проблем можливе лише на новій науковій основі, прогресивній технічній базі обробки економічної інформації, застосуванні передових методів обліку і калькулювання, впровадженні математичних методів, а також при досягненні оптимального співвідношення принципів побудови обліку (централізації, децентралізації, їх комбінації).

У сільськогосподарських підприємствах України обліковий апарат може організовуватись як за виробничою, з урахуванням наявних виробничих підрозділів, так і за функціональною ознаками.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] при організації роботи за виробничою ознакою питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства та установчих документів. Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно обирає

форми його організації, насамперед, введення до штату підприємства посади бухгалтера, або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером. В окремих випадках підприємство самостійно здійснює ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо його власником або керівником, або на договірних засадах централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою. При організації роботи за функціональною ознакою власнику підприємства підпорядковується як фінансова бухгалтерія, так і централізована управлінська бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером.

Отже, в основі поділу облікового апарату за виробничою ознакою лежить децентралізація управлінського обліку, а у випадку організації апарату за функціональною ознакою – централізація управлінського обліку. Ефективнішою при цьому є децентралізація управлінського обліку, оскільки до завдань управлінської бухгалтерії входить не лише облік витрат виробництва і калькулювання собівартості продукції, але й оперативний аналіз та контроль за витратами, аналіз відхилень від норм і факторів, що їх спричинили. У даному випадку аналізу надається першочергове значення, тому що ефективність його найбільша саме у місцях споживання виробничих ресурсів.

Розподіл облікового процесу між фінансовою і управлінською бухгалтерією доцільно здійснювати в такому порядку.

Фінансова бухгалтерія веде облік операцій з клієнтами і постачальниками, розрахунків з оплати праці, грошових, розрахункових і кредитних операцій, розрахунків з бюджетом і позабюджетними фондами, капіталу, фінансових результатів, здійснює зведений облік і записи в Головну книгу, складає бухгалтерський баланс і фінансову звітність, податкову і статистичну звітність, розробляє методологію обліку, уточнює план рахунків підприємства, визначає форму бухгалтерського обліку та порядок документального оформлення операцій і документообігу, перевіряє виконання всіх кошторисів виробничих витрат тощо.

До завдань управлінської бухгалтерії повинні входити: складання кошторисів витрат виробництва; здійснення обліку фактичних і нормативних витрат з визначенням відхилень від норм; розподіл виробничих витрат за окремими видами продукції, робіт та послуг; складання внутрішніх звітів і доведення їх до керівництва; здійснення оперативного аналізу і контролю; розробка прогнозів і варіантів управлінських рішень з оперативного регулювання діяльності.

Як показують проведені дослідження, структура бухгалтерії передбачає формування окремих груп (підвідділів) за предметною, лінійною і функціональною ознаками. Зокрема, у складі управлінської бухгалтерії за предметною ознакою доцільно виділити такі групи облікових працівників: сектор обліку та управління витратами, сектор обліку та управління доходами і результатами діяльності, сектор економічного аналізу та прогнозування, сектор бюджетування (рис. 3).

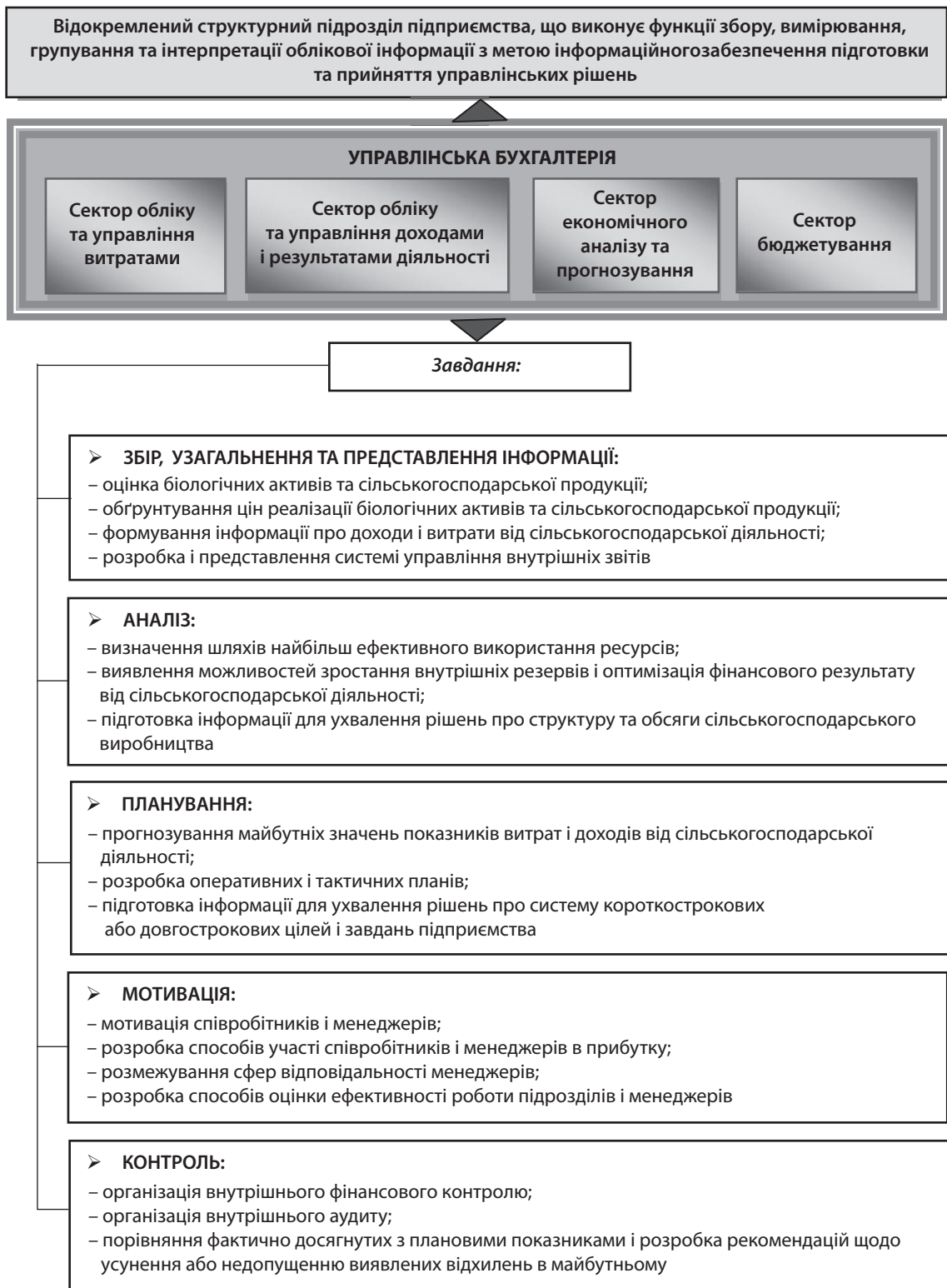


Рис. 3. Призначення завдання та структура управлінської бухгалтерії на сільськогосподарському підприємстві

Джерело: розроблено автором.

У структурі управлінської бухгалтерії передбачається наявність керівника групи управлінського обліку, у підпорядкуванні якого знаходяться бухгалтери підгруп обліку матеріальних ресурсів, трудових ресурсів і непрямих витрат. У функції спеціалістів підгруп входить не лише здійснення обліку витрат, але й контроль процесу нормування, відхилень від норм, споживання ресурсів та аналіз виробничих витрат. Керівник групи

управлінського обліку забезпечує своєчасне виконання всіх завдань даного виду облікових робіт і спрямовує управлінську інформацію з підготовленими варіантами до центрів прийняття рішень і регулювання управлінського процесу.

Побудова роботи бухгалтерського апарату у вертикальному аспекті передбачає розподіл облікових функцій за відокремленими структурними підрозділами

сільськогосподарських підприємств. При цьому необхідно врахувати самостійність структурних підрозділів, їх географічне розміщення, особливості технологічного процесу та рівень розвитку внутрішньогосподарського розрахунку. При виділенні структурних підрозділів (підприємств, цехів) на окремий баланс у кожному підрозділі створюється окрема управлінська бухгалтерія.

ВИСНОВКИ

Визначена Концепція організації обліково-аналітичного забезпечення виробництва продукції рослинництва передбачає здійснення заходів по відновленню на сільськогосподарських підприємствах управлінського обліку та аналізу в рослинництві. Внесені пропозиції забезпечать побудову цілісної системи управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах з урахуванням галузевих особливостей їх функціонування, підвищать рівень економічної роботи та достовірність і прозорість бухгалтерської інформації для її використання в реалізації аграрної політики держави. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Белова І. М.** Обліково-аналітичне забезпечення виробництва продукції рослинництва: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» (за видами економічної діяльності) / І. М. Белова. – К., 2012. – 260 с.

2. **Воробьева Л. П.** Концепция и актуальность создания отраслевых стандартов / Л. П. Воробьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ostbuh.ru/doc/19.doc>

3. **Жук В. М.** Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / В. М. Жук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с.

4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>

5. Методичні рекомендації з організації обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю / [В. М. Жук, Ю. С. Рудченко, Б. С. Гузар та ін.] ; під ред. В. М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С.5 – 22.

6. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Затверджені наказом Міністерства аграрної політики України № 132 від 18 травня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.122.0>

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1456-05>

8. Тлучкевич Н. Організація управлінського обліку (практика впровадження на сільськогосподарських підприємствах) / Н. Тлучкевич // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 7. – С. 13 – 25.

9. **Шнейдман Л.** 10 лет законодательного регулирования бухгалтерского учета в России: уроки на будущее / Л. Шнейдман [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002966>

10. **Яцишин І. М.** Управлінський облік і аналіз у галузі рослинництва : монографія / І. М. Яцишин. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 72 с.

REFERENCES

Belova, I. M. "Oblikovo-analytichne zabezpechennia vyrobnytstva produktsii roslinnytstva" [Accounting and analytical support crop production]. *Dys. kand. ekon. nauk: 08.00.09*, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>

[Legal Act of Ukraine] (2001).

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1456-05>

Shneydman, L. "10 let zakonodatel'nogo regulirovaniia bukhgalterskogo ucheta v Rossii: uroki na budushchee" [10 years of legislative regulation of accounting in Russia: lessons for the future]. <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002966>

Tluchkevych, N. "Orhanizatsiia upravlinskoho obliku (praktika vprovadzhennia na silskohospodarskykh pidpriemstvakh)" [Organization of Management Accountants (practice implementation on farms)]. *Bukhhalterskyi oblik ta audyt*, no. 7 (2007): 13-25.

Vorobeveva, L. P. "Kontsepsiia i aktualnost sozdaniiia otraslevykh standartov" [The concept and the importance of establishing industry standards]. <http://www.ostbuh.ru/doc/19.doc>

Yatsyshyn, I. M. *Upravlinskyi oblik i analiz u haluzi roslinnytstva* [Management accounting and analysis in the field of horticulture]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 1999.

Zhuk, V. M. et al. "Metodychni rekomendatsii z orhanizatsiia obliku biolohichnykh aktiviv i silskohospodarskoi produktsii za rynkovoiu (spravedlyvoiu) vartistiu" [Guidelines on the organization of accounting of biological assets and agricultural produce at market (fair) value]. *Oblik i finansy APK*, no. 1 (2008): 5-22.

Zhuk, V. M. *Kontsepsiia rozvytku bukhgalterskoho obliku v ahrronomu sektori ekonomiky* [The concept of accounting in the agricultural sector]. Kyiv: NNTs «ІАЕ», 2009.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЗА ОРЕНДНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

© 2015 НІКОЛЕНКО Н. В.

УДК 336.717.6:347.453

Ніколенко Н. В. Методологічні засади формування облікової інформації за орендними операціями

Доведено актуальність питання вдосконалення методологічних засад формування облікової інформації за орендними операціями на основі впровадження в практичну діяльність суб'єктів господарювання нових моделей обліку, для їх чіткого структурування та формування сучасного методичного інструментарію, який відповідатиме потребам управління. Запропоновано оцінку залишкової вартості права користування основним активом і модель нарахування витрат по оренді здійснювати залежно від класифікації орендних операцій на основі застосування критерію «придбання та споживання орендарем протягом строку оренди більш ніж несуттєвої частини орендованого активу». Наведено алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку. Його використання забезпечить правильність відображення орендних операцій у бухгалтерському обліку та полегшить методику оцінки права користування активом. Запропоновано фінансову оренду використовувати лише відносно операцій щодо автоматичного отримання орендованого активу у власність при відображенні зазначених умов в договорі оренди на початку строку його дії.

Ключові слова: фінансова оренда; операційна оренда; оренда, розрахована за методом прискореного списання; оренда, розрахована за методом рівномірного списання; ефективна ставка відсотка.

Рис.: 1. **Формул:** 2. **Бібл.:** 10.

Ніколенко Наталія Володимирівна – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Киото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: natalia2806@ukr.net

УДК 336.717.6:347.453

Ніколенко Н. В. Методологические основы формирования учетной информации по арендным операциям

Доказана актуальность вопроса совершенствования методологических основ формирования учетной информации по арендным операциям на основе внедрения в практическую деятельность субъектов хозяйствования новых моделей учета, для их четкого структурирования и формирования современного методического инструментария, который будет отвечать потребностям управления. Предложено оценить остаточной стоимости права пользования основным активом и модель начисления расходов по аренде осуществлять в зависимости от классификации арендных операций на основе применения критерия «приобретение и потребление арендатором в течение срока аренды более чем незначительной части арендованного актива». Приведен алгоритм разделения аренды для целей бухгалтерского учета. Его использование обеспечит правильность отражения арендных операций в бухгалтерском учете и облегчит методику оценки права пользования активом. Предложено финансовую аренду использовать только в отношении операций по автоматическому получению арендованного актива в собственность при отображении указанных условий в договоре аренды в начале срока его действия.

Ключевые слова: финансовая аренда; операционная аренда; аренда, рассчитанная по методу ускоренного списания; аренда, рассчитанная по методу равномерного списания; эффективная ставка процента.

Рис.: 1. **Формул:** 2. **Библ.:** 10.

Ніколенко Наталія Володимирівна – аспірантка, кафедра бухгалтерського учета, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: natalia2806@ukr.net

UDC 336.717.6:347.453

Nikolenko N. V. Methodological Principles of Generating the Accounting Information on Rental Operations

Relevance of the issue of improving the methodological bases of generating the accounting information on rental operations on the basis of implementing in the practical activities of business entities the new accounting models, for their clear structuring and formation of modern methodological tools that will meet the needs of the management, has been proven. It has been proposed to estimate the residual value of the right to use the main asset and the model of calculating the rental charges depending on the classification of rental operations, based on application of the criterion of «purchase and consumption by the tenant during the rental period more than a trivial part of the rented asset». An algorithm for division of a rent for accounting purposes has been presented. Its use will ensure the correct reflection of the rental activities in accounting and facilitate the evaluation of the accommodation right related to the asset. It has been proposed to use financial renting only for the operations, which are intended for automatically receiving into ownership rented assets, when the required conditions in the rental contract are indicated, at the beginning of its validity.

Key words: financial renting; operating leases; rent, calculated by the method of accelerated write-offs; rent, calculated on the straight-line method; effective interest rate.

Pic.: 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 10.

Nikolenko Nataliya V. – Postgraduate Student, Department of Accounting, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: natalia2806@ukr.net

Новітня глобалізація, відображена в міжнародній економіці через світову інтеграцію бізнесу та капіталу, пред'являє сучасні підвищені вимоги до якісних характеристик, повноти, достовірності, неупередженості, своєчасності та зіставлення облікової інформації. Застосування сучасних підвищених вимог сприятиме зменшенню затрат, пов'язаних із підготовкою та складанням фінансової звітності, формуванню і використанню в обліку сучасного методичного інструментарію, у тому числі щодо механізму орендних операцій.

Актуальність обліку орендних операцій в умовах стрімкого збільшення їх обсягу обумовила необхідність вирішення питань з формування методології облікового процесу.

Методологічні засади обліку орендних операцій на основі впровадження міжнародного та вітчизняного досвіду досліджені в роботах С. Ф. Голова [1], В. Ф. Палія [2], Н. М. Ткаченко [3], І. С. Чухно [4] та інших вчених. Оцінюючи вагомий науковий внесок вітчизняних і зарубіжних вчених, доцільно зазначити, що в умовах трансформації облікової системи деякі питання, пов'язані з

оцінкою орендованого об'єкта на дату балансу, сплатою (нарахуванням) орендного платежу, відображенням об'єкта та витрат по орендній угоді в обліку орендаря, залишаються дискусійними.

Для розширення меж використання облікової інформації, на основі акумулювання деталізованих даних та застосування сучасного методичного інструментарію, який відповідатиме потребам управління, доцільно здійснити об'єктивне дослідження методологічних засад формування облікової інформації за орендними операціями.

Мета статті полягає в удосконаленні методологічних засад формування облікової інформації за орендними операціями.

Удосконалення системи орендних операцій побудовано на дослідженні слабких сторін діючої моделі обліку. Доцільно зазначити, що в Україні сучасний облік орендних операцій, регламентований Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5], МСБО 17 «Оренда» [6], П(С)БО 14 «Оренда» [7], Тлумаченнями КТМФЗ 4 «Визначення, чи містить угода оренду» [8], ПКТ-15 «Операційна оренда: заохочення» [9], ПКТ 27 «Оцінка сутності операцій, які мають юридичну форму угоди про оренду» [10], має ряд недоліків. Одним з основних недоліків чинної моделі обліку є надання зовнішнім та внутрішнім користувачам упередженої та недостовірної інформації щодо орендованих активів та зобов'язань, обумовлених операційною орендою. Безпосередньо це пов'язано з відсутністю облікової інформації щодо операцій операційної оренди у фінансовій звітності орендаря згідно з діючими міжнародними та національними стандартами обліку; наявністю різних суб'єктивних оцінок науковців та практиків аналогічних з економічної точки зору класифікацій оренди; неефективним застосуванням фінансових оцінок протягом строку дії орендної угоди.

Оскільки як у світовій, так і у вітчизняній практиці бухгалтерського обліку орендних операцій на даний момент виділяють дві основні форми оренди: *фінансову* та *операційну*, для усунення зазначених недоліків доцільно здійснити поетапне об'єктивне дослідження методологічних засад формування облікової інформації за орендними операціями з урахуванням світових тенденцій розвитку обліку, спричинених появою проекту стандарту ED/2013/6 «Оренда», розробленого Радою міжнародних стандартів фінансової звітності та Радою по національних облікових стандартах США (US GAAP).

Дослідження методологічних засад формування облікової інформації за орендними операціями доцільно здійснити на підставі впровадження в практичну діяльність суб'єктів господарювання України, *запропонованих автором нових моделей обліку (метод рівномірного та прискореного списання)* та зміни діючих підходів до відображення операцій фінансової оренди.

Перш за все дослідження методологічних засад доцільно розпочати з визначення основних ознак виконання орендної угоди, а саме: використання ідентифікованого активу протягом строку оренди та укладання контрактної угоди, що підтверджує право контролю за використанням ідентифікованим активом [8]:

- ✦ безпосереднє (пряме) використання ідентифікованого активу (здатність орендаря приймати самостійні рішення щодо використання основного активу);
- ✦ отримання потенційних економічних вигід від використання ідентифікованого активу.

Однак угода не відповідатиме основним ознакам оренди, якщо отримання потенційних економічних вигід від використання ідентифікованого активу можливе лише в поєднанні з експлуатацією інших активів чи отриманням послуг.

На наступному етапі виконання орендної угоди орендарям необхідно відображати на балансових рахунках кредиторську заборгованість по орендних платежах (довгострокове зобов'язання з оренди) та актив (при фінансовій оренді) / *право користування основним активом (при оренді, розрахований за методом прискореного та рівномірного списання)* впродовж строку оренди. Строк оренди, згідно з запропонованим підходом, – це неанульований період з урахуванням періодів, передбачених опціонами на зміну строку оренди, при наявності значних економічних стимулів щодо продовження чи дострокового розірвання договору оренди. Значними економічними стимулами щодо продовження строку оренди можуть бути: пільгові тарифи; вартісні поліпшення предмета оренди; цінність орендованого майна для орендаря; фіксовані відсоткові ставки та ін.

На початку строку фінансової оренди орендарям слід визнавати зобов'язання у своїх звітах про фінансовий стан за сумами, що дорівнюють справедливій вартості орендованого майна на початку оренди, або (якщо вони менші за справедливу вартість) за теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів [6, 7]. В обов'язковому порядку до зазначеної величини необхідно включати суми продажної вартості та гарантованої ліквідаційної вартості при її наявності. Діючою практикою обліку в Україні не передбачено умов щодо обов'язкового включення суми продажної вартості та гарантованої ліквідаційної вартості до первісної оцінки на початку строку дії договору.

Згідно із запропонованою моделлю обліку орендних операцій за методом прискореного та рівномірного списання орендарям перш за все необхідно відображати на балансових рахунках довгострокове зобов'язання з оренди за сумами, що складаються з теперішньої вартості орендних платежів. На початок строку дії оренди теперішня вартість орендних платежів буде включати:

- ✦ фіксовані орендні платежі, зменшені на суму пільг по оренді, отриманих від орендодавця (наприклад, отримані авансові платежі для поліпшення орендованого майна);
- ✦ частину орендної плати, що залежить від індексу інфляції чи ринкової відсоткової ставки, визначеної на початок строку оренди (при подальшій оцінці зазначена орендна плата буде відображатись як додатковий орендний платіж);

- ✦ змінну орендну плату, що по суті є фіксованою (змінні платежі гарантовані до сплати орендарем в орендній угоді);
- ✦ оплату штрафних санкцій за дострокове припинення орендної угоди. За наявності суттєвих економічних стимулів щодо продовження орендної угоди оплата штрафних санкцій включається із сум орендних платежів.

Суми орендних платежів, що використовуються для виміру первісної вартості активу / права користування основним активом і довгострокового зобов'язання слід відображати без умовної орендної плати, розмір якої варіюється від значень коефіцієнта використання активу чи результатів діяльності (наприклад, відсоток від продажів, кількість одиниць продукції та ін.). Зазначені вище витрати доцільно відображати у складі витрат звітного періоду. В іншому випадку включення орендарями умовної орендної плати до складу платежів призведе до недостовірного формування звітності через відображення в балансі спірних сум поточної кредиторської заборгованості по орендним платежам. Умовна орендна плата, маючи вплив на суми орендного платежу, практичного відображення на рахунках обліку згідно з національними стандартами не знайшла.

Розрахунок теперішньої вартості орендних платежів, сплата яких здійснюється на початку звітного періоду, наведено нижче [7]:

$$TB_{onn} = H \times \left[1 + \left(1 - \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \right) \div i \right], \quad (1)$$

де TB_{onn} – теперішня вартість орендних платежів (сплата відбувається на початку звітного періоду); H – номінальна сума орендного платежу; n – кількість періодів, за які сплачується орендна плата; i – ставка відсотка для вказаного періоду.

За умови сплати орендних платежів наприкінці звітного періоду їх теперішня вартість визначається таким чином [7]:

$$TB_{onk} = H \times \left[\left(1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right) \div i \right], \quad (2)$$

де TB_{onk} – теперішня вартість мінімальних орендних платежів (сплата відбувається наприкінці звітного періоду).

Отже, теперішня вартість орендних платежів – це приведена до поточного моменту, за допомогою дисконтної ставки, вартість платежів, сплата яких передбачена в майбутньому. Зазначений метод дисконтування здійснюється за допомогою орендної ставки відсотка, основними структурними складовими якої є безризикова ставка доходності, надбавка за ризики та інфляційна складова, спрямована на компенсацію втрат при знеціненні активів. Орендна ставка відсотка, визначена при первісній оцінці довгострокового зобов'язання з оренди, перегляду не підлягає. Однак при зміні грошових потоків залишкове сальдо по довгостроковим зобов'язанням з оренди підлягає переоцінці на основі заново перерахованої орендної ставки відсотка. Якщо

орендну ставку відсотка визначити неможливо, використовується ставка відсотка, яку мав би сплачувати орендар за подібну оренду, або, якщо її неможливо визначити, ставка, яку на початок строку оренди сплачував би орендар за запозичення коштів, необхідних для придбання активу, на подібний строк та за подібною гарантією [6].

У подальшому довгострокові зобов'язання з оренди відображають у фінансовій звітності на основі амортизованої собівартості (амортизація дисконту за зобов'язанням з орендних платежів), тобто так само, як і фінансові зобов'язання. У результаті зобов'язання з оренди на кінець періоду формують з урахуванням постійної періодичної ставки відсотка на залишок зобов'язань. Утворена сума є винагородою за користування об'єктом, отриманим в оренду, розподіляється між звітними періодами протягом строку оренди із застосуванням періодичної ставки відсотка та підлягає сплаті на підставі затвердженого графіку платежів.

Зменшення довгострокових зобов'язань з оренди відбуватиметься після фактичної сплати орендних платежів в частині відшкодування вартості орендованого майна, строк погашення яких припадає на наступні 12 місяців. За цих умов суми довгострокових зобов'язань з оренди переводять до складу поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями. Залишок довгострокових зобов'язань з оренди на кінець звітного періоду дорівнює сумі зобов'язань на початок періоду, зменшений на суму сплаченої компенсації частини вартості активу / права користування основним активом. Одночасно з відображенням кредиторської заборгованості по орендних платежах (довгострокове зобов'язання з оренди) орендар на початок строку оренди визнає основний орендований актив / право користування основним активом (нематеріальний актив) залежно від моделі обліку орендних операцій.

Виходячи з визначення моменту первісного визнання, сплата орендних платежів не відображається на балансі до моменту набуття орендарем активу.

Основний орендований актив і право користування основним активом (нематеріальний актив) відображають з урахуванням таких сум:

- ✦ розмір зобов'язань з оренди (кредиторська заборгованість по орендних платежах), визначений на початок строку оренди;
- ✦ будь-які первісні прямі витрати, безпосередньо пов'язані з веденням переговорів та укладанням договору оренди (консультаційні послуги, витрати на проведення переговорів та надання гарантій за угодами про оренду, комісійні витрати, витрати, пов'язані з оцінкою фінансового стану потенційного орендаря та ін.). Згідно з національним стандартом консультаційні послуги, витрати на проведення переговорів та надання гарантій за угодами про оренду віднесено до витрат звітного періоду. Однак при включенні даних витрат до витрат звітного періоду заперечується їх безпосередній зв'язок з необоротним активом.

Наступне визнання сум основного орендованого активу / права користування основним активом протягом звітного періоду формують на основі змін, спричинених переоцінкою довгострокового зобов'язання з оренди. Залишкову вартість права користування основним активом у фінансовій звітності орендарі відображають на кінець кожного звітного періоду з урахуванням коригувань на суму накопиченої амортизації нематеріальних активів. При фінансовій оренді для визначення залишкової вартості враховується сума зносу.

Оцінку залишкової вартості права користування основним активом і модель нарахування витрат по оренді здійснюють залежно від класифікації орендних операцій на основі застосування критерію «придбання та споживання орендарем протягом строку оренди більш ніж несуттєвої частини орендованого активу». У практичній діяльності суб'єктам господарювання пропонуємо використовувати метод, побудований на основі «характеру основного активу» (нерухоме майно / майно, що не відповідає критерію нерухомого (обладнання, транспорт та ін.)), що є предметом оренди. Це, у свою чергу, полегшить методичку оцінки права користування активом (рис. 1).

Вибір одного із зазначених методів обліку орендних операцій відбувається на початку оренди, тобто або під час підписання договору оренди, або при усній домовленості сторін щодо виконання зобов'язань залежно від дати, яка настає раніше.

Відповідно до методу прискореного списання, зазначеного в алгоритмі, орендар окремо визнає витрати на виплату відсотків по зобов'язаннях з оренди в корес-

понденції з розрахунками за нарахованими відсотками та нараховує амортизацію активу (права користування основним активом) на прямолінійній основі, окрім випадків, коли інша систематична основа буде більш ефективною при отриманні економічних вигід від використання активу. Відображення амортизаційних відрахувань окремо від витрат на виплату відсотків є характерним для придбання орендарем частини основного активу, що буде частково спожитий протягом строку дії договору оренди. У системі обліку нарахування амортизації орендарі відображають протягом періоду очікуваного використання активу (права користування основним активом). Як правило, згідно з національними та міжнародними стандартами періодом очікуваного використання є строк корисного використання активу (права користування основним активом). Суми амортизаційних відрахувань та витрат на виплату відсотків (загальна сума періодичних витрат по оренді) орендарі оцінюють на прискореній основі (метод прискореного списання). Витрати на виплату відсотків розраховують відповідно до виділеної орендної ставки відсотка на залишкове сальдо по довгострокових зобов'язаннях з оренди. Суми витрат на виплату відсотків будуть значно вищими в попередніх звітних періодах і зменшуватимуться з кожним сплаченим орендним платежем. У свою чергу, зазначена тенденція витрат на виплату відсотків з урахуванням амортизаційних відрахувань, відображених на прямолінійній основі, сприятиме збільшенню сум загальних періодичних витрат на ранніх етапах орендної угоди, а їх зменшення відбуватиметься в кожному звітному періоді при оплаті зобов'язань.



Рис. 1. Алгоритм поділу орендних операцій для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: розроблено автором.

Методика обліку фінансової оренди в цілому аналогічна запропонованій моделі обліку за методом прискореного списання (окрім активу, представленого правом користування основним активом і складових орендного платежу) та відповідає обліку придбання нефінансових активів (оцінюються за первісною вартістю) за рахунок позикових ресурсів. Однак модель обліку фінансової оренди буде діяти лише відносно операцій щодо автоматичного отримання орендованого активу у власність при відображенні зазначених умов у договорі оренди на початку строку його дії. Хоча сьогодні згідно з національним стандартом набуття права власності на орендований актив не є обов'язковою умовою.

Згідно з методикою рівномірного списання протягом строку оренди орендар визнаватиме сукупні періодичні орендні витрати на прямолінійній основі (крім випадків, коли інша систематична основа буде більш відповідною для відображення економічних вигод орендаря у часі) в кореспонденції з поточними зобов'язаннями з оренди, розрахованої за методом рівномірного списання та амортизаційними відрахуваннями.

Періодичні орендні витрати складаються з таких елементів:

- ✦ орендні витрати, нараховані на залишкове сальдо довгострокових зобов'язань з оренди за методом ефективної ставки відсотка (розрахунок побудований аналогічно запропонованій моделі обліку орендних операцій за методом прискореного списання);
- ✦ сума нарахованої амортизації права користування основним активом за кожний звітний період.

Нарахування амортизації права користування основним активом в рамках оренди, розрахованої за методом рівномірного списання, відрізнятиметься від амортизації будь-якого іншого активу. Суму нарахованої амортизації активу за кожний звітний період пропонуємо розраховувати як різницю між періодичними орендними витратами та витратами, нарахованими на довгострокове зобов'язання з оренди за методом ефективної ставки відсотка. Орендні витрати, нараховані на зобов'язання з оренди та амортизацію права користування основним активом за кожний звітний період, орендарі відображають у звіті про фінансові результати (звіт про сукупні доходи) в одному рядку загальною сумою.

Модель обліку орендних операцій за методом рівномірного списання скоріше відповідає концепції отримання орендних послуг щодо користування та володіння активом протягом терміну оренди, ніж придбання орендарем частини основного активу, що буде спожитий протягом строку договору оренди. При застосуванні зазначеної моделі орендарям необхідно буде розробити логічну систему відображення права користування активом у фінансовій звітності суб'єкта господарювання та здійснити додаткові розрахунки для оцінки активу та довгострокового зобов'язання в кожному звітному періоді.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження вдосконалено систему фінансового обліку орендних операцій (облік операцій фінансової оренди, облік операцій, розрахованих за методом прискореного та рівномірного списання) на основі впровадження в практичну діяльність суб'єктів господарювання нових моделей обліку, для чіткого їх структурування та формування сучасного методичного інструментарію, який відповідатиме потребам управління.

Наведено алгоритм поділу оренди для цілей бухгалтерського обліку, який забезпечить правильність відображення орендних операцій у бухгалтерському обліку та полегшить методику оцінки права користування активом.

Запропоновано фінансову оренду використовувати лише відносно операцій щодо автоматичного отримання орендованого активу у власність при відображенні зазначених умов в договорі оренди на початку строку його дії. В іншому випадку об'єктом обліку буде право користування основним активом (нематеріальний актив), тобто діятиме модель обліку орендних операцій за методом прискореного чи рівномірного списання.

Проведені дослідження дозволяють виявити основні проблеми, що виникають при здійсненні та відображенні орендних операцій в обліку; вдосконалити методологічні засади обліку орендних операцій для отримання чіткої, достовірної та неупередженої інформації про орендовані активи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Голов С. Ф.** Вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в контексті євроінтеграції / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 1. – С. 3 – 17.
2. **Палій В. Ф.** Міжнародні стандарти обліку та фінансової звітності / В. Ф. Палій. – К.: Інфра-М, 2007. – 512 с.
3. **Ткаченко Н. М.** Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування та звітність / Н. М. Ткаченко: підручник. – 6-те вид. допов. і перероб. – К.: Алтера, 2013. – 982 с.
4. **Чухно І. С.** Теоретичні засади бухгалтерської звітності / І. С. Чухно // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 124 – 130.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IFRS) 17 «Оренда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_018
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28 липня 2000 року № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
8. Тлумачення КТМФЗ 4 «Визначення, чи містить угода оренду» від 01.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_054
9. ПКТ-15 «Операційна оренда: заохочення» від 1.01.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_060
10. ПКТ 27 «Оцінка сутності операцій, які мають юридичну форму угоди про оренду» від 31.12.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_002

Науковий керівник – Алексєва А. В., кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

REFERENCES

- Chukhno, I. S. "Teoretychni zasady bukhgalterskoi zvitnosti" [The theoretical basis of accounting]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2013): 124-130.
- Holov, S. F. "Vdoskonalennia bukhgalterskoho obliku i finansovoї zvitnosti v Ukraini v konteksti ievrointehratsii" [Improving accounting and financial reporting in Ukraine in the context of European integration]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 1 (2014): 3-17.
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://www.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
- [Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
- [Legal Act of Ukraine] (2006). http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_054

- [Legal Act of Ukraine] (1999). http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_060
- [Legal Act of Ukraine] (2001). http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_002
- "Mizhnarodnyi standart finansovoї zvitnosti (IFRS) 17 «Orenda»" [International Financial Reporting Standard (IFRS) 17 "Rent"]. http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_018
- Palii, V. F. *Mizhnarodni standarty obliku ta finansovoї zvitnosti* [International standards of accounting and financial reporting]. Kyiv: Infra-M, 2007.
- Tkachenko, N. M. *Bukhhalterskyi (finansovyi) oblik, opodatkovannia ta zvitnist* [Accounting (financial) accounting, tax and reporting]. Kyiv: Altera, 2013.

УДК 657.424

ЗВІТНІСТЬ З КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

© 2015 ТКАЧ І. В.

УДК 657.424

Ткач І. В. Звітність з капітальних вкладень енергопостачальних компаній

Метою написання статті є обґрунтування методичних засад облікового забезпечення звітності з капітальних вкладень енергопостачальних компаній. У процесі дослідження запропоновано внести зміни до назви рядка 1005 Балансу (Звіту про фінансовий стан) ф. № 1 та до назви Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності ф. № 5, що забезпечить відображення у фінансовій звітності інформації щодо капітальних вкладень, виходячи з їх економічної сутності. Описано алгоритм заповнення фінансової звітності щодо капітальних вкладень, зокрема Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності. Статистична звітність щодо капітальних вкладень на сьогодні містить «хибні маяки», які дещо викривлюють дані статистичних спостережень з капітальних вкладень. У статті обґрунтовано новий підхід до збору статистичних даних щодо джерел фінансування капітальних вкладень. Досліджено галузеву звітність щодо капітальних вкладень енергопостачальних компаній, зокрема Звіт про виконання інвестиційної програми. Запропоновано побудову синтетичного та аналітичного обліку капітальних вкладень енергопостачальних компаній у межах інвестиційної програми, яка забезпечить потреби менеджменту енергопостачальних компаній в обліково-аналітичній інформації для складання Звіту про виконання інвестиційної програми.

Ключові слова: фінансова звітність, статистична звітність, капітальні вкладення, енергопостачальні компанії, облікове забезпечення.

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Ткач Іван Валентинович – старший викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ivantkach@ukr.net

УДК 657.424

Ткач И. В. Отчетность по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний

Целью написания статьи является обоснование методических основ учетного обеспечения отчетности по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний. В процессе исследования предложено внести изменения в названия строки 1005 Баланса (Отчета о финансовом состоянии) ф. № 1 и в название Раздела III «Капитальные вложения» Примечаний к годовой финансовой отчетности ф. № 5, что обеспечит отражение в финансовой отчетности информации о капитальных вложениях, исходя из их экономической сущности. Описан алгоритм заполнения финансовой отчетности по капитальным вложениям, в том числе Раздела III «Капитальные вложения» Примечания к годовой финансовой отчетности. Статистическая отчетность по капитальным вложениям на сегодня содержит «ложные маяки», которые несколько искажают данные статистических наблюдений по капитальным вложениям. В статье обоснован новый подход к сбору статистических данных об источниках финансирования капитальных вложений. Исследована отраслевая отчетность по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний, в частности Отчет о выполнении инвестиционной программы. Предложено построение синтетического и аналитического учета капитальных вложений энергоснабжающих компаний в рамках инвестиционной программы, которое обеспечит потребности менеджмента энергоснабжающих компаний в учетно-аналитической информации для составления Отчета о выполнении инвестиционной программы.

Ключевые слова: финансовая отчетность, статистическая отчетность, капитальные вложения, энергоснабжающие компании, учетное обеспечение.

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Ткач Иван Валентинович – старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита в АПК, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: ivantkach@ukr.net

UDC 657.424

Tkach I. V. Reporting on the Capital Investments of Energy Supplying Companies

The article is aimed at substantiation of methodical bases of accounting provision for the capital investments of energy supplying companies. During the study has been suggested to amend the description of line 1005 of the Balance (Statement of financial position) f. No.1 and in the title of Section III «Capital investments» from the Notes to the annual financial statements f. No.5, which will reflect in the financial reporting information on capital investment, based on the economic nature of the entity. An algorithm for completing financial statements as to capital investments, including the Section III «Capital investments» from the Notes to the annual financial statements, has been described. Statistical reporting for capital investments presently contains the «misguiding sea-lights», which distort the data of statistical observations related to capital investments. In the article a new approach to the collection of statistical data on sources for financing the capital investments has been substantiated. Also sectoral reporting on the capital investments of energy supplying companies, in particular the Report on implementation of investment program, has been studied. Establishing the synthetic and analytical accounting of the capital investment of energy supplying companies in terms of investment program, which will provide for the managerial needs of energy supplying companies in accounting and analytical information to complete the Report on implementation of investment program, has been proposed.

Key words: financial reporting, statistical reporting, capital expenditure, energy supplying companies, accounting provision.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Tkach Ivan V. – Senior Lecturer, Department of Accounting, Analysis and Auditing in Agribusiness, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ivantkach@ukr.net

REFERENCES

- Chukhno, I. S. "Teoretychni zasady bukhgalterskoi zvitnosti" [The theoretical basis of accounting]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2013): 124-130.
- Holov, S. F. "Vdoskonalennia bukhgalterskoho obliku i finansovoї zvitnosti v Ukraini v konteksti ievrointehratsii" [Improving accounting and financial reporting in Ukraine in the context of European integration]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 1 (2014): 3-17.
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://www.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
- [Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>
- [Legal Act of Ukraine] (2006). http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_054

- [Legal Act of Ukraine] (1999). http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_060
- [Legal Act of Ukraine] (2001). http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_002
- "Mizhnarodnyi standart finansovoї zvitnosti (IFRS) 17 «Orenda»" [International Financial Reporting Standard (IFRS) 17 "Rent"]. http://www.rada.gov.ua/laws/show/929_018
- Palii, V. F. *Mizhnarodni standarty obliku ta finansovoї zvitnosti* [International standards of accounting and financial reporting]. Kyiv: Infra-M, 2007.
- Tkachenko, N. M. *Bukhhalterskyi (finansovyi) oblik, opodatkovannia ta zvitnist* [Accounting (financial) accounting, tax and reporting]. Kyiv: Altera, 2013.

УДК 657.424

ЗВІТНІСТЬ З КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

© 2015 ТКАЧ І. В.

УДК 657.424

Ткач І. В. Звітність з капітальних вкладень енергопостачальних компаній

Метою написання статті є обґрунтування методичних засад облікового забезпечення звітності з капітальних вкладень енергопостачальних компаній. У процесі дослідження запропоновано внести зміни до назви рядка 1005 Балансу (Звіту про фінансовий стан) ф. № 1 та до назви Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності ф. № 5, що забезпечить відображення у фінансовій звітності інформації щодо капітальних вкладень, виходячи з їх економічної сутності. Описано алгоритм заповнення фінансової звітності щодо капітальних вкладень, зокрема Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності. Статистична звітність щодо капітальних вкладень на сьогодні містить «хибні маяки», які дещо викривлюють дані статистичних спостережень з капітальних вкладень. У статті обґрунтовано новий підхід до збору статистичних даних щодо джерел фінансування капітальних вкладень. Досліджено галузеву звітність щодо капітальних вкладень енергопостачальних компаній, зокрема Звіт про виконання інвестиційної програми. Запропоновано побудову синтетичного та аналітичного обліку капітальних вкладень енергопостачальних компаній у межах інвестиційної програми, яка забезпечить потреби менеджменту енергопостачальних компаній в обліково-аналітичній інформації для складання Звіту про виконання інвестиційної програми.

Ключові слова: фінансова звітність, статистична звітність, капітальні вкладення, енергопостачальні компанії, облікове забезпечення.

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Ткач Іван Валентинович – старший викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: ivantkach@ukr.net

УДК 657.424

Ткач И. В. Отчетность по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний

Целью написания статьи является обоснование методических основ учетного обеспечения отчетности по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний. В процессе исследования предложено внести изменения в названия строки 1005 Баланса (Отчета о финансовом состоянии) ф. № 1 и в название Раздела III «Капитальные вложения» Примечаний к годовой финансовой отчетности ф. № 5, что обеспечит отражение в финансовой отчетности информации о капитальных вложениях, исходя из их экономической сущности. Описан алгоритм заполнения финансовой отчетности по капитальным вложениям, в том числе Раздела III «Капитальные вложения» Примечания к годовой финансовой отчетности. Статистическая отчетность по капитальным вложениям на сегодня содержит «ложные маяки», которые несколько искажают данные статистических наблюдений по капитальным вложениям. В статье обоснован новый подход к сбору статистических данных об источниках финансирования капитальных вложений. Исследована отраслевая отчетность по капитальным вложениям энергоснабжающих компаний, в частности Отчет о выполнении инвестиционной программы. Предложено построение синтетического и аналитического учета капитальных вложений энергоснабжающих компаний в рамках инвестиционной программы, которое обеспечит потребности менеджмента энергоснабжающих компаний в учетно-аналитической информации для составления Отчета о выполнении инвестиционной программы.

Ключевые слова: финансовая отчетность, статистическая отчетность, капитальные вложения, энергоснабжающие компании, учетное обеспечение.

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Ткач Иван Валентинович – старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита в АПК, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: ivantkach@ukr.net

UDC 657.424

Tkach I. V. Reporting on the Capital Investments of Energy Supplying Companies

The article is aimed at substantiation of methodical bases of accounting provision for the capital investments of energy supplying companies. During the study has been suggested to amend the description of line 1005 of the Balance (Statement of financial position) f. No.1 and in the title of Section III «Capital investments» from the Notes to the annual financial statements f. No.5, which will reflect in the financial reporting information on capital investment, based on the economic nature of the entity. An algorithm for completing financial statements as to capital investments, including the Section III «Capital investments» from the Notes to the annual financial statements, has been described. Statistical reporting for capital investments presently contains the «misguiding sea-lights», which distort the data of statistical observations related to capital investments. In the article a new approach to the collection of statistical data on sources for financing the capital investments has been substantiated. Also sectoral reporting on the capital investments of energy supplying companies, in particular the Report on implementation of investment program, has been studied. Establishing the synthetic and analytical accounting of the capital investment of energy supplying companies in terms of investment program, which will provide for the managerial needs of energy supplying companies in accounting and analytical information to complete the Report on implementation of investment program, has been proposed.

Key words: financial reporting, statistical reporting, capital expenditure, energy supplying companies, accounting provision.

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Tkach Ivan V. – Senior Lecturer, Department of Accounting, Analysis and Auditing in Agribusiness, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: ivantkach@ukr.net

Звітність підприємства є основним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень. Інформація, яка наводиться у звітності, повинна бути повною, правдивою, оперативною, зрозумілою та неупередженою. Для забезпечення якісних характеристик звітності на підприємстві необхідно організувати систему обліково-аналітичного забезпечення, яка дозволить ефективно та своєчасно складати звітні форми.

Дослідженню питання обліку та звітності капітальних вкладень присвячено праці вітчизняних учених, таких як: М. І. Бондар [1], З. В. Задорожній [2], Я. О. Измайлов [3], Я. Д. Крупка [4], О. Л. Міклуха [5] і зарубіжних науковців, серед яких Г. Александер, Дж. Бейлі, М. Ф. Ван Бреда, Глен А. Велш, Д. Колдуелл, Я. В. Соколов та ін. Водночас питання облікового забезпечення складання звітності щодо капітальних вкладень енергопостачальних компаній є малодослідженим і потребує подальшого методичного обґрунтування.

Метою написання статті є обґрунтування методичних засад облікового забезпечення звітності з капітальних вкладень енергопостачальних компаній.

Інформація щодо здійснених капітальних вкладень енергопостачальних компаній наводиться у фінансовій, статистичній, управлінській звітності, а також у Звіті про виконання інвестиційної програми.

За охопленням респондентів можна виділити загальнодержавний, галузевий та корпоративний рівні звітності щодо капітальних вкладень. До загальнодержавного рівня належить звітність, яка складається всіма суб'єктами господарювання незалежно від їх організаційно-правової форми та галузі економіки і в обов'язковому порядку подається до державних органів чи оприлюднюється іншим чином. До загальнодержавного рівня належить фінансова та статистична звітність щодо капітальних вкладень.

До галузевого рівня звітності належить звітність, яка подається респондентами до певних міністерств та відомств за їх належністю до певної галузі економіки (АПК, промисловість, енергетика, тощо). Прикладом такої звітності є Звіт щодо виконання інвестиційної програми, який подають енергопостачальні компанії до Національної комісії з регулювання енергетики (далі НКРЕ).

До корпоративного рівня належить управлінська звітність, дані якої, як правило, використовуються управлінським персоналом підприємства чи його власниками.

Слід зазначити, що чим ширше коло респондентів охоплює певна форма звітності, тим менш деталізовано наводиться інформація в ній. У Балансі (Звіті про фінансовий стан) ф. №1 (далі – Баланс), який складають та подають до органів державної статистики всі юридичні особи, інформація про капітальні вкладення наведена лише одним рядком, тоді як в управлінській звітності наводиться повна інформація щодо здійснених капітальних вкладень, їх структура та динаміка, при цьому така інформація є конфіденційною і використовується обмеженим колом осіб.

У фінансовій звітності інформація щодо здійснених капітальних вкладень наводиться в Балансі та у Примітках до річної фінансової звітності (Розділ III Капітальні інвестиції). У Балансі наводиться вартість неза-

вершених на кінець звітного періоду капітальних вкладень в рядку 1005 «Незавершені капітальні інвестиції», джерелом інформації для заповнення якого є дебетове сальдо по рахунку 15 «Капітальні вкладення» на кінець звітного періоду.

На нашу думку, інвестиції доцільно розглядати як з точки зору інвестора, так і з точки зору підприємства, в яке такі інвестиції залучаються. «З точки зору інвестора, інвестиції – це вкладення грошових, майнових та інтелектуальних цінностей у підприємницьку діяльність іншого суб'єкта господарювання в обмін на корпоративні права з метою отримання частини або всього прибутку такого суб'єкта господарювання. Відповідно для підприємства, в яке інвестиції залучаються, інвестиції – це створення або поповнення власного капіталу шляхом залучення активів в обмін на корпоративні права» [6]. Інвестиції є одним із джерел фінансування придбання (будівництва, виготовлення) необоротних матеріальних і нематеріальних активів, тобто є одним із джерел фінансування капітальних вкладень, тому автором запропоновано рядок 1005 «Незавершені капітальні інвестиції» Балансу назвати «Незавершені капітальні вкладення».

Інформація щодо здійснених за рік капітальних вкладень наводиться у Примітках до річної фінансової звітності в рядках 280 – 340 графі 3 Розділу III «Капітальні інвестиції». У графі 4 Розділу III «Капітальні інвестиції» Приміток до річної фінансової звітності розкривається інформація щодо залишків капітальних вкладень на кінець року в розрізі видів об'єктів капітальних вкладень. В окремих рядках розкривається інформація щодо капітальних вкладень в інвестиційну нерухомість (рядок 341) і фінансових витрат, включених до капітальних вкладень (рядок 342), здійснених за рік.

Розділ III Приміток до річної фінансової звітності пропонується перейменувати на «Капітальні вкладення», при цьому рядок 341 доцільно перейменувати на «капітальні вкладення в інвестиційну нерухомість», а рядок 342 – «фінансові витрати, включені до капітальних вкладень». Запропоновані зміни забезпечать відображення у фінансовій звітності інформації щодо капітальних вкладень, виходячи з їх економічної сутності.

Для зручності опису алгоритму складання Розділу III Приміток до річної фінансової звітності показники Звіту пронумеровано в *табл. 1*.

Розроблений алгоритм складання Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності наведено в *табл. 2*.

У статистичній звітності інформація щодо здійснених капітальних вкладень наводиться в кількох формах статистичної звітності. Подекуди така інформація дублюється, що ускладнює складання статистичної звітності. Перелік форм статистичної звітності, в яких наводиться інформація щодо здійснених капітальних вкладень, наведено в *табл. 3*.

Незважаючи на значну кількість форм статистичної звітності щодо капітальних вкладень та подекуди дублювання інформації в ній, ключовим є питання не їх кількості, а якості. На підставі статистичної інформації державними діями приймаються управлінські рішен-

Фрагмент Приміток до річної фінансової звітності Розділ III «Капітальні вкладення»

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року
1	2	3	4
Капітальне будівництво	280	1	2
Придбання (виготовлення) основних засобів	290	3	4
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	300	5	6
Придбання (створення) нематеріальних активів	310	7	8
Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів	320	9	10
Інші	330	11	12
Разом	340	13	14

З рядка 340 графа 3

капітальні вкладення в інвестиційну нерухомість (341) 15

фінансові витрати, включені до капітальних вкладень (342) 16

Таблиця 2

Алгоритм складання Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності

№ з/п	№ показника (Табл. 1)	Назва показника	Джерело інформації
1	2	3	4
1	1	Капітальне будівництво за рік	Дебетовий оборот по рахунку 151 «Капітальне будівництво» за звітний період (рік)
2	2	Капітальне будівництво на кінець року	Дебетове сальдо на рахунку 151 «Капітальне будівництво» на кінець звітного періоду (року)
3	3	Придбання (виготовлення) основних засобів за рік	Дебетовий оборот по рахунку 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» за звітний період (рік)
4	4	Придбання (виготовлення) основних засобів на кінець року	Дебетове сальдо на рахунку 152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» на кінець звітного періоду (року)
5	5	Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів за рік	Дебетовий оборот по рахунку 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» за звітний період (рік)
6	6	Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів на кінець року	Дебетове сальдо по рахунку 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» на кінець звітного періоду (року)
7	7	Придбання (створення) нематеріальних активів за рік	Дебетовий оборот по рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» за звітний період (рік)
8	8	Придбання (створення) нематеріальних активів на кінець року	Дебетове сальдо на рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» на кінець звітного періоду (року)
9	9	Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів за рік	Дебетовий оборот по рахунку 155 «Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів» за звітний період (рік)
10	10	Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів на кінець року	Дебетове сальдо на рахунку 155 «Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів» на кінець звітного періоду (року)
11	11	Інші за рік	Дебетовий оборот по рахунках 156 «Поліпшення основних засобів та інших необоротних активів»; 157 «Поліпшення орендованих необоротних активів»; 158 «Будівництво (придбання) інвестиційної нерухомості» за звітний період (рік)
12	12	Інші на кінець року	Дебетове сальдо на рахунках 156 «Поліпшення основних засобів та інших необоротних активів»; 157 «Поліпшення орендованих необоротних активів»; 158 «Будівництво (придбання) інвестиційної нерухомості» на кінець звітного періоду (року)

1	2	3	4
13	13	Разом за рік	Дебетовий оборот по рахунку 15 «Капітальні інвестиції» за звітний період (рік) або сума показників 1; 3; 5; 7; 9; 11
14	14	Разом на кінець року	Дебетове сальдо на рахунку 15 «Капітальні інвестиції» на кінець звітної періоду (року) або сума показників 2; 4; 6; 7; 10; 12
15	15	Капітальні вкладення в інвестиційну нерухомість за рік	Дебетовий оборот по рахунку 158 «Будівництво (придбання) інвестиційної нерухомості» за звітний період (рік)
16	16	Фінансові витрати, включені до капітальних вкладень за рік	Оборот по дебету рахунку 15 «Капітальні інвестиції» в кореспонденції із кредитом рахунку 95 «Фінансові витрати» за звітний період (рік)

Таблиця 3

Статистична звітність із капітальних вкладень

№ з/п	Назва та форма звіту	Розкриття інформації
1	Капітальні інвестиції № 2 – інвестиції (квартальна)	<p>Розділ 1. Капітальні інвестиції Містить інформацію щодо фактично освоєних (використаних) у звітному періоді обсягів капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи за рахунок передбачених чинним законодавством джерел фінансування, без урахування суми податку на додану вартість, та витрати на будівництво житла для подальшого продажу (передачі), які за обліком витрат не належать до капітальних інвестицій респондента.</p> <p>Розділ 2 Капітальні інвестиції за джерелами фінансування Містить інформацію щодо освоєних обсягів капітальних інвестицій без урахування суми податку на додану вартість за джерелами фінансування та з них на капітальний ремонт і в нові житлові будівлі</p>
2	Капітальні інвестиції вибуття і амортизація активів № 2 – інвестиції (річна)	<p>Розділ 1 і Розділ 2 – аналогічна інформація як і у квартальній формі.</p> <p>Розділ 4. Витрати на будівельні та монтажні роботи за окремими видами будівель і споруд Містить інформацію щодо витрат на будівництво житлових будівель, нежитлових будівель, інженерних споруд і витрат на будівництво житла з метою подальшого продажу (передачі) (розділ 1 рядки 111 – 114 гр. 1), що виділяються із загального обсягу капітальних інвестицій на будівельно-монтажні роботи за окремими видами будівель та споруд відповідно до Державного класифікатора будівель та споруд ДК 018-2000, затвердженого наказом Держстандарту України від 17.08.2000 № 507</p>
3	Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку № 1-ІП (квартальна)	<p>Розділ III. Освоєння інвестицій та введення в дію потужностей будівель, споруд Рядок 041 (051) відображає дані щодо обсягів інвестицій, які спрямовані та освоєні на будівництво, здійснене як господарським, так і підрядним способом, на устаткування, що підлягає монтажу в процесі будівництва, а також на придбання або виготовлення власними силами матеріальних активів, які обліковуються за класифікаційними групами згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».</p> <p>Рядок 042 (052) відображає обсяги інвестицій, спрямованих на придбання або створення власними силами нематеріальних активів</p>
4	Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос) № 11-ОЗ (річна)	<p>Розділ I. Наявність та рух основних засобів У графі 3 відображається надходження основних засобів за звітний період: придбаних, створених, безоплатно отриманих та на умовах фінансового лізингу; оборотних активів, переведених до основних засобів, а також витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єктів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо). У графі 4, з даних графі 3, виділяється вартість введених у дію у звітному році нових основних засобів</p>
5	Структурне обстеження підприємства № 1 – підприємництва (річна)	<p>Розділ 3. Розподіл основних показників за видами економічної діяльності Графа 5 містить дані про вартість продукції (робіт, послуг) власного виробництва з метою інвестування свого підприємства (рахунок 15, субрахунки 151, 152, 153, 154, 155 або якщо підприємство використовує спрощений План рахунків – рахунок 15).</p> <p>Графа 6 показника «Капітальні інвестиції у матеріальні активи» включає фактично освоєні (використані) у звітному періоді обсяги капітальних інвестицій у матеріальні активи без урахування суми податку на додану вартість, до яких належать інвестиції у нові та існуючі матеріальні активи, які були придбані або створені для власного використання зі строком служби більше одного року, включаючи витрати на капітальний ремонт, поліпшення, вдосконалення, реконструкцію, модернізацію (рахунок 15, субрахунки 151, 152, 153, 155 (без ПДВ) або якщо підприємство використовує спрощений План рахунків – рахунок 15 (без ПДВ))</p>

ня загальнодержавного значення. Некоректне трактування сутності чи викривлення статистичної інформації може негативно впливати на соціально-економічний розвиток суспільства. Статистичні дані є своєрідними «маяками», які використовуються при формуванні державної стратегії та при здійсненні наукових досліджень.

Одним із «хибних маяків» у системі статистичної звітності є інформація щодо здійснення капітальних інвестицій та інвестицій в цілому. Так, у Звіті про капітальні інвестиції (ф. № 2 – інвестиції (квартальна) та ф. № 2 – інвестиції (річна)) у розділі 2 наводиться інформація щодо освоєних обсягів капітальних інвестицій за такими джерелами фінансування: кошти державного бюджету; кошти місцевих бюджетів (міста, району, області тощо); власні кошти підприємств і організацій; у т. ч. за рахунок амортизаційних відрахувань; кредити банків та інші позики; у т. ч. кредити іноземних банків; кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо; кошти іноземних інвесторів; кошти населення на будівництво житла; інші джерела фінансування.

На нашу думку, збір інформації щодо джерел здійснення капітальних вкладень у таких розрізах має низку суттєвих недоліків. Найсуттєвішим з них є неправильне трактування категорії «капітальні інвестиції». Операції з будівництва, придбання та виготовлення необоротних матеріальних активів та придбання (створення) нематеріальних активів за своєю сутністю є капітальними вкладеннями, які фінансуються за рахунок різних джерел (у т. ч. і за рахунок інвестицій). Тобто капітальними інвестиціями можна назвати тільки капітальні вкладення, профінансовані за рахунок інвестицій. Тому пропонуємо Звіт про капітальні інвестиції ф. № 2 – інвестиції перейменувати на Звіт про капітальні вкладення ф. № 2 – капітальні вкладення.

Наступним важливим недоліком є наведення у Звіті про капітальні інвестиції інформації щодо «витрат на будівництво житла для подальшого продажу (передачі), які за обліком витрат не належать до капітальних інвестицій респондента» [7]. Тобто у Звіті про капітальні інвестиції наводиться інформація про операції, які не є капітальними інвестиціями. На нашу думку, таку інформацію доцільно вилучити зі Звіту про капітальні вкладення та наводити у Звіті про виконання будівельних робіт (№ 1-кб (місячна)).

Капітальні вкладення за рахунок власних коштів підприємств і організацій доцільно деталізувати інформацією щодо джерел здійснення капітальних вкладень за рахунок прибутку та за рахунок зміни структури активів. Така деталізація надасть змогу користувачам звітності отримати інформацію щодо відтворювальної структури здійснених капітальних вкладень.

Джерело «кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо» доцільно назвати «кошти вітчизняних інвесторів» та наводити в ньому інформацію не тільки щодо капітальних вкладень, здійснених за рахунок вітчизняних інвестиційних компаній, а й за рахунок інших вітчизняних юридичних та фізичних осіб, які здійснюють інвестиції. Це дасть змогу в статистичній звітності отримати повну інформацію щодо здійснених капітальних вкладень за рахунок вітчизняних інвесторів.

При цьому капітальні вкладення, здійснені за рахунок залучених інвестицій, доцільно об'єднати в одне джерело та назвати «за рахунок залучених інвестицій (капітальні інвестиції)». Для деталізації інформації здійснені капітальні вкладення за рахунок коштів вітчизняних та іноземних інвесторів необхідно розкривати окремими рядками: «кошти вітчизняних інвесторів» та «кошти іноземних інвесторів». Запропоновану структуру Розділу 2 Звіту про капітальні вкладення ф. № 2 – капітальні вкладення наведено в *табл. 4*.

Розглянемо галузеву звітність з капітальних вкладень енергопостачальних компаній. Згідно з п. 5.1 Порядку формування інвестиційних програм ліцензіатів з передачі та постачання електричної енергії, затвердженого Постановою НКРЕ № 1627 від 13.12.2012 р. «Звіт щодо виконання інвестиційної програми ліцензіата з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами та з постачання електричної енергії за регульованим тарифом, надається ліцензіатом в електронній формі та на паперових носіях до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику в електроенергетичному комплексі, апарату НКРЕ і територіального підрозділу НКРЕ у відповідному регіоні і щокварталу та за підсумками року не пізніше 25 числа місяця, наступного за звітним періодом» [8].

Звіт щодо виконання інвестиційної програми складається із загальної інформації, в якій наводиться найменування ліцензіата, звітний та прогнозований період, за який подається звіт, зведеного звіту щодо виконання інвестиційної програми, семи розділів (цільових програм).

Крім того, у звіті щодо виконання інвестиційної програми наводиться детальна інформація в розрізі об'єктів здійснених капітальних вкладень та перелік закупівель, здійснених ліцензіатом за звітний період.

Для складання Звіту щодо виконання інвестиційної програми в енергопостачальних компаніях система обліку капітальних вкладень повинна містити необхідну аналітичну інформацію. Для цього пропонується ввести до Робочого плану рахунків енергопостачальних компаній субрахунки четвертого порядку для обліку капітальних вкладень, здійснених в межах інвестиційної програми:

1511 «Капітальне будівництво в межах інвестиційної програми»;

1521 «Придбання (виготовлення) основних засобів в межах інвестиційної програми»;

1531 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів в межах інвестиційної програми»;

1541 «Придбання (створення) нематеріальних активів в межах інвестиційної програми»;

1561 «Поліпшення основних засобів та інших необоротних активів в межах інвестиційної програми».

Запропонована побудова обліку капітальних вкладень в енергопостачальних компаніях розроблена з урахуванням специфіки їх діяльності та забезпечить користувачів достовірною та повною інформацією щодо здійснених капітальних вкладень. При цьому до вказаних субрахунків, призначених для обліку капітальних вкладень в межах інвестиційної програми, доцільно відкривати такі аналітичні розрізи:

Фрагмент Звіту про капітальні вкладення ф. № 2 – капітальні вкладення Розділ 2. Капітальні вкладення за джерелами фінансування

Найменування	№ рядка	Освоєно за квартал	
		Усього	З них на поліпшення об'єктів необоротних активів
А	Б	1	2
Капітальні вкладення за джерелами фінансування (210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)	200		
за рахунок цільового фінансування із державного бюджету	210		
за рахунок цільового фінансування із місцевих бюджетів (міста, району, області тощо)	220		
за рахунок власних коштів підприємств і організацій	230		
за рахунок амортизаційних відрахувань, з рядка 230	231		
за рахунок прибутку, з рядка 230	232		
за рахунок зміни структури активів, з рядка 230	233		
за рахунок кредитів банків та інших позик	240		
кредити іноземних банків, з рядка 240	241		
іпотечне кредитування, з рядка 240	242		
за рахунок залучених інвестицій (капітальні інвестиції)	250		
кошти вітчизняних інвесторів з рядка 250	251		
кошти іноземних інвесторів з рядка 250	252		
за рахунок інших джерел фінансування	260		

Джерело: авторська розробка.

- ✦ підрозділ організації;
- ✦ об'єкт капітальних вкладень;
- ✦ стаття витрат;
- ✦ розділ інвестиційної програми;
- ✦ джерело фінансування.

ВИСНОВКИ

Інформація щодо здійснених капітальних вкладень енергопостачальних компаній наводиться у фінансовій, статистичній, управлінській звітності, а також у Звіті про виконання інвестиційної програми. Фінансова звітність щодо капітальних вкладень потребує уточнення назви рядка 1005 Балансу ф. №1 та Розділу III «Капітальні вкладення» Приміток до річної фінансової звітності ф. № 5, що забезпечить відображення у фінансовій звітності інформації щодо капітальних вкладень, виходячи з їх економічної сутності. Статистична звітність з капітальних вкладень складається з багатьох статистичних форм, інформація в яких подекуди дублюється.

Запропоновані зміни до Розділу 2 статистичної звітності щодо джерел здійснення капітальних вкладень нададуть змогу органам державної статистики розмежовувати інформацію щодо здійснених капітальних вкладень та капітальних інвестицій за їх економічною сутністю, а не формою здійснення, і забезпечать користувачів якісно новою інформацією для здійснення досліджень та прийняття управлінських рішень.

Галузевою особливістю енергопостачальних компаній є необхідність складання Звіту про виконання інвестиційної програми. Для забезпечення потреби

менеджменту енергопостачальних компаній в обліково-аналітичній інформації для складання Звіту про виконання інвестиційної програми запропоновано облік капітальних вкладень у межах інвестиційної програми вести на окремих синтетичних рахунках четвертого порядку в розрізі розділів інвестиційної програми. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бондар М. І.** Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія / М. І. Бондар. – К. : КНЕУ, 2008. – 256 с.
2. **Задорожний З. В.** Деякі особливості обліку та фінансової звітності будівельних організацій / З. В. Задорожний // Баланс. – 2003. – № 17. – С. 34 – 39.
3. **Ізмайлов Я. О.** Звітність промислових підприємств про капітальні інвестиції та її відповідність вимогам ефективного контролю / Я. О. Ізмайлов // Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України : тези доп. міжнар. наук. конф., 19 – 20 квітня 2006 р. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2006. – С. 95 – 98.
4. **Крупка Я. Д.** Інвестиційна діяльність: визначення обліку та розкриття інформації у фінансовій звітності підприємств / Я. Д. Крупка // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2008. – Вип. 3. – С. 92 – 98.
5. **Міклуха О. Л.** Оптимізація відображення капітальних інвестицій у статистичній та фінансовій звітності / О. Л. Міклуха // Вісник НУВГП. Економіка : збірник наукових праць. – Рівне, 2009. – Випуск № 2 (46). – С. 121 – 127.
6. **Ткач І. В.** Щодо обліку надходження матеріальних та нематеріальних необоротних активів / І. В. Ткач // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць ; відп. ред. А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. № 13. – С. 304 – 313.

7. Державна служба статистики України «Роз'яснення щодо заповнення форм державного статистичного спостереження № 2-інвестиції (річна) «Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів» та № 2-інвестиції (квартальна) «Капітальні інвестиції»» від 28.11.2012 р. № 18/1-12/2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buhgalter911.com/ShowBlank.aspx?f=Res/Blanks/Stat/invest.xml>

8. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ) «Порядок формування інвестиційних програм ліцензіатів з передачі та постачання електричної енергії». Затверджено Постановою НКРЕ № 1627 від 13.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=5871>

Науковий керівник – Ковач С. І., кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК, ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

REFERENCES

Bondar, M. I. *Investytsiina diialnist: metodyka ta orhanizatsiia obliku i kontroliu* [Investing activities: methods and organization of accounting and control], Kyiv: KNEU, 2008.

Izmailov, Ya. O. "Zvitnist promyslovykh pidpriemstv pro kapitalni investytsii ta ii vidpovidnist vymoham efektyvnoho kon-

troliu" [Reports on industrial capital investment and its compliance with effective control]. *Suchasni problemy sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2006.95-98.

Krupka, Ya. D. "Investytsiina diialnist: vyznachennia obliku ta rozkryttia informatsii u finansovii zvitnosti pidpriemstv" [Investing activities: defining accounting and disclosures in the financial statements]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 3 (2008): 92-98.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://buhgalter911.com/ShowBlank.aspx?f=Res/Blanks/Stat/invest.xml>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://www.nerc.gov.ua/?id=5871>

Miklukha, O. L. "Optymizatsiia vidobrazhennia kapitalnykh investytsii u statystychnii ta finansovii zvitnosti" [Optimization mapping capital investment in statistical and financial reporting]. *Visnyk NUVHP. Seriia "Ekonomika"*, no. 2 (46) (2009): 121-127.

Tkach, I. B. "Shchodo obliku nadkhodzhennia materialnykh ta nematerialnykh neoborotnykh aktyviv" [As for keeping receipts and intangible fixed assets]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 13 (2009): 304-313.

Zadorozhnyi, Z. V. "Deiaki osoblyvosti obliku ta finansovoi zvitnosti budivelnykh orhanizatsii" [Some features of accounting and financial reporting of construction companies]. *Balans*, no. 17 (2003): 34-39.

ФІНАНСОВИЙ АРБІТРАЖ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ (на матеріалах Фінансової Арбітражної Комісії Угорщини)

© 2015 БАЧО Р. Й.

УДК 336.761.6(477+439)

Бачо Р. Й. Фінансовий арбітраж як перспективний напрям удосконалення державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні (на матеріалах Фінансової Арбітражної Комісії Угорщини)

У статті розкрито принцип функціонування Фінансової Арбітражної Комісії в Угорщині, що була створена у 2011 р. При відображенні особливостей прийняття та розгляду скарг споживачів фінансових послуг акцент зроблено на вимогах законодавства щодо правильності подачі заяв про порушення прав споживача. Узагальнено, що Фінансова Арбітражна Комісія не здійснює захист прав споживачів, а є інструментом захисту порушених прав. Статистичний аналіз діяльності Комісії за досліджуваний період дозволяє зробити висновок про її сприяння у врегулюванні спорів між сторонами, про що засвідчує тенденція зростання частки врегульованих справ шляхом укладення сторонами мирової угоди. Впровадження угорського досвіду фінансового арбітражу в сучасних реаліях України сприятиме інтеграції держави в європейський економічний простір шляхом імплементації Рекомендації Європейської Комісії 98/257/ЕК. Висновки, зроблені в роботі щодо необхідності впровадження даного механізму врегулювання спорів між споживачами на фінансовими установами, сприятимуть посиленню довіри до фінансового ринку та є додатковим механізмом захисту законних прав споживачів цих послуг.

Ключові слова: фінансовий арбітраж, Фінансова Арбітражна Комісія, Угорщина, Національний Банк Угорщини.

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Бачо Роберт Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки, Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II (пл. Кошута, 6, Берегово, Закарпаття, 90200, Україна)

E-mail: escanor@yandex.ru

УДК 336.761.6(477+439)

Бачо Р. И. Финансовый арбитраж как перспективное направление совершенствования государственного регулирования рынков финансовых услуг в Украине (на материалах Финансовой Арбитражной Комиссии Венгрии)

В статье раскрыт принцип функционирования Финансовой Арбитражной Комиссии в Венгрии, созданной в 2011 г. При отображении особенностей принятия и рассмотрения жалоб потребителей финансовых услуг акцент сделан на требованиях законодательства относительно правильности подачи заявлений о нарушениях прав потребителя. Уточнено, что Финансовая Арбитражная Комиссия не осуществляет защиту прав потребителей, а является инструментом защиты нарушенных прав. Статистический анализ деятельности Комиссии за исследуемый период позволяет делать вывод о ее содействии в урегулировании споров между сторонами, о чем свидетельствует тенденция роста доли урегулированных дел путем заключения сторонами мирового соглашения. Внедрение венгерского опыта финансового арбитража в современных реалиях Украины будет содействовать интеграции государства в европейское экономическое пространство путем имплементации Рекомендации Европейской Комиссии 98/257/ЕК. Выводы, сделанные в работе относительно необходимости внедрения данного механизма урегулирования споров между потребителями и финансовыми учреждениями, будут способствовать усилению доверия к финансовому рынку и являются дополнительным механизмом защиты законных прав потребителей этих услуг.

Ключевые слова: финансовый арбитраж, Финансовая Арбитражная Комиссия, Венгрия, Национальный Банк Венгрии.

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Бачо Роберт Йосифович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, Закарпатский венгерский институт имени Ференца Ракоци II (пл. Кошута, 6, Берегово, Закарпатье, 90200, Украина)

E-mail: escanor@yandex.ru

UDC 336.761.6(477+439)

Bacho R. J. Financial Arbitration as Promising Direction of Improving the State Regulation of Financial Services Markets in Ukraine (on Materials of the Financial Arbitration Board of Hungary)

The article discloses the principle of function of the Financial Arbitration Board of Hungary, which is established in 2011. While displaying the specifics of admission and processing complaints from the consumer of financial services, attention has been focused on the correctness requirements of the law regarding the submission of claims of consumer rights infringement. It is specified that the Financial Arbitration Board does not protect the particular rights of consumers, and is an instrument for protection of infringed rights as such. Statistical analysis of activities of the Board during the studied period allows to conclude about its efficient assistance in the settlement of disputes between the parties, as evidenced by the growing share of the cases, which have resulted in concluding settlement agreements by the parties. Adoption of the Hungarian experience of financial arbitration in the current realities of Ukraine will contribute to integration of the State in the European economic area through the implementation of the European Commission Recommendations 98/257/EU. The conclusions, which the article makes on the need for implementation of this mechanism for the settlement of disputes between consumers and financial institutions, will enhance confidence in the financial market and provide an additional mechanism for protection of the legitimate rights of consumers of these services.

Key words: financial arbitration, Financial Arbitration Board, Hungary, National Bank of Hungary.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Bacho Robert J. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics, Ferenc R?k?czi II Transcarpathian Hungarian Institute (pl. Koshuta, 6, Beregovo, Zakarpattya, 90200, Ukraine)

E-mail: escanor@yandex.ru

У сучасних умовах актуалізується необхідність посилення захисту прав споживачів ринку небанківських фінансових послуг в Україні. Фінансова криза, що охопила ринок небанківських фінансових послуг у 2008 – 2009 рр. і негативні наслідки якої відчутні і на даний час, вказали на недосконалість захисту прав

споживачів цих послуг. Враховуючи, що Україна обрала євроінтеграційний поступ подальшого свого розвитку, необхідною умовою входження в європейський економічний простір є імплементація відповідних вимог ЄС у різних сферах економіки. Не виняток у цьому і захист прав споживачів небанківських фінансових послуг. Від-

повідно до Рекомендацій Європейської Комісії 98/257/ЕК [5] у кожній країні-учасника доречним є функціонування відповідного органу, відповідального за досудове регулювання спорів, що виникають між громадянами – споживачами фінансових послуг і професійними учасниками – надавачами цих послуг.

Питанням вдосконалення державного регулювання ринків фінансових послуг в Україні присвячені наукові праці О. Барановського, Є. Бондаренко, Н. Внукової, О. Вовчак, О. Гаманкової, О. Залетова, В. Левченко та ін. Питання вдосконалення державного регулювання на прикладі розвинених країн порушуються в роботах С. Гудхарта, С. Інґвеса, Ч. Лентнера, Е. Ніера, Д. Тсомокоса та ін.

Однак дослідження робіт наведених вище науковців не дозволяє робити висновок про повноту оцінки ними такого механізму реалізації права споживачів фінансових послуг, як фінансовий арбітраж.

Проведене дослідження спрямоване на оцінку функціонування Фінансової Арбітражної Комісії в Угорщині як альтернативного форуму реалізації права споживача фінансових послуг для захисту своїх законних інтересів. Завдання, що ставляться в роботі, полягають у розкритті особливостей функціонування та механізму прийняття рішень даним органом взагалі та оцінці його діяльності з моменту його створення.

Інститут фінансового арбітражу в Угорщині є відносно новим, адже його впровадження відбулося 1 липня 2011 р. завдяки прийнятому у попередньому році Закону Угорщини «Про Державну Комісію з нагляду за ринком фінансових послуг» [6], яку згодом, у 2013 р., було приєднано до Національного Банку Угорщини [8]. У цьому Законі закладено також засади функціонування Фінансової Арбітражної Комісії (ФАК) як інституту досудового врегулювання спорів, що виникають між споживачами фінансових послуг і надавачами цих послуг. Слід зазначити, що відповідно до Закону [8] споживачами визначають фізичні особи, що придбавають фінансові послуги для задоволення своїх власних потреб. Не вважаються споживачами одноосібні підприємства, фізичні особи – підприємці, юридичні особи, неприбуткові організації, ОСББ. І вони, таким чином, не можуть звертатися до ФАК з метою врегулювання виникаючих проблем. Фінансовий арбітраж є формою захисту прав споживачів, альтернативним форумом вирішення (досудовим способом вирішення) спорів, орієнтований виключно на громадян.

Слід зазначити, що ФАК не здійснює захист прав споживачів фінансових послуг, а лише сприяє йому шляхом реалізації права споживачів на досудове врегулювання спорів.

До компетенції ФАК належать спори, що виникають між громадянами та фінансовими установами внаслідок надання останніми фінансових послуг першим. Під дію ФАК підпадають банки, інші кредитні установи, страховики, ощадні каси, кредитні спілки, інвестиційні фонди ті інші установи, перелік яких розміщений у ст. 39 Закону Угорщини «Про Національний Банк Угорщини» [8].

Першочерговою метою фінансового арбітражу є досягнення згоди між сторонами спору, а в умовах недо-

сягнення цього – приймається швидке, низьковитратне та ефективне рішення для забезпечення захисту прав споживачів.

ФАК є всебічно незалежним органом як із інституційного боку, так і з боку професійної компетентності. ФАК функціонує незалежно від НБУ, хоча розміщений у структурі Національного Банку Угорщини. Незалежність функціонування органу забезпечується низкою законів. Найбільш важливою особливістю незалежного функціонування органу є те, що Голова ФАК та його члени жодним чином не можуть бути залежними в процесі виконання свої повноважень за обов'язків. Окрім заборони впливу, існує декілька додаткових інструментів та законодавчих норм, які забезпечують прийняття ФАК самостійного, незалежного об'єктивного рішення у кожній з розглянутих справ. Одним із таких правил, що сприяє досягненню максимальної об'єктивності у прийнятті рішень, є вимога повідомлення членом ФАК про існування всіх таких подій чи умов, які можуть похитнути його об'єктивність чи піддати сумніву об'єктивність прийнятих ФАК рішень. Проти члена органу може бути подано клопотання щодо його неповної об'єктивності при існуванні підозр з приводу цього. Таке клопотання повинно бути надіслане до Голови ФАК у письмовій формі з наданням доказів, що підтверджують підозру однієї із сторін, протягом трьох днів після озвучення складу комісії з розгляду конкретного спору. Рішення про виключення такого члена приймає Голова ФАК після проведення відкритої дискусії із залученням голови комісії з розгляду конкретного спору.

Комісія, що створюється для розгляду певного спору, складається з трьох осіб, склад якої визначається Комісією в робочому порядку, дотримуючись максимальної об'єктивності, повноти та справедливості.

Основною умовою початку процедури у ФАК є намагання споживача вирішити спірне питання з фінансовою установою. Цей намір повинен бути відображеним при поданні заяви до ФАК, без підтвердження цього заяву буде повернуто та відмовлено в її прийнятті. Іншою умовою початку процедури фінансового арбітражу є відсутність впровадження інших форм судового (досудового) вирішення питання. Тобто якщо дане питання вже розглядається у Третейському суді чи судах загальної юрисдикції, то споживач не має можливості використати цей механізм. Про відсутність таких процедур заявник повинен зазначити у своїй заяві.

Згідно із законодавством Угорщини, що регулює відповідні сегменти фінансового ринку, фінансова установа зобов'язана забезпечити всі умови звернення споживача як в усній (особисто чи по телефону), так і в письмовій (особисто чи передачею документа іншою особою, поштою, телефаксом, електронним листом) формах. Усне звернення громадян здійснюється шляхом запису розмови споживача на електронні носії, що можуть бути в подальшому аргументом для початку процедури фінансового арбітражу.

При усному зверненні клієнта фінансова установа зразу досліджує питання і при можливості вирішує його. Якщо споживач на погоджується із запропоно-

ваним методом вирішення, про скаргу повинен бути складений протокол, що містить і позицію фінансової установи. Один екземпляр протоколу надається (надсилається) споживачу. Якщо спір не може бути вирішено в оперативному порядку, то фінансова установа повинна при розгляді питання скласти протокол і направити його споживачу. На письмові скарги відповідь повинна бути направлена споживачу у строк до 30 днів. Фінансові установи повинні протягом трьох років зберігати надіслані їх скарги і направлені відповіді та при необхідності мають пред'явити їх на вимогу Національного Банку Угорщини. Кожна фінансова установа повинна розробити свої власні правила розгляду скарг споживачів. За розгляд спорів додаткова оплата не береться.

Існують часті випадки, коли фінансові установи тільки формально розглядають скарги споживачів чи пропонують неконструктивні шляхи вирішення спорів, унаслідок чого скарги не задовольняються навіть, якщо мова йде про банальну, просту проблему. Законодавча вимога до фінансових установ полягає в тому, що вони повинні всебічно сприяти вирішенню спорів зі споживачами в досудовому порядку.

Якщо скарга споживача відхилена фінансовою установою, то вона у повідомленні (протоколі) про відмову зобов'язана повідомити скаржника про існуючі шляхи реалізації свого права. Якщо скарга зачіпає питання захисту споживчих прав, то скаржник може розпочати процедуру захисту своїх прав як споживача в Національному Банку Угорщини. Якщо відмова розгляду скарги фінансовою установою стосується процедури укладення договору надання фінансової послуги, його правомочності та дійсності чи наслідків, які витікають із договору, то для захисту своїх прав споживач може звернутися до судів загальної юрисдикції чи до ФАК. Така можливість повинна бути зазначена в письмовій відповіді фінансової установи із зазначенням поштової адреси ФАК.

Процедура розгляду справ у ФАК здійснюється за заявою споживача, оскільки ФАК є альтернативним форумом вирішення спірних питань між споживачем і фінансовою установою, тому фінансова установа не вправі звертатися до ФАК. Заяви споживачів можуть подаватися в паперовій формі особисто чи поштою та в електронній формі через спеціалізовану систему електронного вікна в Інтернеті.

Заява повинна містити таке:

- 1) прізвище та ім'я споживача, адресу проживання чи місцезнаходження;
- 2) назву та місцезнаходження фінансової установи, проти якої направлена скарга;
- 3) короткий опис проблеми споживачем, що підтверджується фактами та відповідними документами;
- 4) заяву споживача про його намагання вирішити справу з фінансовою установою;
- 5) протокол відмови у вирішенні скарги споживача фінансовою установою;
- 6) заява споживача про відсутність розпочатих альтернативних методів захисту прав (справ у судах загальної юрисдикції, справ у Третейських судах тощо);

7) аргументи споживача, які підтверджують його правоту.

До заяви повинна бути долучена довіреність на представника при умові залучення іншої особи для представлення інтересів споживача.

Розгляд заяви та доданих до неї документів здійснюється Комісією протягом 15 днів, і якщо існують певні формальні неточності, то заява буде повернена споживачу на виправлення. Заяву буде відхилено при встановленні, що на момент її подачі вже розпочато чи прийнято рішення по цій справі у ФАК, судах загальної юрисдикції чи Третейському суді.

Розгляд справ у ФАК з моменту остаточного прийняття заяви складає не більше 90 днів, у певних випадках може бути продовженим за рішенням Голови ФАК на строк додатково до 30 днів. Таким чином, у максимальний строк не входить період повернення заяви на доопрацювання.

При прийнятті справи до розгляду Комісія направляє сторонам повідомлення про початок розгляду справи і призначає засідання у строк, що не перевищує 60 днів. У повідомленні будуть зазначені ім'я членів комісії, яка розглядатиме спір. Засідання може бути проведене і в заочній формі, однак на це повинні погодитися обидві сторони. Якщо одна із сторін не погоджується з цим, то засідання повинно відбутися в очній формі.

Відповідно до законодавства [8] обидві сторони мають обов'язок максимальної сумлінності. У межах цього обов'язку споживач повинен подати правильно підготовану заяву і, на вимогу ФАК, всі необхідні документи, а також має бути присутнім при розгляді справи особисто чи через довірену особу. Порушення цього обов'язку тягне за собою відмову з боку ФАК розглядати справу або рішення залишити її без розгляду чи прийняти рішення на основі поданої інформації. Фінансова установа в межах свого обов'язку співпраці повинна надіслати аргументовану відповідь на подану скаргу, подавати підтверджуючі документи, бути присутньою на засіданні. При гальмуванні процесу встановлення істини у справі ФАК може опублікувати назву та місцезнаходження фінансової установи, що відмовляється у всебічному встановленні істини у певній справі, що стосується захисту прав споживачів фінансових послуг. У цьому разі Національним Банком Угорщини можуть застосовувати санкції – від озвучення догани до накладення штрафу фінансової установі.

Таким чином, кожна зі сторін зацікавлена у максимальній сумлінності, адже споживач може втратити право встановлення істини, а фінансова установа може понести додаткову фінансову відповідальність у вигляді накладеного штрафу.

Особливістю процедури фінансового арбітражу є те, що фінансова установа може звернутися до ФАК із повідомленням про беззаперечне виконання рішення, прийнятого цим органом. У такому повідомленні фінансова установа може обмежувати свою максимальну відповідальність чи коло питань, які прийматимуться на засіданні. ФАК веде реєстр таких повідомлень-зобов'язань. Якщо при укладенні договору про надання фінансової

послуги установа зазначила, що виконуватиме рішення ФАК, то, незважаючи на те, що вона не надіслала ФАК загальне повідомлення такого характеру, вважається, що ФАК правомочна приймати рішення, виконання якого для цієї фінансової установи є обов'язковим.

Незважаючи на те, що фінансова установа самостійно вирішує питання подачі повідомлень-зобов'язань ФАК, відсутність такого повідомлення не звільняє фінансову устанovu від обов'язку максимальної сумлінності. Таким чином, зобов'язання виконання рішень не має обов'язкового характеру, однак максимальна сумлінність є обов'язковою.

ФАК у першу чергу намагається врегулювати спір між сторонами в добровільному порядку. Якщо встановлюється консенсус між сторонами, що відповідає вимогам законодавства, то Комісія своїм рішенням затверджує його. До цього моменту процес вважається мировим з укладенням мирової угоди. При відсутності консенсусу процес продовжується і реалізується, подібно до судових розглядів, функція встановлення істини та порушених прав. Результат розгляду справи може бути двояким: якщо фінансова установа надіслала повідомлення-зобов'язання, то ФАК приймає рішення зобов'язального характеру, і воно повинно бути виконано; якщо ж такого повідомлення не було надіслано, то ФАК приймає рішення рекомендаційного характеру.

Засідання комісії стають відкритими лише у випадку, коли обидві сторони погоджуються на це. Враховуючи, що створена ФАК комісія з розгляду справ є колегіальним органом, рішення приймається більшістю голосів (3 : 0; 2 : 1). Процедури, що здійснюються ФАК, є безкоштовними.

Рішення ФАК зобов'язального характеру є обов'язковими і повинні виконуватися у строк до 15 днів з моменту оголошення такого рішення. Якщо дане рішення не виконане фінансовою установою у строк, то відповідно до Закону Угорщини «Про функціонування судової системи» [7] споживач може звернутися до судів загальної юрисдикції за видачею судового наказу на основі регулятивної частини рішення Комісії. Виконання рішення здійснює виконавча служба суду за місцем проживання споживача.

Як було зазначено вище, Фінансова Арбітражна Комісія Угорщини функціонує з 2011 р., і за цей час розглянула широке коло справ стосовно професійних учасників ринків фінансових послуг (табл. 1).

Згідно з даними наведеної табл. 1 до 2013 р. спостерігається тенденція зростання кількості поданих заяв у ФАК, однак у 2014 р. кількість поданих заяв скоротилася на майже 11 %, що пояснюється створенням мегарегулятора на ринку фінансових послуг Угорщини в особі Національного Банку Угорщини, вплив якого на професійних учасників ринку посилюється і, відповідно, посилює відповідальність останніх перед споживачами. Усі ці події привели до зменшення рівня незадоволення клієнтами послуг. Підвищення якості роботи даного органу на шляху покращення рівня обслуговування фінансовими установами своїх клієнтів, посилення ролі органу у вирішенні спорів пояснюється істотним зростанням частки врегульованих справ консенсусним способом, тобто не доходячи до розгляду справ на засідань Комісії. Так, за період 2011 – 2014 рр. частка врегульованих справ консенсусним способом зросла майже вдвічі – від 27,5 % у 2011 р. до 53,4 % у 2014 р. Отже, за досліджуваний період більш ніж половина прийнятих до розгляду ФАК справ були вирішені шляхом досягнення згоди між сторонами до проведення засідань Комісією.

Наведені вище дані підтверджують ефективність даного механізму захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг в Угорщині.

Доречно також розглянути динаміку та структуру надходжень заяв споживачів до ФАК Угорщини в розрізі основних учасників фінансового ринку (табл. 2).

Найбільша кількість розглянутих скарг стосується діяльності банківських установ, на які припадає у досліджуваному періоді 43 – 49 % усіх поданих у ФАК Угорщини скарг, причому спостерігається певне скорочення цієї частки у 2014 р. Поряд із банківськими установами висока частка поданих скарг стосується страхових компаній, на які припадає 30 – 36 % усіх поданих заяв. За досліджуваний період суттєво зросла частка скарг, що націлена на встановлення істини в питаннях отримання послуг від фінансових компаній, проти яких у 2014 р.

Таблиця 1

Загальні дані про діяльність Фінансової Арбітражної Комісії в Угорщині у 2011 – 2014 рр.

№ з/п	Показник	Рік				Зміна за період, %		
		2011	2012	2013	2014	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
1	Загальна кількість поданих справ	1196	3534	4692	4181	195,5	32,8	-10,9
2	Кількість відхилених справ	418	1296	1655	1519	210,0	27,7	-8,2
3	Частка відхилених справ у загальній кількості надісланих, %	34,9	36,7	35,3	36,3	1,7	-1,4	1,1
4	Всього кількість розглянутих справ	778	2238	3037	2662	187,7	35,7	-12,3
5	Кількість врегульованих справ консенсусним способом	214	847	1185	1422	295,8	39,9	20,0
6	Частка врегульованих консенсусним способом справ, %	27,5	37,8	39,0	53,4	10,3	1,2	14,4

Джерело: складено та розраховано автором на основі [1 – 4].

Динаміка та структура розглянутих скарг Фінансовою Арбітражною Комісією Угорщини у 2011 – 2014 рр. у розрізі професійних учасників

№ з/п	Показник	Рік								Зміна 2014/2011, % до заг.
		2011		2012		2013		2014		
		Абс.	% до заг.	Абс.	% до заг.	Абс.	% до заг.	Абс.	% до заг.	
1	Банківські установи	543	45,4	1726	48,8	2016	43,0	1882	45,0	-0,4
2	Страхові компанії	358	29,9	1123	31,8	1670	35,6	1304	31,2	1,3
3	Фінансові компанії	153	12,8	472	13,4	763	16,3	776	18,6	5,8
4	Кредитні кооперативи	65	5,4	143	4,0	189	4,0	50	1,2	-4,2
5	Приватні пенсійні фонди	50	4,2	36	1,0	0	0,0	8	0,2	-4,0
6	Інші фінансові установи	27	2,3	34	1,0	54	1,2	161	3,9	1,6
7	Усього	1196	100,0	3534	100,0	4692	100,0	4181	100,0	-

Джерело: складено та розраховано автором на основі [1 – 4].

адресовано 776 заяв, що складає 18,6% усіх поданих скарг. Причому частка скарг на ці фінансові установи зростає з 12,8% у 2011 р. до 18,6% у 2014 р. Скарги на кредитні кооперативи у 2014 р. складають 1,2%, що на 4,2% менше показника 2011 р.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можна констатувати важливість функціонування Фінансової Арбітражної Комісії в забезпеченні захисту прав споживачів фінансових послуг в Угорщині, про що свідчить висока часта врегульованих справ шляхом укладення мирової угоди між споживачами та професійними учасниками цих послуг. Подальші дослідження повинні направлятися на імплементацію угорського досвіду в сучасну систему захисту прав споживачів, враховуючи основні напрями, що зазначені у Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015 – 2020 рр. та Комплексній програмі розвитку фінансового ринку України на 2015 – 2020 роки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. A Pénzügyi Békéltető Testület tájékoztatója a 2011. évi tevékenységéről [Electronic resource]. – Mode of access : http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2335271/PBT_eves_jelentes_publ.pdf
2. A Pénzügyi Békéltető Testület tájékoztatója a 2012. évi tevékenységéről. – [Electronic resource]. – Mode of access : http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2387078/PBT_eves_jelentes_2012_web.pdf
3. Jelentés a Pénzügyi Békéltető Testület éves tevékenységéről 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2419353/PBT_Eves_jelentes_2013.pdf
4. Jelentés a Pénzügyi Békéltető Testület éves tevékenységéről 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2428770/PBT_Eves_jelentes_2014.pdf
5. On the principles applicable to the bodies responsible for out-of-court settlement of consumer disputes: Commission Recommendation of 30 March 1998 No. 98/257/EC [Electronic resource]. – Mode of access : <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998H0257:EN:NOT>

6. 2010. évi CLVIII. Törvény a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletéről [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.pch.hu/downloads/2010.evi-clviii-tv-pszaf.pdf>

7. 2011. évi CLXI. Törvény a bíróságok szervezetéről és igazgatásáról [Electronic resource]. – Mode of access : http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A1100161.TV

8. 2013. évi CXXXIX. Törvény A Magyar Nemzeti Bankról [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.complex.hu/kzldat/t1300139.htm/t1300139.htm>

REFERENCES

"A Pénzügyi Bekelteto Testulet tájékoztatója a 2011. évi tevékenységéről". http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2335271/PBT_eves_jelentes_publ.pdf

"A Pénzügyi Bekelteto Testulet tájékoztatója a 2012. évi tevékenységéről". http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2387078/PBT_eves_jelentes_2012_web.pdf

"2010. évi CLVIII. Torveny a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletéről". <http://www.pch.hu/downloads/2010.evi-clviii-tv-pszaf.pdf>

"2011. évi CLXI. Torveny a bíróságok szervezetéről és igazgatásáról". http://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A1100161.TV

"2013. évi CXXXIX. Torveny A Magyar Nemzeti Bankról". <http://www.complex.hu/kzldat/t1300139.htm/t1300139.htm>

"Jelentes a Pénzügyi Bekelteto Testulet éves tevékenységéről 2013". http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2419353/PBT_Eves_jelentes_2013.pdf

"Jelentes a Pénzügyi Bekelteto Testulet éves tevékenységéről 2014". http://felugyelet.mnb.hu/data/cms2428770/PBT_Eves_jelentes_2014.pdf

"On the principles applicable to the bodies responsible for out-of-court settlement of consumer disputes". <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31998H0257:EN:NOT>

МІЖНАРОДНІ МОДЕЛІ ТА ТЕХНОЛОГІЇ МІКРОФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДЬНОГО БІЗНЕСУ

© 2015 ВОЛГА В. О.

УДК 661.65

Волга В. О. Міжнародні моделі та технології мікрофінансування малого і середнього бізнесу

Метою статті є порівняльний аналіз міжнародно визнаних моделей та апробованих, адаптованих і модифікованих до національних особливостей технологій мікрофінансування, визначення можливостей їх використання для становлення національної моделі. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць вчених, роботи яких присвячені проблемам розвитку і становлення малого і середнього бізнесу (МСБ) в Україні, було розглянуто можливості взаємодії комерційних банків і мікрофінансових організацій (МФО) у межах окремих національних моделей мікрофінансування («американської», «німецької» та змішаної), системи та методи оцінки і управління ризиками при здійсненні мікрокредитування, особливості трансформації МФО різних форм власності. У результаті дослідження було виявлено, що серед країн Центральної та Східної Європи найбільш ефективними (та прийнятними для України) є моделі мікрокредитування МСБ Польщі та Угорщини. Особливої уваги заслуговує також «болівійська» модель, окремі складові якої можуть бути використані з точки зору як інклюзивної розбудови національного фінансового сектора, так і форм і методів державного регулювання діяльності мікрофінансових інституцій. Доведено, що оскільки сьогодні для багатьох українських інвесторів мікрокредитування і мікроінвестиції не є пріоритетною альтернативою класичним формам інвестицій, першочерговими завданнями для державних і регуляторних органів України у найближчий час є збалансування фінансового сектора та вдосконалення законодавства. Подальший розвиток досліджень у сфері моделювання державної підтримки сектора мікрофінансування в Україні пов'язаний зі структурізацією ризиків мікрокредитування МСБ, впровадженням цільового фінансування розвитку інфраструктури фінансового ринку, усуненням перешкод для мікрофінансування організацій різних форм власності.

Ключові слова: мікрофінансування, мікрокредитування, малий і середній бізнес, мікрофінансова організація, фінансова інституція, модель мікрофінансування.

Бібл.: 15.

Волга Василь Олександрович – фінансовий аналітик, ТОВ «Фінансова компанія № 1» (вул. Олеся Гончара, 35, Київ, 01054, Україна)
E-mail: volgavasiliy@gmail.com

УДК 661.65

Волга В. А. Международные модели и технологии микрофинансирования малого и среднего бизнеса

Целью статьи является сравнительный анализ международно признанных моделей и апробированных, адаптированных и модифицированных к национальным особенностям технологий микрофинансирования, определение возможностей их использования для становления национальной модели. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов ученых, посвященных проблемам развития и становления малого и среднего бизнеса (МСБ) в Украине, были раскрыты возможности взаимодействия коммерческих банков и микрофинансовых организаций (МФО) в рамках отдельных национальных моделей микрофинансирования («американской», «немецкой» и смешанной), системы и методы оценки и управления рисками при осуществлении микрокредитования, особенности трансформации МФО различных форм собственности. В результате исследования было доказано, что среди стран Центральной и Восточной Европы наиболее эффективными (и приемлемыми для Украины) являются модели микрокредитования МСБ Польши и Венгрии. Особое внимание заслуживает также «болівійська» модель, отдельные составляющие которой могут быть использованы с точки зрения как инклюзивной перестройки национального финансового сектора, так и форм и методов государственного регулирования деятельности микрофинансовых институтов. Доказано, что поскольку сегодня для многих украинских инвесторов микрокредитование и микроинвестиции не являются приоритетной альтернативой классическим формам инвестиций, первоочередными задачами для государственных и регуляторных органов Украины в ближайшее время являются сбалансированность финансового сектора и усовершенствование законодательства. Дальнейшее развитие исследований в сфере моделирования государственной поддержки сектора микрофинансирования в Украине связано со структуризацией рисков микрокредитования МСБ, внедрением целевого финансирования развития инфраструктуры финансового рынка, устранением преград для микрофинансирования организаций различных форм собственности.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрокредитование, малый и средний бизнес, микрофинансовая организация, финансовый институт, модель микрофинансирования.

Библ.: 15.

Волга Василий Александрович – финансовый аналитик, ООО «Финансовая компания № 1» (ул. Олеся Гончара, 35, Киев, 01054, Украина)
E-mail: volgavasiliy@gmail.com

UDC 661.65

Volga V. A. International Models and Technologies of Microfinance for Small and Medium-Sized Businesses

The article is aimed at comparative analysis of the internationally recognized models as well as tested, modified and adapted to national circumstances technologies of microfinance, identification of opportunities for using them in developing a national model. In the analysis, systematizing and synthesis of scientists' works on issues of developing and establishing the small and medium-sized businesses (SMB) in Ukraine, possibilities of interaction of commercial banks and microfinance institutions (MFI) in the terms of individual national microfinance models («american», «german» and mixed), systems and methods of evaluation and risk management in the implementation of microcredit, features of transformation of MFI with various ownership forms, were disclosed. As result of the study has been proven that among the countries of Central and Eastern Europe, the most effective (and acceptable for Ukraine) are the models of microcrediting SMB in Poland and Hungary. Special attention deserves as well the Bolivian model, individual parts of which can be used both in terms of inclusive national financial sector restructuring, and for the forms and methods of State regulation of microfinance institutions. Also has been proven that though nowadays for many Ukrainian investors microcredit and micro-investment are not the primary alternatives to the classic forms of investment, priorities for the state and regulatory bodies of Ukraine in the near future will be balancing the financial sector and improvement of legislation. Further development of the research in the field of simulating the State support for the microfinance sector in Ukraine is connected with the structuring of SMB microcredit risks, implementation of targeted financing to develop the infrastructure of financial market, removal of barriers to microfinance for organizations with various ownership forms.

Key words: microfinance, microcredit, small and medium-sized businesses, microfinance organization, institute of finance, microfinance model.

Bibl.: 15.

Volga Vasiliiy A. – Financial Analyst, Financial Company № 1, LLC (vul. Olesya Gonchara, 35, Kyiv, 01054, Ukraine)
E-mail: volgavasiliy@gmail.com

Сьогодні багато країн мають власні моделі та технології мікрофінансування (модифіковані, апробовані та адаптовані до національних особливостей), кожна із яких має свої цілі, принципи функціонування, вимоги і т. п. Найбільш відомі з них: модель «Грамін банку» (Бангладеш), латиноамериканська модель, модель банку «Ракіят» та «аграрного банку» (Індонезія, Таїланд), модель «сільського банку» (Латинська Америка), модель «груп взаємодопомоги» (Індія), модель «кредитних проектів» (країн Азії), апексна модель, або модель «оптового кредитування» (Індія); існують також загально визнані моделі, які використовуються всіма країнами: індивідуальне мікрокредитування через кредитні спілки, кредитні кооперативи, мережі комерційних банків другого рівня, мікрофінансові організації (МФО).

Шляхи інтеграції мікрофінансової та мікрокредитної системи в загальну фінансову систему країни різноманітні, проте основними складовими їх є: а) зростання масштабів діяльності мікрофінансових інституцій і злиття неефективних небанківських фінансово-кредитних установ; б) використання комерційних джерел фінансування, доступ до депозитних, клірингових і розрахункових центрів; в) розширення використання мікрофінансових операцій самими комерційними банками; г) впровадження нових мікрокредитних технологій та інновацій. Основні умови генезису та ефективного функціонування мікрофінансування і мікрокредитування малого і середнього бізнесу (МСБ) визначаються сприятливим макроекономічним середовищем, розвинутою системою державного регулювання інвестицій, торгівлі, цін, раціональними формами стимулювання розвитку фінансової інфраструктури і попиту на мікрофінансові послуги. Мікрокредитування МСБ сьогодні є невід'ємною складовою успішно функціонуючої національної фінансової системи, а надання даних послуг суб'єктам малого бізнесу має свою специфіку для кожного з них. Банки вважають мікрокредитування нерентабельним напрямком діяльності у зв'язку зі значними операційними витратами, тому вивчення міжнародного досвіду організації мікрофінансових послуг іншими суб'єктами фінансового ринку, що має багаторічну історію, а головне – позитивні тенденції розвитку, є важливим (перш за все, наразі для України).

Проблемам мікрокредитування МСБ у вітчизняній економічній науці присвячені роботи З. С. Варналія, Н. Є. Єгорової, Г. Є. Єршової, П. І. Жукова, М. Г. Лапусти, М. А. Платонової, Г. І. Хотинської та ін. Разом з тим, незважаючи на велику кількість наукових публікацій, дотепер недостатньо досліджені особливості взаємодії комерційних банків і МФО у межах окремих національних моделей мікрофінансування, відсутні систематизовані описи методів оцінки і управління ризиками МФО при здійсненні мікрокредитування.

Із середини 80-х років ХХ століття у світі набуло швидкого поширення мікрокредитування, причина якого полягає у винятковій ефективності нових технологій надання кредитів для МСБ. Діяльність «Grameen bank» (заснований у 1976 р.) і створеного ним фонду «Grameen» (заснований у 1997 р.), що мають всесвітню мережу та співпрацюють із 52 партнерами у 22 країнах,

базується на концепції мікрокредитування, згідно з якою «отримана у кредит грошова сума буде використана на створення товару на продаж, частину доходу від якої, у свою чергу, буде використано на погашення кредиту». Сьогодні «Grameen bank» обслуговує 6,1 млн позичальників, надав понад 4 млн кредитів на загальну суму близько 5 млрд дол. США, розміри кредитів складають від 100 до 10 тис. доларів США, а їх зворотність становить 97%. Банк «Vancosol» у Болівії, який починав свою діяльність як неурядова організація, що надавала мікрокредити МСБ і згодом успішно трансформувалася в комерційний банк – є прикладом того, як мікрокредитування не тільки забезпечує позиковим капіталом МСБ, але й сприяє нагромадженню банківських ресурсів [1].

У розвинених країнах мікрокредитування через надання невеликих короткострокових кредитів з нестандартною формою забезпечення сприяє розвитку МСБ, вирішує низку завдань (розвиток підприємницьких навичок у населення, створення нових робочих місць, зростання продуктивності праці), при цьому воно здійснюється як неурядовими організаціями, так і спеціалізованими державними, напівдержавними та недержавними установами (консалтингові та інформаційні послуги, тренінг-програми з питань навчання, управління фінансами, менеджменту і маркетингу, спеціалізованого технічного сприяння).

«Американська» модель мікрокредитування МСБ базується на взаємодії державних органів (Адміністрація Малоого Бізнесу, АМБ, англ. – SBA) і організацій-посередників. Мікропозики повинні мати цільовий характер: на обіговий капітал, закупівлю оргтехніки та устаткування (капітал позики не може витрачатися на придбання нерухомого майна та на авансові платежі за нього) і надаються у розмірі до 35 тис. дол. через мережу місцевих кредиторів-посередників з максимальним терміном повернення у 6 років. При цьому кожна позика супроводжується грантом на технічну допомогу, а умови одержання позики можуть варіюватися залежно від: розміру позики, відсоткових ставок (залежно від посередника), планованого використання капіталу, вимог посередника і потреб позичальника. Крім того, АМБ є інститутом, що забезпечує державні контракти МСБ (відповідно до Закону про малий бізнес 23% державних замовлень повинно виконуватися представниками МСБ), послуги адвокатури (захист інтересів підприємців у суді), здійснення програм мікрокредитування через мережу кредиторів-посередників і некомерційних організацій, які формують спеціальні мікрокредитні фонди автоматично поновлюваних кредитів для МСБ і допомагають ними керувати [2].

За узгодженням заяви на участь у Програмі АМБ надає позику кредитор-посереднику (практично всі програми мікрокредитування здійснюються у США некомерційними організаціями) у розмірі 750 тис. дол. з терміном повернення до 10 років (за умови, що весь обсяг позики буде використаний саме на позики для МСБ), а відсотки по мікрокредитах варіюються залежно від типу програми кредитування – від 7 до 11% річних [3, с. 34].

У Німеччині мікрокредитом вважається сума до 25 тис. євро. Основними клієнтами подібних програм є дрібні бізнесмени, власники невеликих сімейних компаній (ресторанів, перукарень і т. п.), а процедура надання мікрокредиту, наприклад, у «Berlin Investitionsbank» та інших подібних банках, простіше і вигідніше, ніж отримання аналогічних сум у суто комерційних банках. Так, за даними німецького дослідницького інституту «DIW», у звичайному банку подібні кредити надаються під 20 % річних, а у банках, що працюють по програмі стимулювання МСБ, – під 4–6 %, оскільки вони зменшують свої ризики на 2/3 за рахунок коштів держави [4, с. 218]. Основними програмами розвитку МСБ у Німеччині є «Концепція розвитку науково-технічної політики стосовно підприємств малого і середнього бізнесу» і «Стимулювання заощаджень для започаткування власної справи», у межах яких МСБ надаються кредити на пільгових умовах (відсоткова ставка – 5–8 % річних, можливість подовження строків кредитування до 15 років) через регіональні банки із спеціалізованими фондами. Німецький Мікрофінансовий Інститут (DMI) і Мікрофінансовий інвестиційний Фонд працюють з МСБ через мережу бізнес-інкубаторів та некомерційних посередників, які оперують ресурсами держави і спрямовують їх у регіональні банки на здійснення програм мікрокредитування [5, с. 22].

«Японська» модель фінансування програм мікрокредитування у секторі МСБ базується на особливостях ринку праці країни, у якому близько 70 % працездатного населення зайнято у сфері малого підприємництва (за формами власності переважають індивідуальні та сімейні підприємства). Вона функціонує на основі державних і приватних спеціалізованих організацій: Японської Державної корпорації (фінансування МСБ шляхом пільгових довгострокових кредитів для збільшення основного і обігового капіталу підприємств, які працюють у галузях, що визначені урядом як пріоритетні), Народної корпорації по фінансуванню (довгострокові мікрокредити без майнового забезпечення), Державної корпорації страхування кредитів і фінансування малого бізнесу (гарантії погашення позик). Регіональні комерційні банки 1/2 власних кредитів надають МСБ, а банки взаємодопомоги та кооперативні інституції – 100 % [6, с. 43]. Цікавою особливістю фінансово-кредитної підтримки МСБ в Японії є стимулювання комерційної діяльності малих підприємств за умов їх об'єднання в кооперативи, завдяки чому підприємства мають можливість одержати землю, пільгові кредити для розвитку новітніх технологій, розробки інновацій у сфері транспортної інфраструктури.

Серед країн ЦСЄ найбільш ефективними вважаються моделі мікрокредитування МСБ Польщі та Угорщини. У той час, як «Grameen Bank» досяг значного успіху у країнах Азії, фонд «Фундуш Мікро» у Польщі є найбільш успішною МФО у Східній Європі, яка поєднує послуги кредитування з ощадними послугами, навчанням і консультуванням. «Фундуш Мікро» – це недержавна організація, що працює у сфері мікрофінансування, яка була створена у 1994 р. польсько-американським фондом розвитку підприємництва

(РАЕФ) для сприяння мікропідприємству в Польщі. Наразі вона має понад 30 філій, що діють у всіх регіонах країни, і обслуговує близько 34 тис. мікропідприємств із чисельністю працюючих до 5 осіб (портфель кредитів на суму близько 170 млн дол.). Принципи кредитування Фонду побудовані на індивідуальній, груповій та ротаційній моделях: кредит надається терміном на 3 місяці; середній розмір кредиту становить 1,5 тис. дол. США; ефективна відсоткова ставка – 35 %; рівень зворотності по позиках – 98 %, 55 % усіх позичальників становлять жінки.

Крім «Фундуш Мікро», у Польщі діє два мікрокредитні фонди, що спеціалізуються на підтримці МСБ у сільському господарстві. Фонд розвитку польського сільського господарства (FDPA) – приватна некомерційна організація (заснована у 1998 р. за підтримки ОЕСР), метою діяльності якої є мікрокредитне забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств і зростання зайнятості в сільській місцевості. Наразі Фондом розроблена і успішно реалізовується цільова мікрофінансова програма для жінок-підприємців та сільських мікропідприємств – «Women's Rural Economic Development Program» (WRED), позиковий портфель якої становить близько 350 тис. дол. США. Сільськогосподарський Фонд (AF) – це організація, що фінансується урядом, заснована у 1991 р. з капіталом у 14 млн дол. США, наданим Міністерством сільського господарства і економіки Польщі, здійснює діяльність разом із: а) Фондом мікропозик, що надає мікрокредити у розмірі 3,5 тис. дол. США підприємцям-початківцям (умовою надання кредиту є проходження 100-годинної тренінг-програми навчання з основ ведення бізнесу); б) РАЕФ, який наразі в межах програми розвитку мікрокредитування у ЕС, надав 3,5 тис. мікропозик на суму понад 90 млн дол. США.

В Угорщині діє Угорський фонд підтримки підприємництва (HFEP, заснований у 1990 р.) для обслуговування підприємств МСБ, кредитний портфель програми мікрокредитування якого становить 9 млн дол. США. 20 філій, що діють на всій території Угорщини, мають цільову групу клієнтів – малі і мікропідприємства, що мають такі характеристики: штат не більш 10 осіб; підприємства функціонують на ринку не більше 2 років; загальний обсяг річних продажів не перевищує 60 тис. дол. США.

Болівія є країною з особливо цікавою суто «болівійською моделлю» відносно зрілого мікрофінансового ринку з високою концентрацією спеціалізованих банків та інших небанківських депозитних організацій мікрофінансового сектора (наразі три банки із 13 надають мікрофінансування у формі спеціалізованих мікрофінансових банків («Bancosol», «Banco Los Andes Procredit» і «Banco Fie»). Сьогодні кожний банк, трансформований із кредитних МФО, входить у групу найбільших фінансових інституцій з охоплення населення депозитними послугами в країні, а «болівійська модель» мікрофінансування часто використовується як приклад для інших країн. Унікальність цієї моделі, на відміну від інших країн, полягає в тому, що вона не має окремого спеціального законодавства, що регулює діяльність МФО (кредит-

ні недержавні організації взагалі, практично, не регулюються і знаходяться за межами концептуальної основи фінансових інституцій), а всі суб'єкти фінансового ринку країни регулюються одним Законом – «Про банківські та фінансові установи». Орган нагляду фінансової системи Болівії (ASFI) регулює діяльність банків, приватних фінансових фондів (ПФФ), ощадних і житлово-кредитних товариств, кредитних спілок та інших приватних фінансових компаній та інституцій.

Законодавство містить визначення ПФФ як товариства з обмеженою відповідальністю, основна мета діяльності якого полягає в наданні фінансових коштів малим і мікропозичальникам, чия діяльність здійснюється у міській і сільській місцевості. Вимоги до мінімального розміру капіталу – для ПФФ спеціальні права запозичення (SDR) – 916 тис. дол. США (для банків SDR – 8 млн дол. США); коефіцієнт достатності капіталу для банків і ПФФ – 10%; верхня межа відсоткової ставки відсутня; максимальна сума кредиту ліцензованого ПФФ < 20% від власного капіталу, за винятком кредитів, за якими необхідно отримати спеціальний дозвіл ASFI. Діяльність ПФФ обмежується такими сферами: а) здійснення операцій факторингу; б) одержання векселів або інших документів, що інкасуються, так само, як і здійснення операцій інкасо, платежів і грошових переказів з рахунку на рахунок; в) здійснення електронних переказів і випуск платіжних доручень до оплати усередині країни і за кордоном; г) інвестування коштів у капітал компаній, що здійснюють діяльність у сфері страхування і сек'юритизації; д) адміністрування інвестиційних коштів для інвестування на рахунки третіх сторін. Саме завдяки ПФФ (наділені юридичними правами по залученню депозитів від населення, наданню кредитів, розрахункових операціях і продажу/покупці іноземної валюти для здійснення власних операцій) мікрофінансування перетворилося в потужний фінансовий сектор Болівії [7].

Кредитні кооперативи (САС) у Болівії мають широкі «кредитні повноваження» з надання деяких видів фінансово-посередницьких і пов'язаних з ними послуг залежно від їх категорії: САС категорії 1 або 2 мають право розміщати депозити, надавати кредити; САС категорії 3 – виконувати аналогічні операції, за винятком фінансового лізингу; САС категорії 4 – здійснювати фінансові послуги у місцевій та іноземній валюті, за винятком дорожніх чеків і кредитних карток, форвардні і ф'ючерсні угоди по купівлі-продажу іноземної валюти, надання кредитів під заставу майна, підтвердження та одержання грошей за акредитивами. Необхідною умовою є перевірка на професійну придатність САС і сумлінність акціонерів. Пруденціальні норми для САС включають вимоги по достатності капіталу, формуванню резервів на покриття збитків по кредитах і обмеженню по кредитах (на одного позичальника, пов'язаним сторонам і т. ін.) [8].

У зв'язку з тим, що в Болівії існує національна система ідентифікаційних карток, навіть підприємцям з неформального сектора нелегко уникнути негативного кредитного рейтингу – використовуючи інформацію кредитного бюро, співробітники МФО можуть митте-

во одержати звіт про наявність непогашеної/надмірної заборгованості, прострочення платежів відносно будь-якої особи, що звертається за кредитом. Крім цього, добровільна ліквідація ПФФ можлива лише у випадку одержання дозволу від ASFI та після повернення всіх депозитів, а ліквідація САС допускається після одержання згоди на загальних зборах акціонерів і також лише при одержанні дозволу від ASFI.

Моделі мікрокредитування у країнах з перехідною економікою суттєво відрізняються від аналогічних у країнах, що розвиваються: вони не настільки масштабні та їх головною метою є не боротьба з бідністю і забезпечення прожиткового мінімуму, а підтримка підприємницьких ініціатив економічно активних категорій населення, розвиток локальних ринків і, у довгостроковій перспективі, формування «середнього класу». Їх головною особливістю є високий освітній рівень, професійний досвід представників адресних цільових груп клієнтів, що створюють власні малі та мікробізнеси для підвищення рівня сімейних доходів і соціальної адаптації. Тобто, стратегія діяльності мікрофінансових інституцій спрямована, перш за все, на забезпечення успіху ділових починань позичальників та реципієнтів фінансових послуг.

До основних чинників, що визначають позиції тієї або іншої МФО на ринку, належать: 1) готовність співпрацювати з МСБ здебільшого на початковому етапі його розвитку; 2) здатність визначати пакет послуг, який включає не тільки фінансування, але й консультації у сфері фінансового і управлінського обліку, 3) розуміння регіональної та галузевої специфіки МСБ і розробка адекватної системи оцінки ризиків, 4) наявність достатньо підготовленого персоналу для обслуговування і залучення клієнтів (в основному малих підприємств); 5) істотний вплив на розвиток мікрофінансової інфраструктури для МСБ державних програм підтримки малого підприємництва у сфері його мікрофінансування та мікрокредитування. Загалом, мікрофінансування сьогодні знаходиться далеко за межами традиційного поняття «мікрокредиту» – невеликі кредити на придбання обігового капіталу для осіб з низьким рівнем доходу (або підприємствам неформального сектора економіки). Споживчі, житлові кредити, кредити на медичне обслуговування та освіту, розміщення депозитів, грошові перекази, страхування є стабільним набором фінансових продуктів багатьох МФО. Діапазон типів МФО, що надають послуги у даному сегменті ринку, також сьогодні значно розширився і включає комерційні банки, кредитні спілки, кооперативи та інші небанківські й неурядові фінансові організації (громадські – некомерційні або змішаного типу), що традиційно домінували в даному секторі. Кількість нових компаній, що ввійшли у комерційний мікрофінансовий сектор та мають за мету трансформуватися у комерційні підприємства і регульовані депозитні мікрокредитні організації, також зростає (ця тенденція пов'язана зі зростаючим попитом на надання комплексних мікрофінансових послуг МФО відповідно до належної концептуальної основи їх функціонування).

У результаті законодавці та представники органів регулювання почали усвідомлювати, що мікрофінансування необхідно розглядати в масштабі всієї національної фінансової системи, а також що пруденціальні і непруденціальні форми регулювання і нагляду повинні бути синхронізовані з подальшим розвитком даного сектора [9].

Фахівці з мікрофінансування Базельського комітету з банківського нагляду, керуючись меморандумом «Мікрофінансова діяльність і ключовими принципами ефективного банківського нагляду» (*Microfinance Activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision*) дійшли висновку, що регулювання і нагляд за діяльністю небанківських організацій, що мобілізують депозити від населення, повинні застосовуватися відповідно до типу і масштабів операцій цих організацій. Окрім захисту коштів вкладників, нагляд з боку офіційних органів країн ЄС розширює доступ до фінансових послуг внаслідок підвищення довіри населення до МФО, удосконалює їх операційні стандарти і створює рівні умови для банків і небанківських інституцій [10].

Складність питання щодо принципів розвитку мікрофінансування, якими необхідно керуватися у процесі регулювання та нагляду, полягає в тому, чи буде мікрофінансування предметом окремого спеціального законодавства або ж МФО повинні регулюватися відповідно до існуючих концептуальних основ, оскільки є аргументи як за, так і проти кожного з підходів (а також приклади успішного використання обох підходів). Так або інакше, в остаточному підсумку рішення ухвалюється на основі особливостей кожної країни окремо з урахуванням існуючої політики і законодавчої бази, а також рівня розвитку сектора мікрофінансування. Відсутність консенсусу в ухваленні рішень на рівні законодавчих і регулюючих органів міжнародних фінансових організацій щодо типів МФО, які підпадають під систему регулювання, пов'язана з істотною різницею між мікрофінансуванням і традиційними фінансовими послугами, яка вимагає регулювання з урахуванням специфіки діяльності МФО (конкретні мікрофінансові ризики, у тому числі пов'язані з формою власності та управлінням кредитним портфелем, ліквідністю, операційною діяльністю і менеджментом). Наприклад, існує думка, що необхідність у регулюванні та нагляді виникає з моменту, коли МФО починає залучати депозити [11]. Форми та методи регулювання ж здійснюються відповідно до типів установ, пропонує ними видів фінансових послуг/продуктів і їх правового статусу.

Крім того, особливу увагу законодавчі та регулюючі органи повинні приділяти зростаючій кількості кредитних МФО, які прагнуть трансформуватися в комерційні структури і регульовані депозитні установи. Причини, з яких МФО прагнуть трансформуватися, різні: більш широкий доступ до боргового та інвестиційного фінансування, розширення спектру фінансових послуг клієнтам, зокрема, розміщення депозитів, що приводить до зростання сегмента охоплення клієнтів фінансовими послугами («фінансове включення»). Стратегічний підхід до розробки концептуальних основ мікрофінансування має важливе значення ще й тому, що він пови-

нен бути збалансований з іншими завданнями: захист вкладників і забезпечення безпеки та надійності фінансових інституцій і фінансової системи; захист прав споживачів; збереження соціальної місії мікрофінансування. Зберегти вказаний баланс не просто, оскільки чинні закони, з одного боку, сприяють розвитку фінансового сектора МФО за рахунок розширення числа і типів фінансових інституцій, з іншого – накладають обмеження або вимоги, які можуть навмисно або не навмисно перешкоджати подальшому розвитку даного сектора.

Кожна країна при розробці національної моделі та політики у сфері мікрофінансування застосовує «багаторівневий» підхід, що полягає у створенні концептуальної основи системи регулювання мікрофінансування як окремого напрямку діяльності. Тобто, визначаються конкретні типи інституцій, законодавчі або регуляторні «вікна», які різняться за: 1) дозволеними видами діяльності (в основному, розміщення депозитів у порівнянні з наданням кредитів), 2) правовим статусом (комерційні у порівнянні з некомерційними) і 3) підходом до регулювання та нагляду (повне пруденціальне регулювання або лише ліцензування у порівнянні з відсутністю регулювання). *По-перше*, концептуальною основою може бути єдиний закон, що регулює діяльність всіх фінансових інституцій (як, наприклад, у випадку з Болівією) або низка законів, що регулюють і визначають різні типи інститутів (наприклад, окремі закони про банки і банківську діяльність, кредитні спілки, мікрокредитні організації і т. п.). *По-друге*, у концептуальній основі також встановлюються загальні критерії щодо ліцензування, структури власності та менеджменту, вимог до мінімального розміру капіталу, фінансової звітності, дотримання законодавства, санкцій і пов'язаних з ними заходів, а також підходу до регулювання та нагляду кожного типу інституту окремо [12]. У зв'язку з тим, що до статусу комерційного банку застосовується «багаторівневий», або інституційний, підхід, вимоги до ліцензування, а також стандарти регулювання та нагляду, як правило, більш високі. Тому складність такого «багаторівневого» підходу для органів регулювання полягає у встановленні чітких відмінностей і визначень відповідних категорій без можливості їх двозначного тлумачення (як відносно організацій, так і споживачів), так само як і чітких шляхів розвитку інституцій у випадку їх наміру трансформуватися або перейти від одного інституціонального типу (або регуляторного «вікна») до іншого.

Паралельно МФО повинні враховувати безліч законодавчих актів, у тому числі правил, норм, директив, постанов та інших підзаконних актів при аналізі наслідків одержання тієї або іншої ліцензії або трансформації у інший інституціональний тип. З одного боку, МФО є частиною більш широкого кола законів (закон про компанії, податкове законодавство, законодавство про працю та цивільні кодекси і т. п.), які необхідно враховувати, особливо у зв'язку з певними перевагами юридичного статусу МФО (податкові пільги, більш низькі реєстраційні збори та ін.) і намірами трансформувати свій правовий статус і/або стати ліцензованою фінансовою депозитною інституцією. З іншого, – більш широке

правове поле може містити значні бар'єри і складнощі для МФО, що планують увійти у формальний сектор економіки.

Загалом, концептуальні основи країн містять широкий спектр типів інституцій, які можна розділити на три категорії: банки, небанківські МФО та нерегульовані МФО. На банки, що надають фінансово-посередницькі послуги та зареєстровані у формі акціонерних товариств, поширюються пруденціальні та непруденціальні норми регулювання та нагляду, однак щодо мікрофінансування, то суб'єктами цієї категорії є так звані банки другого рівня (банки, частка в діяльності яких припадає на мікрофінансові послуги) і спеціалізовані мікрофінансові банки (банки, діяльність яких головним чином пов'язана із мікрофінансуванням), на які, як правило, поширюються ті ж регуляторні норми, що й на інші банки.

Небанківські МФО, які зареєстровані у формі акціонерних товариств або товариств із обмеженою відповідальністю та регульовані інституції, поділяються на такі типи: 1) наділені правом залучати депозити, не підлягають нормам регулювання та нагляду, що властиві банкам; 2) регулюються і працюють на комерційній основі, але здійснюють лише кредитну діяльність; 3) регулюються, але їх діяльність обмежена лише наданням кредитів (зареєстровані у формі некомерційних організацій). Нерегульовані МФО різняться інституціональними типами, дозволеними видами діяльності і нормативно-правовим статусом. Хоча інституціональні типи дотримуються первинного законодавства по мікрофінансуванню, досить розповсюдженою практикою окремих країн є уникнення надмірної законодавчої «зарегульованості» і обмежень щодо їх участі у мікрофінансовій діяльності (це стосується видів мікрофінансових послуг). Це інституції, які: здійснюють кредитні операції, проте не наділені правом розміщати депозити; не підлягають «жорсткому» регулюванню і не є частиною формального фінансового сектора; уособлюють широку «палітру» суб'єктів з різним правовим статусом (від комерційних товариств із обмеженою відповідальністю до благодійних фондів, неурядових організацій або асоціацій) [13]. Різниця між типами інституцій мікрофінансування полягає у вимогах до мінімального розміру капіталу (чітко викладені у ліцензіях), проте ці вимоги можуть застосовуватися органами регулювання як для стимулювання, так і для створення перешкод процесу інтеграції банків і МФО у формальний сектор економіки. Так, наприклад, досить низький рівень мінімального розміру капіталу МФО для мікрофінансування, з одного боку, сприяє МФО входженню у формальний фінансовий сектор, здатних залучати депозити, з іншого – призводить до збільшення кількості дрібних МФО.

Необхідно також зауважити, що типи МФО структуруються за дозволеними видами діяльності (розміщення депозитів, виключно кредитна діяльність і т. п.), а застосування певних форм обмежень у різних країнах відносно мікрокредитування є засобом обмеження концентрації ризику, що призводить до подальшого розмежування між класифікаціями МФО. Наприклад, об-

меження у розмірах наданих кредитів (як у числовому виразі, так і у відсотковому співвідношенні до капіталу) можуть бути як засобом заохочення МФО надавати послуги своєму цільовому сегменту ринку, так і спричинити непередбачувані наслідки щодо мотивації та здатності МФО до зростання. Відмінності в обмеженнях щодо МФО у багатьох випадках у рамках їх різних класифікацій не однакові, вони можуть бути використані як метод, що дозволяє здійснювати розмежування між регуляторними «рівнями» як спробу перешкоджання регуляторному арбітражу (тобто, щоб інституції, зареєстровані за більш низькою класифікацією або рівнем, не могли ухилитися від дотримання регуляторних вимог).

Важливим є встановлення ліміту для МФО на одного позичальника і у відсотковому співвідношенні до капіталу. Так, у Болівії ліміт на одного позичальника встановлюється у розмірі не більш 1% від власного капіталу під особисту гарантію або до 3% під забезпечення (ліміт на одного позичальника для банків – 20% від власного капіталу). У законодавствах країн встановлюються також інші форми кредитних лімітів: у Болівії, наприклад, банкам забороняється надавати кредити директорам, керівництву або афілійованим сторонам (комбіновані кредити співробітникам МФО не повинні перевищувати 1,5% від розміру власного капіталу, але не більше 10% від цієї суми окремим співробітникам) [14].

Сьогодні цікаві тенденції можна спостерігати на національних ринках мікрофінансових послуг: чим більше країна дозволяє небанківським організаціям залучати депозити, тим ширше база «дозволів» інших видів фінансової діяльності, як, наприклад, операції з іноземною валютою та грошові перекази; і навпаки – у країнах з особливими визначеннями мікрофінансової діяльності діє тенденція до збільшення обмежень у відношенні інших фінансових послуг. У Болівії МФО законодавчо дозволено здійснювати майже всі фінансово-посередницькі послуги, а також пов'язані з ними банківські послуги, включаючи кредитування, надання гарантійних зобов'язань, операції з іноземною валютою та лізинг, а також послуги у сфері грошових переказів. Лише на здійснення МФО певних видів діяльності (розміщення коштів на поточних рахунках, видача кредитних карток та інвестування власного капіталу) необхідно одержати спеціальний дозвіл.

Занадто обмежувальна політика щодо МФО, які мають намір трансформуватися у фінансові інституції вищого рівня, може суттєво перешкоджати конкурентоспроможності МФО, ефективному виконанню ними завдань: збереження стабільності в довгостроковій перспективі, розширенню клієнтської бази і спектра пропонувананих фінансових послуг, пошуку альтернативних джерел та доходів і, врешті-решт, впровадженню інновацій у цьому секторі. У зв'язку зі зростанням кількості МФО, що прагнуть трансформуватися, по-новому постає питання структури власності, статусу та ролі стейкхолдерів, первинних і нових засновників МФО, інвесторів. Загалом, у процесі трансформації МФО передають активи заново створеній комерційній структурі в обмін на акції, і хоча ця угода досить проста, виникає низка

проблем, пов'язаних зі структурою власності у процесі безперервного функціонування МФО: а) як враховувати безоплатно передані кошти або «соціальний» капітал МФО; б) чи в змозі МФО ефективно здійснювати кредитні операції, конкуруючи із заново створеною організацією; в) чи матиме МФО ресурси для продовження інвестування своєї пропорційної частки у заново створену компанію; г) чи затвердить регулюючий орган МФО як акціонера у випадку наміру МФО трансформуватися у депозитну організацію. Тобто, вказані проблеми, а також недотримання інтересів різних стейкхолдерів, створюють перешкоди на шляху процесу трансформації. Так, наприклад, у Болівії МФО «Prodem», одержавши ліцензію на створення ПФФ, інвестувала в акціонерний капітал банку «Bancosol» суму, що склала 41 % власного розміру капіталу. Протягом певного часу МФО «Prodem» здійснювала управління діяльністю окремої банківської структури з мікрокредитування як свідчення своєї участі в капіталі банку «Bancosol». Хоча наслідки спільної діяльності МФО «Prodem» і «Bancosol» були позитивними, необхідно зазначити, що загалом у таких випадках ризик досить високий, управляти ним досить важко, особливо, якщо існує дублювання у керівництві, а також інші конфлікти інтересів між МФО і банком [15].

Трансформація МФО неминує спричиняє появу нових власників, нових структур управління і нових стейкхолдерів, тому необхідно збалансувати цілі трансформації МФО з цілями нових стейкхолдерів (ключові співробітники і менеджери, які до цього моменту мали значний вплив на діяльність МФО, можуть також бути проти нових структур власності та управління). Володіння службовцями МФО акціями своїх компаній (ESOPs) є найпоширенішим методом участі співробітників у структурі власності, тому відсутність погодженості інтересів нових стейкхолдерів з колишніми може призвести до невдалих спроб процесу трансформації МФО. Наразі існує лише декілька прикладів країн, у яких співробітники включалися у структури власності трансформованих МФО (наприклад, Болівія являє собою перший такий приклад, коли виконавчому менеджменту МФО «Prodem» була надана 6%-на частка участі у капіталі «Bancosol» на момент її трансформації). Загалом, як свідчить практика більшості країн, реальна фінансова вигода працівників МФО (план ESOP) у заново створеній фінансовій установі є ілюзорною: відсутність механізму забезпечення працівникам можливості реалізувати власні акції перетворює їх у неліквідні цінні папери, а на виплати дивідентів по них можуть піти роки. Тому сьогодні для МФО, що знаходяться у процесі трансформації, використовуються альтернативні механізми – схеми участі працівників у прибутках трансформованих МФО, які хоча і не дозволяють участь працівників у формуванні загальної стратегії МФО, проте пропонують суттєвий фінансовий стимул для отримання бажаного результату.

ВИСНОВКИ

Входження МФО різних типів у формальний фінансовий сектор сприяє розвитку конкуренції між банками та іншими фінансовими інституціями, що надають

мікрофінансові послуги. В умовах надмірних вимог і обмежень (перш за все, ліцензування) застосування більш низьких вимог до капіталізації депозитних МФО, можливо, виявиться належним заходом у контексті обмежених сфер і масштабів діяльності МФО. Крім того, вимоги відносно структури власності повинні бути гнучкими (режими ліцензування, що дозволяють трансформацію МФО з метою поліпшення її структури власності і управління), а стандарти фінансової звітності та зовнішнього аудиту, системи рейтингів і нагляду у сфері мікрофінансування повинні відігравати ключову роль у створенні сприятливих умов для функціонування сектора мікрофінансових послуг.

Завдання першого рівня для державних і регуляторних органів України у найближчий час – збалансувати функціонування фінансового сектора на основі інклюзивного фінансування, а оскільки даний сектор порівняно молодий, – використати досвід інших країн як з огляду вибору і формування моделі мікрофінансування, так і відносно вдосконалення законодавства. Згідно із завданнями другого рівня необхідно: а) чітко структурувати ризики, пов'язані з мікрофінансуванням, зокрема, мікрокредитуванням для суб'єктів МСБ; б) змінити систему розподілу ресурсів щодо мікрофінансування; в) впровадити цільове фінансування розвитку інфраструктури фінансового ринку; г) розробити нормативно-правову базу для учасників ринку мікрофінансування (за видами діяльності та інституціональними формами), а також напрями і шляхи усунення перешкод організаціям різних форм власності, що мають намір трансформуватися в комерційні інституції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Килгоур Д. От неформальной экономики к малому предпринимательству: роль микрокредита / Д. Килгоур [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://corruption.rshu.ru/magazine/2/n2-10.shtml>
2. Обзор работы Администрации малого бизнеса. U.S. Small Business Administration [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.infousa.ru/economy/sba.pdf>
3. Власов И. П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития / И. П. Власов // Финансы и кредит. – 2012. – № 3 (339). – С. 32 – 37.
4. Заболоцкая В. В. Микрокредитование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса / В. В. Заболоцкая [и др.] // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 1 (15). – С. 217 – 221.
5. Кизим А. А. Маркетинг и логистика в контексте развития предприятий малого бизнеса / А. А. Кизим, Т. Б. Филичина // Наука и образование; хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2014. – №1 (44). – С. 21 – 26.
6. Утамурадов А. Н. Финансовая поддержка малого бизнеса / А. Н. Утамурадов // Финансы и кредит. – 2011. – № 13 (349). – С. 41 – 46.
7. MIX and CGAP. Latin America and the Caribbean 2009 Microfinance Analysis and Benchmarking Report. Washington, DC: MIX [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20LAC>
8. Regulatory Framework for Microfinance Operations in Bolivia. La Paz: ASOFIN [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.microfinancegateway.org/gm/document>

9. Lauer K. Transforming NGO MfIs: Critical Ownership Issues to Consider. Occasional Paper 13. Washington, DC: CGAP / K. Lauer [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4213/OP13.pdf>

10. Базельський Комітет по банківському надзору. 2010 р. Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision. Базель: Банк міжнародних расчетов [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs175.pdf>

11. Duflos E. National Microfinance Strategies. CGAP Brief. Washington, DC: CGAP / E. Duflos, J. Glisovic-Mézières [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4349/BR_National_Microfinance_Strategies.pdf

12. CGAP. Government's Role in Microfinance: What is the Optimal Policy Mix? Washington, DC: CGAP [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.4903/>

13. Trigo L. J. Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization: Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico. Washington, DC: ACCION International / L. J. Trigo, P. L. Devaney, E. Rhyne [Electronic resource]. – Mode of access : http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp

14. Браун М. Порівняльний аналіз концептуальних основ і законодавства про мікрофінансування вибірових країн. Вересень 2010 р. МФК / М. Браун, Р. Якобс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/>

15. Rhyne E. Aligning Interests: A ddrressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations. Washington, DC: Calmeadow and The Center for Financial Inclusion / E. Rhyne, I. W. Lieberman, B. Busch, S. Dolan [Electronic resource]. – Mode of access : http://resources.centerforfinancialinclusion.org/publications/Aligning_I_240.asp

Науковий керівник – Ступницький О. І., кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

REFERENCES

"Bazelskiy Komitet po bankovskomu nadzoru. 2010 r. Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision" [Bazelsky Committee on Banking Supervision. 2010 р. Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision]. <http://www.bis.org/publ/bcbs175.pdf>

Braun, M., and Yakobs, R. "Porivnialnyi analiz kontseptualnykh osnov i zakonodavstva pro mikrofinansuvannia vybirkovykh krain" [Comparative analysis of the conceptual framework and legislation on microfinance sample countries]. <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/>

"CGAP. Government's Role in Microfinance: What is the Optimal Policy Mix?". <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.4903/>

Duflos, E., and Glisovic-Mezieres, J. "National Microfinance Strategies. CGAP Brief". http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4349/BR_National_Microfinance_Strategies.pdf

Kizim, A. A., and Filichkina, T. B. "Marketing i logistika v kontekste razvitiia predpriiaty malogo biznesa" [Marketing and Logistics in the context of the development of small businesses]. *Nauka i obrazovanie; khoziaystvo i ekonomika; predprinimatelstvo; pravo i upravlenie*, no. 1 (44) (2014): 21-26.

Kilgour, D. "Ot neformalnoy ekonomiki k malomu predprinimatelstvu: rol mikrokedita" [From the informal economy to small business: the role of microcredit]. <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-10.shtml>

Lauer, K. "Transforming NGO MfIs: Critical Ownership Issues to Consider" <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.4213/OP13.pdf>

"MIX and CGAP. Latin America and the Caribbean 2009 Microfinance Analysis and Benchmarking Report". <http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20LAC>

"Obzor raboty Administratsii malogo biznesa. U. S. Small Business Administration" [Overview of the work the Small Business Administration. U. S. Small Business Administration]. <http://www.infousa.ru/economy/sba.pdf>

"Regulatory Framework for Microfinance Operations in Bolivia". <http://www.microfinancegateway.org/gm/document>

Rhyne, E. "Aligning Interests: A ddrressing Management and Stakeholder Incentives During Microfinance Institution Transformations". http://resources.centerforfinancialinclusion.org/publications/Aligning_I_240.asp

Trigo, L. J., Devaney, P. L., and Rhyne, E. "Supervising & Regulating Microfinance in the Context of Financial Sector Liberalization: Lessons from Bolivia, Colombia and Mexico". http://resources.centerforfinancialinclusion.org/micro_pubs_list.asp

Utamuradov, A. N. "Finansovaia podderzhka malogo biznesa" [Financial support for small businesses]. *Finansy i kredit*, no. 13 (349) (2011): 41-46.

Vlasov, I. P. "Kreditovanie malogo i srednego biznesa: perspektivy razvitiia" [Lending to small and medium-sized enterprises: prospects for development]. *Finansy i kredit*, no. 3 (339) (2012): 32-37.

Zabolotskaia, V. V. et al. "Mikrokreditovanie kak instrument finansovogo obespecheniia malogo biznesa" [Microcredit as a tool for financial support of small business]. *Vektor nauki TGU*, no. 1 (15) (2011): 217-221.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ПІД ВПЛИВОМ СТРУКТУРИ ВЛАСНИХ ФІНАНСІВ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ

© 2015 ВЯДРОВА Н. Г., НАГАЙ І. В.

УДК 336.7:330.43

Вядрова Н. Г., Нагай І. В. Фінансова стійкість банківського сектора під впливом структури власних фінансів та макроекономічних чинників

У статті поглиблено теоретико-методичні підходи до визначення найсуттєвіших факторів впливу на фінансову стійкість банків і банківського сектора загалом і розроблено управлінські заходи, спрямовані на зменшення їх негативного впливу. У процесі дослідження було розглянуто праці, присвячені проблематиці капіталізації банків, підтримці ліквідності та підвищенню їх фінансової стійкості. Розраховано параметри багатфакторних моделей залежності фактичних значень нормативів капіталу та ліквідності банків від зовнішніх та внутрішніх факторів. Проведено дослідження впливу кожного з факторів на фінансову стійкість окремого банку, на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк», і банківського сектора загалом, що дозволило виявити найсуттєвіші зовнішні та внутрішні фактори впливу. Результатом дослідження даного напрямку є розробка рекомендацій щодо підтримки та покращення фінансової стійкості, забезпечення достатнього рівня капіталу, підтримки існуючого рівня ліквідності, мінімізації впливу внутрішніх та зовнішніх факторів. Перспективним напрямом є дослідження впливу на фінансову стійкість банку (з точки зору обов'язкових нормативів кредитного ризику та інвестування) макроекономічних чинників та внутрішніх факторів, зокрема структури інвестиційного та кредитного портфелів окремого банку та банківського сектора.

Ключові слова: фінансова стійкість банку, нормативи капіталу, нормативи ліквідності.

Табл.: 8. **Бібл.:** 12.

Вядрова Надія Григорівна – аспірантка, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

Нагай Ірина Василівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів і кредиту, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

E-mail: 3000918@gmail.com

УДК 336.7:330.43

UDC 336.7:330.43

Вядрова Н. Г., Нагай И. В. Финансовая устойчивость банковского сектора под влиянием структуры собственных финансов и макроекономических факторов

В статье углублены теоретико-методические подходы к определению наиболее значимых факторов влияния на финансовую устойчивость банков и банковского сектора в целом, а также разработаны управленческие мероприятия, направленные на уменьшение их отрицательного воздействия. В процессе исследования были рассмотрены работы, посвященные проблематике капитализации банков, поддержанию ликвидности и повышению их финансовой устойчивости. Рассчитаны параметры многофакторных моделей зависимости фактических значений нормативов капитала и ликвидности банков от внешних и внутренних факторов. Проведено исследование влияния каждого из факторов на финансовую устойчивость отдельного банка, на примере ПАТ КБ «Приватбанк», и банковского сектора в целом, что позволило выявить наиболее существенные внешние и внутренние факторы влияния. Результатом исследования данного направления является разработка рекомендаций по поддержанию и улучшению финансовой устойчивости, обеспечению достаточного уровня капитала, поддержанию существующего уровня ликвидности, минимизации влияния внутренних и внешних факторов. Перспективным направлением является исследование влияния на финансовую устойчивость банка (с точки зрения обязательных нормативов кредитного риска и инвестирования) макроекономических факторов, а также внутренних факторов, в частности структуры инвестиционного и кредитного портфелей отдельного банка и банковского сектора.

Ключевые слова: финансовая устойчивость банка, нормативы капитала, нормативы ликвидности.

Табл.: 8. **Библ.:** 12.

Вядрова Надежда Григорьевна – аспірантка, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-ліття СРСР, 27, Харків, Україна)

Нагай Ирина Васильевна – кандидат економічних наук, преподаватель кафедры финансов и кредита, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-ліття СРСР, 27, Харків, Україна)

E-mail: 3000918@gmail.com

Vyadrova N. G., Nagay I. V. Financial Sustainability of the Banking Sector under Influence of the Structure of Owner Capital and Macroeconomic Factors

The article details the theoretical-methodological approaches to determine the most significant factors of influence on the financial sustainability of banks and the banking sector in a whole, as well as elaborates managerial interventions for reducing their negative effect. In the research process the works, aimed at the issue of banks' capitalization, liquidity support and improving their financial sustainability, were considered. The multifactor models options related to dependence of actual values of capital and bank liquidity norms on external and internal factors have been calculated. A study on influence of each factor on the financial sustainability of a particular bank has been carried out on example of the PAT CB «PrivatBank», also taking into consideration the banking sector as a whole, that allowed to identify the most important internal and external factors of influence. The result of research in this area are the elaborated recommendations for maintaining and improving the financial sustainability, ensuring sufficient level of capital, maintenance of the existing level of liquidity, minimizing the effects of internal and external factors. A promising direction is to study the influence of macro-economic factors on the bank's financial sustainability (in view of the obligatory norms of the credit risk and investment), as well as internal factors, particularly structure of the investment and crediting portfolios of both individual bank and banking sector.

Key words: financial sustainability of bank, capital norms, liquidity norms.

Tabl.: 8. **Bibl.:** 12.

Vyadrova Nadiya G. – Postgraduate Student, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

Nagay Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

E-mail: 3000918@gmail.com

Успішне функціонування та розвиток банківського сектора в умовах зростання викликів та загроз зовнішнього середовища багато в чому визначається його спроможністю балансувати між прибутковістю та ризиком. У гонитві за надприбутками банківський менеджмент ризикує відступити від постулатів обраної раніше стратегії розвитку, а під впливом несприятливих зовнішніх факторів – втратити рівновагу та суттєво погіршити результати діяльності. Так, внаслідок посилення макроекономічної нестабільності, спричиненої посиленням військової агресії на сході країни та відокремлення окремих територій, протягом 2014 р. банківський сектор України втратив значну частину капіталу, який зменшився зі 192 599 млн грн до 148 023 млн грн, або на 23,15%, а станом на 01.03.2015 р. становив 80 054 млн грн. Таким чином, за підсумками 2014 р. капітал банків зменшився на 46%. За результатами 2014 р. 33 банки було визнано неплатоспроможними, а з початку 2015 р. ще у 7 банків було запроваджено тимчасову адміністрацію, серед яких ПАТ КБ «НАДРА», ПАТ «Імексбанк», АТ «Дельта-Банк» та ін. Тенденцію до зниження демонстрував і норматив достатності регулятивного капіталу (Н2), значення якого протягом минулого року зменшилося з 18,26 до 15,60%, проте, станом на початок 2015 р. усе ще відповідало нормативному (не менше 10%). Але станом на 01.03.2015 р. норматив достатності регулятивного капіталу (Н2) знизився до критичної позначки у 7,37% по банківському сектору загалом. У зв'язку зі зниженням нормативу достатності регулятивного капіталу (Н2) в деяких банках до негативного значення НБУ прийняв рішення, відповідно до якого дозволив банкам працювати з негативним регулятивним капіталом до 01.07.2015 р. Але вже наприкінці 2015 р. норматив достатності регулятивного капіталу банків має становити не менше 5%, на кінець 2017 р. – 7%, на кінець 2018 р. – 10% [1].

Негативні тенденції, пов'язані із небезпечним становищем у країні та девальвацією національної валюти, похитнули фінансове становище навіть провідних банків, таких як ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «Укрексімбанк», АТ «Ощадбанк». Для фінансової підтримки ПАТ КБ «Приватбанк» тільки з початку 2015 р. тричі надавалися стабілізаційні кредити з боку НБУ в розмірах 700 млн грн, 1215 млн грн і 800 млн грн [2]. За таких обставин сучасний етап економічного розвитку України визначає такі першочергові завдання для вітчизняних банків: виживання в існуючих складних умовах, підтримка фінансової стійкості та надійності, забезпечення достатнього рівня платоспроможності та зменшення внутрішніх ризиків.

Дослідженню питань забезпечення фінансової стійкості банківського сектора України присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених: М. Алексеєнка, О. Дзюблюка [3], О. Добровольського, О. Заруби, О. Каба [4], А. Мороза, Т. Осадчої [5], Л. Примостки [6], Р. Тиркала та ін. Але питання впливу макроекономічних факторів та особливостей структури активів та пасивів банків на фінансову стійкість банківського сектора на сьогодні не достатньо досліджені та потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних підходів до виявлення найсуттєвіших факторів впливу на фінансову стійкість банків і банківського сектора загалом та розроблення управлінських заходів, спрямованих на зменшення їх негативного впливу.

У сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття фінансової стійкості банку. Деякі автори ототожнюють її з надійністю, ліквідністю, платоспроможністю, але, на нашу думку, це поняття є набагато ширшим і повинно охоплювати також: ризики, фінансовий потенціал, здатність до ефективного розподілу залучених ресурсів.

Одним з дієвих заходів до забезпечення платоспроможності та конкурентоспроможності банку є підвищення рівня його капіталізації. Як правило, капіталізацію в банківській сфері розглядають з двох позицій: відповідно до першої – капіталізацію банку визначають як вартість його акцій на вторинному фондовому ринку (що є неефективним і навіть неможливим варіантом покращення фінансового стану банку в сучасних умовах), відповідно до другої – як сукупний капітал банку. Виходячи з цього О. В. Каба виокремлює декілька шляхів збільшення капіталізації банку: збільшення капіталу за рахунок акцій власної емісії; збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківського сектора (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття, реорганізація банків); збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (шляхом випуску депозитних сертифікатів, банківських облигацій та еврооблигацій); збільшення капіталу за рахунок прибутку; збільшення обсягів ризикових активів [4]. На нашу думку, в існуючих умовах падіння ВВП, знецінення національної валюти, зростання споживчих цін, занепаду фондового ринку країни з усіх наведених вище шляхів збільшення капіталізації вітчизняного банківського сектора доцільніше використовувати другий підхід, а саме – збільшення показника адекватності капіталу.

Збалансованість капіталу та зобов'язань банку, відповідність строків залучення коштів зі строками їх розміщення впливають на збалансованість банківських активів і, як наслідок, на банківську ліквідність. Ліквідність банку характеризує його надійність та здатність виконувати свої зобов'язання своєчасно та беззбитково. Структура зобов'язань банку повинна забезпечувати максимальне ефективне використання залучених банком ресурсів.

Іншими факторами, що впливають на ліквідність банку, є структура його активів та їх якість, згідно з критеріями ліквідності, ризикованості, дохідності та диференційованості. На нашу думку, підтримка ліквідності банку може забезпечуватись такими шляхами: збільшення частки високоякісних ліквідних активів, реструктуризація проблемних кредитів, максимальне узгодження строків залучення та розміщення банківських реурсів, диференціація банківських активів за рівнем ризиків та прибутковості тощо.

За цих обставин покращення показників ліквідності та збільшення показника адекватності регулятивного

капіталу банку, наприклад, шляхом злиття банків, дозволить суттєво покращити не лише становище новоутворених об'єднань, але й зменшити кількість проблемних банків, що відповідає теперішній політиці Міністерства фінансів та НБУ щодо «очищення» банківського сектора від неплатоспроможних і непрозорих учасників.

Знашої точки зору, найважливішими показниками достатності капіталу та ліквідності банку, що характеризують його фінансову стійкість, є обов'язкові нормативи, встановлені НБУ. Зокрема нормативи капіталу Н1, Н2, Н3 (норматив Н3 виключено з обов'язкових нормативів капіталу Постановою Правління НБУ від 25.12.2014 р. № 862 [7]) і нормативи ліквідності Н4, Н5, Н6. Нормативи встановлені Постановою Правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 р. №368 [8].

Норматив Н1 забезпечує мінімальний розмір регулятивного капіталу, який є одним із найважливіших показників діяльності банків, його основним призначенням є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків. Також він є базою для розрахунку економічних нормативів діяльності банку. Розраховується як сума основного та додаткового капіталів за мінусом відвернень. Нормативне значення має становити не менше 500 млн грн.

Норматив Н2 – норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу, який відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку. І навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори та вкладники банку. Визначається як співвідношення регулятивного капіталу до сумарних активів і певних позабалансових інструментів, зменшених на суму створених відповідних резервів за активними операціями та на суму забезпечення кредиту. Для розрахунку адекватності регулятивного капіталу банку його активи за ступенем ризику поділяють на п'ять груп та підсумовують з урахуванням відповідних коефіцієнтів зважування. Нормативне значення має становити не менше 10%.

Норматив Н3 – норматив співвідношення регулятивного капіталу і сукупних активів, який відображає розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банком активних операцій. Нормативне значення має становити не менше 9%.

Норматив Н4 – норматив миттєвої ліквідності – визначається як співвідношення високоліквідних активів і поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Нормативне значення не менше 20%.

Норматив Н5 – норматив поточної ліквідності – визначається як співвідношення активів і кінцевого строку погашення до 31 дня. Цей норматив характеризує мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця. Нормативне значення не менше 40%.

Норматив Н6 – норматив короткострокової ліквідності, який визначається як співвідношення ліквідних активів і зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року. Він визначає мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року. Нормативне значення має становити не менше 60%.

Фактори впливу на фінансову стійкість банку можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні.

До *зовнішніх факторів*, що здійснюють суттєвий вплив на фінансову стійкість банку, можна віднести такі макроекономічні фактори: темпи зростання ВВП, індекс споживчих цін, індекс цін виробників, курс національної валюти, темпи зростання реальної заробітної плати, облікова ставка НБУ, встановлені НБУ значення обов'язкових нормативів Н1 – Н6 і фактичні значення нормативів Н1 – Н6 по банківському сектору загалом.

До *внутрішніх факторів*, що здійснюють суттєвий вплив на фінансову стійкість банку, можна віднести структуру капіталу, активів та зобов'язань, фінансові результати минулого періоду, Виходячи з того, що зазначені фактори по-різному впливають на фактичні значення обов'язкових нормативів капіталу та ліквідності, необхідно встановити характер і ступінь їх впливу на підставі побудови багатофакторної регресійної моделі для всього банківського сектора загалом.

Вихідні дані зовнішніх та внутрішніх факторів впливу за досліджуваній період (2001 – 2014 рр.) подано в *табл. 1* і *табл. 2* відповідно.

Вихідні дані фактичних значень нормативів капіталу та ліквідності по банківському сектору подано в *табл. 3*.

Результати, отримані після побудови багатофакторних моделей впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на показники фінансової стійкості банківського сектора, подано в *табл. 4*. Фактори для кожного показника стійкості обирались таким чином, щоб отримана модель мала в результаті найвищий з можливих показник регресії та детермінації, які визначають ступінь покриття побудованою моделлю масиву даних. Отримані дані свідчать, що на фінансову стійкість банківського сектора найбільший вплив здійснюють індекс споживчих цін та курс долара США (див. *табл. 4*), що дозволяє зробити висновок про високий ступінь залежності фінансової стійкості вітчизняного банківського сектора від інфляційних процесів. Внаслідок посилення інфляційного тиску найбільших змін зазнають фактичні значення нормативів капіталу Н1 та Н2, а також нормативу ліквідності Н6, про що свідчать високі показники детермінації 0,989, 0,69 та 0,997 відповідно. На фактичне значення нормативу капіталу Н4 і нормативу ліквідності Н5 зовнішні фактори майже не впливають, показники детермінації сягають лише 0,2 та 0,41 відповідно.

Таблиця 1

Вихідні дані зовнішніх факторів впливу на показники фінансової стійкості банківського сектора за 2001 – 2014 рр.
(станом на кінець періоду)

Рік	Кількість діючих банків	Н1 (млн грн)*	НЗ, %	НБ, %	Облікова ставка НБУ, %	Індекс споживчих цін, %	Індекс цін виробників, %	Темпи зростання ВВП, %	Курс долара, грн	Темпи зростання реальної з/п, %
2001	152	10	4	20	12,5	106,1	100,9	109	5,29	119,2
2002	157	10	4	20	7	99,4	105,7	104,1	5,33	118,4
2003	158	24	4	20	7	108,2	111,1	108,5	5,33	115,3
2004	160	28	4	20	9	112,3	124,1	112,1	5,31	123,8
2005	165	32	4	20	9,5	110,3	109,5	102,4	5,05	120,3
2006	170	36	4	20	8,5	111,6	114,1	107,9	5,05	118,3
2007	175	40	4	20	8	116,6	123,3	107,3	5,05	112,5
2008	184	74	9	20	12	122,3	123	102,1	7,7	106,3
2009	182	80	9	20	10,25	112,3	114,3	84,1	7,99	90,8
2010	176	120	9	60	7,75	109,1	118,7	116,2	7,96	110,2
2011	176	120	9	60	7,75	104,6	114,2	119,9	7,99	108,7
2012	176	120	9	60	7,5	99,8	100,3	100,7	7,99	114,4
2013	180	120	9	60	6,5	100,5	101,7	99,2	7,99	110,2
2014	163	120	9	60	14	124,9	131,8	106	15,77	93,5

Примітка: * – нормативні значення обов'язкового нормативу капіталу Н1, який до 2010 р. встановлювався в євро, подано в еквіваленті відповідно до офіційного курсу, встановленого НБУ на відповідну дату.

Джерело: складено авторами за даними НБУ [9, 10, 11].

Таблиця 2

Внутрішні фактори впливу на показники фінансової стійкості банківського сектора за 2001 – 2014 рр.
(станом на кінець періоду)

Рік	Загальні активи (млн грн)	Кошти юридичних осіб (% у загальних пасивах)	Кошти фізичних осіб (% у загальних пасивах)	Кредитування юридичних осіб (% у загальних активах)	Кредитування фізичних осіб (% у загальних активах)	Вкладання в цінні папери (% у загальних активах)	Чистий прибуток попереднього року до загальних активів, %
2001	62785	30,042	26,468	52,842	13,131	7,078	0,621
2002	67774	29,072	28,170	53,580	15,378	6,494	0,660
2003	100234	28,454	38,593	44,098	18,259	3,835	0,682
2004	134348	30,447	37,239	49,881	15,263	3,889	0,616
2005	213878	34,370	34,404	51,020	15,502	6,5785	0,591
2006	340179	28,160	31,494	49,318	22,857	4,082	0,638
2007	599396	25,426	27,692	46,116	25,631	4,580	0,692
2008	926087	23,800	23,358	51,071	29,032	4,223	0,715
2009	873450	18,230	11,669	56,009	26,777	4,480	0,836
2010	942084	37,671	35,854	57,377	21,848	2,679	-3,343
2011	1 054 272	35,004	43,770	57,899	18,761	8,292	-1,236
2012	1 127 179	33,515	48,336	49,749	11,854	8,384	-0,684
2013	1 277 509	31,183	41,050	51,205	11,357	10,597	0,010
2014	1 316 718	35,649	39,491	55,275	11,072	12,2706	0,109

Джерело: складено авторами за даними НБУ [9, 10, 11].

Таблиця 3

Вихідні дані нормативів капіталу та ліквідності банківського сектора за 2001–2014 рр. (станом на кінець періоду)

Рік	H1 (млн грн)	H2	H3	H4	H5	H6
2001	8025	20,69	13,46	46,77	65,96	36,65
2002	10099	18,39	12,84	43,33	57,23	37,49
2003	13247	15,11	10,2	48,41	62,42	33,7
2004	18188	16,81	10,72	61,24	74,34	44,55
2005	25373	14,95	9,36	61,56	73,87	40,17
2006	42526	14,19	9,34	56,73	70,19	37,83
2007	72265	13,92	8,91	53,6	75,31	39,93
2008	123066	14,01	11,82	62,38	75,16	32,99
2009	135802	18,08	13,91	64,45	72,9	35,88
2010	160897	20,83	14,57	58,8	77,33	91,19
2011	178454	18,9	14,96	58,48	70,53	94,73
2012	178909	18,06	14,89	69,26	79,09	90,28
2013	204976	18,26	13,98	56,99	80,86	89,11
2014	188949	15,16	11,2	57,13	79,91	86,14

Таблиця 4

Розраховані параметри багатофакторних моделей залежності фактичних значень нормативів H1–H6 від зовнішніх та внутрішніх факторів

Зовнішні фактори	H1	H2	H3	H4	H5	H6
Кількість банків	0,390	x	x	x	x	x
Облікова ставка НБУ	0,009	0,890	0,463	-0,296	-0,616	0,134
Індекс споживчих цін	-0,130	-2,060	-1,475	0,203	0,948	-0,242
Індекс цін виробників	-0,078	0,903	0,490	0,118	-0,452	0,288
Темп зростання ВВП	0,064	0,013	-0,099	-0,419	-0,195	-0,075
Курс долара США	0,426	0,048	0,448	0,417	0,916	-0,2103
Реальна заробітна плата	x	x	x	0,215	0,399	0,052
Нормативне значення H1	0,432	x	x	x	x	x
Нормативне значення H6	x	x	x	x	x	1,144
<i>Регресія</i>	0,995	0,833	0,794	0,457	0,645	0,999
<i>Детермінація</i>	0,989	0,695	0,630	0,208	0,416	0,997
Внутрішні фактори						
Кошти юридичних осіб	-1,131	-0,910	-1,464	-0,886	-1,176	-0,442
Кошти фізичних осіб	0,315	-0,223	0,446	0,145	-0,205	0,514
Кредити, надані юридичним особам	0,629	0,394	0,560	0,624	0,053	0,102
Кредити, надані фізичним особам	-0,069	-1,287	-0,775	-1,151	-0,858	0,049
Інвестиції у ЦП	0,216	-0,411	-0,002	-0,707	0,465	0,546
ЧП попереднього періоду	-0,278	-0,973	-0,993	-0,823	-1,762	-0,778
Загальні активи	0,956	x	x	x	x	x
H2 Банківського сектора	x	x	x	-1,793	-0,940	x
H3 Банківського сектора	x	x	x	0,935	-0,173	x
<i>Регресія</i>	0,9998	0,936	0,936	0,697	0,719	0,990
<i>Детермінація</i>	0,9997	0,876	0,876	0,486	0,518	0,980

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Серед внутрішніх факторів найбільший вплив здійснюють: кошти юридичних осіб, кредити, надані фізичним особам, та чистий прибуток попереднього періоду. Варто відмітити, що збільшення частки коштів юридичних осіб та кредитів, наданих фізичним особам, у структурі балансу банків негативно впливає на фактичні значення нормативів Н1 – Н6, що суперечить природній акумуляції коштів в економіці – від дрібних вкладників з подальшим перерозподілом їх шляхом фінансування потреб юридичних осіб. Такий розподіл коштів призводить до перенесення банківських ризиків з власників банку на його вкладників. Негативний вплив чистого прибутку в попередньому періоді пояснюється тим, що покращення фінансового результату підвищує частку активних операцій в банківському секторі в поточному періоді, що, у свою чергу, спричиняє підвищення ризиків, та як наслідок – скорочення показників фінансової стійкості. Негативний вплив чистого прибутку банківського сектора також можна пояснити його від’ємними значеннями у масиві даних в останні роки (див. табл. 1). Аналіз показав, що найсуттєвіший вплив внутрішні фактори здійснюють на фактичні значення нормативів капіталу банку Н1 – Н3 (показники детермінації не нижче 0,93) і нормативу короткострокової ліквідності (Н6). Варто відмітити високий ступінь впливу на фактичні значення нормативів ліквідності банку Н4 і Н5 таких факторів, як фактичні значення капіталу Н2 і Н3, що свідчить про позитивний вплив адекватності регулятивного капіталу на показники ліквідності банківського сектора.

Зуважимо, що при побудові моделі залежності фактичного значення нормативу Н1 від зовнішніх факторів індекси цін та темпи зростання ВВП використовувались у розрахунку не у відносних показниках (див. табл. 1), а накопиченим підсумком на кінець кожного періоду. При побудові моделі залежності фактичного значення нормативу Н1 від внутрішніх факторів замість

структурних показників балансу (див. табл. 3) використовувались їх абсолютні фактичні значення.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що *підвищення фінансової стійкості банківського сектора України можливе за умов зниження впливу інфляційного тиску за рахунок збільшення валютних резервів*. Також необхідно привести грошові потоки в банківському секторі до нормального розподілу за рахунок збільшення частки коштів фізичних осіб у загальних пасивах та частки кредитів, наданих юридичним особам, у загальних активах.

Побудовані регресійні моделі відображають вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на показники фінансової стійкості по банківському сектору загалом і можуть не відповідати умовам діяльності певного банку. Виходячи з цього, проведемо перевірку відповідності процесів, притаманних банківському сектору, процесам в окремому банку на прикладі ПАТ КБ «Приватбанк». Вихідні дані значень фактичних значень нормативів Н1 – Н6 і факторів внутрішнього впливу ПАТ КБ «Приватбанк» за період 2001 – 2014 рр. подано в *табл. 5 і табл. 6* відповідно.

Побудовані багатофакторні моделі залежностей фактичних значень нормативів капіталу та ліквідності ПАТ КБ «Приватбанк» подано в *табл. 7*.

За даними, наведеними у табл. 7 можна зробити висновок, що на фінансову стійкість ПАТ КБ «Приватбанк» найбільший вплив здійснюють такі зовнішні фактори: індекс споживчих цін, індекс цін виробників та курс долару США. Тобто на фінансову стійкість банку впливають ті ж самі зовнішні фактори, що й на банківський сектор загалом, тобто це фактори, дія яких спричиняє системні ризики. Усі показники фінансової стійкості ПАТ КБ «Приватбанк» знаходяться під впливом зовнішніх факторів, що підтверджується високим значенням коефіцієнта детермінації.

Таблиця 5

Вихідні дані нормативів капіталу та ліквідності ПАТ КБ «Приватбанк» за 2001 – 2014 рр. (станом на кінець періоду)

Рік	Н1 (тис. грн)	Н2	Н3	Н4	Н5	Н6
2001	363 503	8,24	4,06	21,41	44,74	26,18
2002	379 060	9,6	4,31	22,15	60,48	24,8
2003	824 935	11,12	7,2	43,97	53,09	33,5
2004	1 465 644	12,79	7,05	49,36	79,22	53,97
2005	2 272 344	12,57	8,08	61,31	68,15	34,66
2006	3 581 523	11,93	7,24	46,65	65,56	25,74
2007	5 224 159	11,11	6,05	51,4	53,82	30,01
2008	7 688 393	10,16	9,18	57	55,3	36,93
2009	8 802 536	11,48	9,39	60,07	80,52	45,44
2010	11 562 125	11,18	9,03	42,6	75,24	111,66
2011	15 618 778	10,1	10,21	57,12	77,11	124
2012	16 401 320	10,91	9,15	74,94	84,74	122
2013	21 888 104	12,16	9,3	84,78	90,06	114,27
2014	22 021 939	11,18	9,17	65,81	83,91	85,16

Джерело: складено авторами за даними НБУ [9, 10, 11].

Таблиця 6

Вихідні дані значень факторів внутрішнього впливу за 2001 – 2014 рр. (станом на кінець періоду)

Рік	Загальні активи	Доля в загальних активах %						
		Кредитування юридичних осіб	Кредитування фізичних осіб	Вкладання в цінні папери	Грошові кошти	Кошти в інших банках	Інвестиції в дочірні компанії	Резерви
2001	6 836 184	42,472	28,314	4,213	9,347	21,952	0,154	9,863
2002	6 811 258	36,528	38,158	2,284	14,047	34,427	0,189	10,600
2003	9 842 534	33,321	40,726	2,015	10,503	27,220	0,214	10,004
2004	14 713 569	32,066	34,670	3,173	9,640	19,535	0,176	9,218
2005	22 058 095	44,153	28,818	4,842	13,082	9,583	0,530	8,693
2006	33 777 212	50,932	34,237	3,534	7,463	6,767	0,352	9,502
2007	56 211 407	41,904	32,270	3,920	6,999	12,925	0,983	7,288
2008	80 165 465	58,632	32,166	1,221	3,961	9,970	0,693	11,310
2009	86 066 131	63,511	23,621	0,641	10,749	6,354	0,925	15,980
2010	113 437 222	71,658	18,132	0,783	17,389	1,608	0,904	15,050
2011	145 118 473	66,636	18,068	0,195	15,002	0,775	0,675	15,688
2012	172 428 712	54,876	11,079	0,305	15,634	0,901	0,683	14,001
2013	214 490 857	55,377	11,082	0,239	14,992	1,625	0,586	10,396
2014	204 585 003	68,046	10,815	0,549	13,234	0,596	0,333	11,585

Джерело: складено авторами за даними НБУ [9, 10, 11].

Таблиця 7

Розраховані параметри багатофакторних моделей залежності фактичних значень нормативів Н1 – Н6 від зовнішніх та внутрішніх факторів для ПАТ КБ «Приватбанк»

Зовнішні фактори	Н1	Н2	Н3	Н4	Н5	Н6
Облікова ставка НБУ	-0,227	-0,448	0,463	-0,701	-0,189	0,253
Індекс споживчих цін	0,244	0,273	-1,475	0,703	-1,044	-0,378
Індекс цін виробників	-0,325	0,951	0,490	-0,585	0,831	0,501
Темп зростання ВВП	0,012	-1,100	-0,099	-0,142	-0,380	-0,258
Курс долара США	0,474	-0,341	0,448	0,639	0,693	-0,608
Реальна заробітна плата	x	0,409	x	x	x	x
Нормативне значення Н1	0,640	x	x	x	x	x
Загальні кредити надані банківським сектором	x	-1,092	x	x	x	x
Загальні кошти клієнтів банківським сектором	x	1,365	x	x	x	x
Чистий прибуток банківського сектора (т-1)	x	-0,3165	x	x	x	x
Н2 по банківському сектору	x	x	x	-0,571	x	x
Н3 по банківському сектору	x	x	x	0,454	x	x
Нормативне значення Н6	x	x	x	x	x	1,393
Регресія	0,970	0,811	0,886	0,787	0,822	0,984
Детермінація	0,940	0,658	0,785	0,619	0,676	0,967
Внутрішні фактори						
Кредити, надані юридичним особам	0,165	-0,881	-0,292	-0,609	-0,688	-0,415
Кредити, надані фізичним особам	0,198	1,291	0,682	-0,449	0,090	-0,146
Вкладання в ЦП	0,007	-0,509	-0,618	-0,404	-0,475	-0,443
Грошові кошти	0,950	0,609	0,126	0,172	0,356	0,385
Кошти в інших банках	0,177	-1,920	-1,286	0,688	1,038	0,584
Інвестиції в дочірні компанії	-0,480	-0,036	-0,058	-0,130	-0,174	-0,021
Резерви	0,209	-0,440	0,062	-0,069	0,074	0,043
Регресія	0,999	0,820	0,946	0,911	0,887	0,953
Детермінація	0,998	0,673	0,896	0,829	0,786	0,908

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

При розрахунку моделей залежності фактичних значень нормативу капіталу Н1 від зовнішніх та внутрішніх факторів значення індексу цін та темпу зростання ВВП використовувались не у відносних показниках (див. табл. 1), а накопиченим підсумком на кінець кожного періоду, а замість частки показників у загальних активах (див. табл. 6) використовувались їх абсолютні фактичні значення.

Серед внутрішніх факторів впливу на показники фінансової стійкості ПАТ КБ «Приватбанк» найбільш суттєвими виявились такі: кошти в інших банках; кредити, надані юридичним особам, і кредити, надані фізичним особам. Збільшення частки коштів в інших банках призводить до зниження значень нормативів капіталу ПАТ КБ «Приватбанк» так само, як збільшення частки кредитів, наданих юридичним особам, але збільшує фактичні значення нормативів ліквідності. Це свідчить про існування зворотної тенденції в порівнянні з тенденціями по банківському сектору загалом, де збільшення частки кредитів, наданих юридичним особам, в активах банку зумовлює зростання показників фінансової стійкості банківського сектора (див. табл. 4). При цьому необхідно враховувати що, по банківському сектору кредитування юридичних осіб виконує кінцеву функцію перерозподілу капіталу в економіці – висока його частка свідчить про ефективність функціонування банків та високий рівень фінансової стійкості банківського сектора, в окремому ж банку велика частка наданих кредитів свідчить про проведення агресивної кредитної політики і, як наслідок, зростання банківських ризиків, що негативно впливає на фінансову стійкість банку.

Найбільш схильними до впливу внутрішніх факторів виявились фактичні значення нормативів капіталу Н1 і Н3 та нормативу ліквідності Н6 (коефіцієнти детермінації 0,99, 0,89, 0,9 відповідно).

Незначний, але позитивний вплив на фінансову стійкість ПАТ КБ «Приватбанк» здійснюють такі внутрішні фактори, як збільшення частки в активах грошових коштів та збільшення частки резервів. Зокрема, збільшення грошових коштів позитивно впливає на нормативи ліквідності, а резервів – на нормативи капіталу.

Як по банківському сектору загалом, так й окремо ПАТ КБ «Приватбанк» більш за інші піддаються впливу, як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, фактичні значення нормативів капіталу Н1 та Н3, нормативу ліквідності Н6 (див. табл. 4, табл. 7).

Повертаючись до питання взаємозв'язку між банківським сектором та окремим банком, визначимо ступінь взаємозалежності між нормативами банківського сектора України та нормативами ПАТ КБ «Приватбанк». За результатами побудованих однофакторних регресійних моделей було отримано такі дані (табл. 8).

За даними табл. 8 можна зробити висновок про існування щільного взаємозв'язку між фактичними значеннями нормативів капіталу Н1 по банківському сектору та ПАТ КБ «Приватбанк» на рівні 95%, що спостерігається у 91% досліджуваних випадків, а також між фактичними значеннями нормативів Н6 на рівні 97%, що спостерігається у 93% випадків. Не настільки щільний, але суттєвий взаємозв'язок демонструють фактичні значення нормативів ліквідності Н4 на рівні 73% у більше ніж 53% випадках. Фактичні значення нормативів капіталу Н2 і Н3, а також нормативів ліквідності Н5 мають слабкий взаємозв'язок, чим і можна пояснити розходження в результатах побудови багатофакторних моделей, поданих у табл. 4 і табл. 7, а саме – різноспрямованість впливу одних й тих самих факторів на тотожні нормативи по банківському сектору та ПАТ КБ «Приватбанк».

ВИСНОВКИ

Таким чином, для зменшення ступеня негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на нормативи капіталу та нормативи ліквідності можна запропонувати заходи, реалізація яких дозволить підвищити рівень фінансової стійкості та конкурентоспроможності як окремого банку, так і банківського сектора загалом: підтримка регулятивного капіталу; додаткова капіталізація банків; збільшення статутного капіталу; збільшення резервів під активні операції банку; направлення нерозподіленого прибутку на збільшення капіталу; збільшення субординованого капіталу банку; підтримка достатнього рівня вартості високоліквідних активів; збільшення частки грошових коштів, банківських металів, коштів в інших установах; збільшення частки валютних резервів; збільшення частки кредитування юридичних осіб зваженого на поточні ризики; консолідація капіталів банківського сектора та окремих банків.

Також необхідно враховувати існуючі розбіжності в динаміці фактичних значень нормативів Н1–Н6 банківського сектора та ПАТ КБ «Приватбанк» внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. З урахуванням таких розбіжностей реалізація рекомендацій щодо підвищення фінансової стійкості банків потребує використання диференційованих підходів з включенням додаткових показників, зокрема нормативів кредитного ризику (Н7–Н10) і нормативів інвестування (Н11–Н12), структури інвестиційного та кредитного портфелів окремого банку та банківського сектора, що буде враховано у подальших дослідженнях. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. НБУ дозволив банкам працювати з негативним капіталом до липня [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~/346929>

Таблиця 8

Результати побудови однофакторних моделей залежності між фактичними значеннями нормативів капіталу та нормативів ліквідності по банківському сектору України і ПАТ КБ «Приватбанк»

Показник	Н1	Н2	Н3	Н4	Н5	Н6
β	0,958	0,415	0,338	0,731	0,645	0,969
Детермінація	0,918	0,172	0,114	0,534	0,416	0,940

2. Новини НБУ [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=55838

3. Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 25.12.2014 р. № 862 [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0862500-14>

4. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368 [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

5. **Дзюблюк О. В.** Напрями зміцнення фінансової стійкості комерційних банків в умовах ринкової трансформації / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 1. – С. 26 – 31.

6. **Каба О. В.** Проблема капіталізації банків на шляху інтеграції фінансово-кредитної системи України / О. В. Каба [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20371.doc.htm

7. **Осадча Т. І.** Ефективне функціонування власного капіталу та забезпечення стійкості банку / Т. І. Осадча // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2009. – № 2. – С. 148 – 158.

8. **Примостка Л. О.** Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.

9. Значення економічних нормативів по системі банків України // Офіційний сайт національного банку України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659&cat_id=36800

10. Соціально-економічний розвиток України // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/mp.htm

11. Дані фінансової звітності банків України // Офіційний сайт національного банку України [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

12. Річні звіти ПАТ КБ «Приватбанк» за період 2001 – 2014 рр. // Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електроний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ua/about/finansovaja-otchetnost/>

REFERENCES

Dziubliuk, O. V., and Mykhailiuk, R. V. "Napriamy zmitsnennia finansovoi stiihosti komertsiiynkh bankiv v umovakh rynkovoï transformatsii" [Directions to enhance the financial stability of commercial banks in a market transformation]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2008): 26-31.

"Dani finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy" [These financial statements of banks Ukraine]. Ofitsiynyi sait natsionalnoho banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097

Kaba, O. V. "Problema kapitalizatsii bankiv na shliakhu in-tehratsii finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy" [The problem of capitalization of banks in integrating financial and credit system of Ukraine]. http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20371.doc.htm

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0862500-14>

"NBU dozvoliv bankam pratsiuvaty z nehatyvnyim kapitalom do lyupnia" [NBU allowed banks to operate with negative equity in July]. <http://news.finance.ua/ua/news/~/346929>

Novyny NBU. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=55838

Osadcha, T. I. "Efektyvne funktsionuvannia vlasnoho kapitalu ta zabezpechennia stiihosti banku" [Effective functioning of equity and ensure stability of the bank]. *Visnyk Skhidnoievropeiskoho uni-versytetu ekonomiky i menedzhmentu*, no. 2 (2009): 148-158.

Prymostka, L. O. *Finansovyi menedzhment u banku* [Financial management in the bank]. Kyiv: KNEU, 2004.

"Richni zvity PAT KB «Pryvatbank» za period 2001 - 2014 rr." [Annual reports PJSC CB "Privat" for the period 2001 - 2014]. Ofitsiynyi sait PAT KB «Pryvatbank». <https://privatbank.ua/ua/about/finansovaja-otchetnost/>

"Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy" [Socio-economic development of Ukraine]. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/mp.htm

"Znachennia ekonomichnykh normatyviv po systemi bankiv Ukrainy" [The value of prudential regulations for the banking system of Ukraine]. Ofitsiynyi sait natsionalnoho banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=13697659&cat_id=36800

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

© 2015 ГУЛА А. С.

УДК 336.77:338,432

Гула А. С. Зарубіжний досвід використання кооперативних банків в Україні

Стаття присвячена актуальній темі дослідження основних тенденцій розвитку кооперативних банків в аграрному секторі економіки України. Розглянуто проблематику сільськогосподарської галузі, однієї з найбільш ризикових галузей, яка потребує постійного фінансування з боку держави. Як основні джерела фінансування підприємств розглянуто нетрадиційні банківські операції та послуги. У статті досліджено особливості організації кооперативної системи в аграрному секторі зарубіжних країн та виявлено їх основні спільні риси. Охарактеризовано роль спеціалізованих кооперативних фінансових установ, зокрема кооперативних банків. На практиці Німеччини, Франції та Польщі підкреслюється видатна роль кооперативних банків для розвитку аграрного сектора економіки цих країн. На основі вивчення зарубіжного досвіду країн з різним рівнем економічного розвитку визначено умови формування і діяльності кооперативних банківських установ у вітчизняній практиці.

Ключові слова: аграрний сектор, кредитування, кооперативні банки.

Бібл.: 20.

Гула Алла Сергіївна – аспірантка, кафедра економіки і фінансів, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

E-mail: gulaya_alla@ukr.net

УДК 336.77:338,432

UDC 336.77:338,432

Гулая А. С. Зарубежный опыт использования кооперативных банков в Украине

Статья посвящена актуальной теме исследования основных тенденций развития кооперативных банков в аграрном секторе экономики Украины. Рассмотрена проблематика сельскохозяйственной отрасли, одной из самых рискованных отраслей, требующей постоянного финансирования со стороны государства. В качестве основных источников финансирования предприятий рассмотрены нетрадиционные банковские операции и услуги. В статье исследованы особенности организации кооперативной системы в аграрном секторе зарубежных стран и выявлены их основные общие черты. Характеризуется роль специализированных кооперативных финансовых учреждений, в частности кооперативных банков. На практике Германии, Франции и Польши подчеркивается выдающаяся роль кооперативных банков для развития аграрного сектора экономики этих стран. На основе изучения зарубежного опыта стран с разным уровнем экономического развития определены условия формирования и деятельности кооперативных банковских учреждений в отечественной практике.

Ключевые слова: аграрный сектор, кредитование, кооперативные банки.

Библ.: 20.

Гулая Алла Сергеевна – аспирантка, кафедра экономики и финансов, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, Украина)

E-mail: gulaya_alla@ukr.net

Gula A. S. Foreign Experience in Using Cooperative Banks for Ukraine

The article is aimed at the actual topic of researching the main trends in the development of cooperative banks in the agrarian sector of Ukrainian economy. Problems of the agricultural sector, as one of the most risky industries, which requires permanent financing by the State, have been considered. As the main sources of financing the enterprises have been considered the non-traditional banking operations and services. The article examines the specifics of the agricultural cooperative system, related to the agrarian sector in the foreign countries, whereby their basic common features are disclosed. Role of the specialized cooperative financial institutions, particularly the cooperative banks, has been characterized. Considering the practice of Germany, France and Poland, the outstanding role of cooperative banks for development of the agrarian sector of economy in these countries has been emphasized. On the basis of studying the international experience of countries with different levels of economic development, conditions of formation and activities of cooperative bank institutions in the domestic practice have been determined.

Key words: agrarian sector, crediting, cooperative banks.

Bibl.: 20.

Gula Alla S. – Postgraduate Student, Department of Economics and Finance, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

E-mail: gulaya_alla@ukr.net

Сільське господарство є однією з провідних галузей економіки. На цей сектор доводиться близько 13% валового внутрішнього продукту держави, він забезпечує 9 – 11% доходів від державного бюджету, займає друге місце серед секторів національної економіки у структурі експорту.

Кредитування аграрного сектора – це дуже специфічна сфера діяльності. Особливістю аграрного виробництва є низька рентабельність виробництва продукції, високі сільськогосподарські ризики, великий період обороту капіталу, низька кредитоспроможність сільськогосподарських підприємств, незадовільний фінансовий стан більшості підприємств, фізичний і моральний знос основних фондів, сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і залежність від природно-кліматичних умов. Одним із шляхів надходження коштів виступає банківський кредит, який

забезпечить виробництво сільськогосподарської продукції.

Дослідженням зарубіжного досвіду функціонування кооперативних банків в аграрному секторі присвятили праці І. Є. Бучко [3], М. П. Гриценко [5], В. В. Зіновчук [9], М. Луговий [12], М. Й. Малік [13], М. А. Міненко [14], В. М. Микитюк [15], О. О. Олійник [16] та ін.

І. Є. Бучко виділяє принципи німецьких моделей кредитних кооперативів та функціонування кооперативних банків на сучасному етапі. Також аналізує світовий досвід кооперативних банків в умовах економічної кризи, який може використовуватись у сучасній банківській системі України. В. В. Зіновчук розглядає проблеми розвитку сільськогосподарської кооперації у світлі євроінтеграційної перспективи України. Значну увагу М. А. Міненко зосереджує на розвитку кооперативних банків Німеччини, яка є батьківщиною кредитної кооперації в

Європі. Наукові праці М. Лугового, О. О. Олійника присвячені висвітленню особливостей розвитку кредитування сільського господарства Польщі.

Відомий вітчизняний кооператор М. П. Гриценко звертає увагу на приклад Молдови, яка не входить до ЄС. Там при Міністерстві сільського господарства створене спеціальне агентство, яке адаптувало до економічних умов Молдови правила ЄС щодо підтримки розвитку обслуговуючих кооперативів. Преференції для фермерів, які об'єдналися в кооперативи, фінансуються за рахунок коштів державного бюджету.

Мета статті – розглянути особливості зарубіжного досвіду функціонування кооперативних банків та виявити можливості ефективного використання цього досвіду в Україні. При цьому аналізувалися кооперативні банки провідних європейських країн, зокрема – Польщі, Латвії, Німеччини, Франції та Нідерландів, де кооперативи мають велике значення в забезпеченні населення продовольчими товарами і пройшли тривалий період функціонування.

Узагальнення зарубіжного досвіду свідчить про те, що сільськогосподарський кредит у зарубіжних країнах є важливим елементом економічного розвитку аграрного виробництва.

Кредитування аграрного сектора економіки розвинутих країн здійснюється у значних обсягах. Кредитною підтримкою охоплено всі види витрат фермерів: від поточних виробничих витрат, нагромадження основного капіталу до інвестицій на поліпшення соціальної інфраструктури на селі тощо. Характерний високий рівень залучення кредитних ресурсів в аграрний капітал. До числа країн з найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належить Англія і Німеччина – близько 50%, Франція – понад 40%, Італія і Бельгія – більш як 30% [11, с. 3]. У країнах Європейського Союзу 40% господарств знаходяться в повній залежності від залучення позичкових коштів, і лише 25% фермерських господарств обходиться від банківських кредитів [6, с. 12].

Згідно зі ст. 338 Господарського кодексу України кооперативний банк – це банк, створений суб'єктами господарювання, а також іншими особами за принципом територіальності на засадах добровільного членства та об'єднання пайових внесків для спільної грошово-кредитної діяльності [1].

У розвинутих країнах система кредитної кооперації і, зокрема кооперативні банки, існують більше 100 років. Ідея створення кредитних спілок виникла в середині XIX століття внаслідок прискорення розвитку проблеми нестачі коштів у певних груп осіб. Ці групи осіб були об'єднанні виробничими, професійними або соціальними інтересами та не мали змоги взяти кредити у банках.

Засновниками кредитної кооперації можна вважати Германа Шульце та Фрідріха Райффайзена [2, с. 135], останній з яких у Німеччині втілює на практиці ідею організації сільських кредитних кооперативів на основі принципів: відсутності вступних та пайових внесків, спільної відповідальності за обов'язками кооперативу, видачі позики тільки членам товариства і тільки на ви-

робничі потреби, обмеженої кількості позичальників, роботи членів правління на громадських засадах.

Важливе місце в кредитній системі західних країн займають кооперативні банки. Вперше вони почали функціонувати в Німеччині у вигляді кредитозберігальних сільських кооперативів.

Система кооперативних банків ФРН має трирівневу структуру для кредитування аграрного сектора.

Нижчий рівень складають місцеві кооперативні банки – «Райффайзенбанк» і «Фольсбанк». Усього 2773 місцевих кооперативних банків, з яких до народних і райффайзенських належить 2731 банк [8, с. 296]. Місцеві кооперативні банки надають та обслуговують кредити фермерів, розміщують депозити, випускають ощадні сертифікати та облігації, укладають іпотечні угоди, здійснюють операції щодо страхування майна тощо.

Другий рівень належить центральним (регіональним) кооперативним банкам, які утворені з метою допомоги місцевим банкам у координації їх діяльності та формуванні цілісної кредитної системи для підтримки кооперативного руху. На сьогодні їх існує три. Центральні (регіональні) банки є співвласниками різних фінансових компаній для того, щоб забезпечити сільським та місцевим кооперативним банкам та їх клієнтам доступ до іпотечних позик, лізингу тощо банк [8, с. 298].

На третьому рівні кооперативної системи в Німеччині знаходиться Центральний кооперативний банк. Головним завданням його є емісія цінних паперів та управління ліквідними фінансовими активами та здійснює безготівкові розрахунки тощо. Дойче Гюноссентафтсбанк разом з центральними банками виступає співвласником спеціалізованих фінансових компаній акціонерного типу. Вони проводять лізингові операції, займаються страхуванням, надають іпотечні позики тощо.

Сільськогосподарський рентний банк є держателем контрольного пакета акцій багатьох інших установ: Німецького мукомельного об'єднання, банку для сільського господарства, Спілки торгівлі зерном, об'єднання з фінансування сільськогосподарської техніки та ін. [4, с. 32]. При наданні кредитів банки Німеччини враховують такі показники, як платоспроможності позичальника, рентабельність господарства, його ліквідність, стабільність результатів діяльності. Критерієм при визначенні суми кредиту є розмір чистого прибутку підприємства.

Водночас, у Німеччині, як і в інших країнах світу, які перебувають в умовах чистої конкуренції, існує диспаритет цін. У зв'язку з тим спостерігається тенденція до збільшення обсягів кредитування аграрного сектора економіки ФРН через нестачу власних ресурсів на покриття як довгострокових, так і короткострокових витрат підприємств.

Наприклад, у Німеччині функціонують Сільськогосподарський рентний банк, Німецький поштовий та іпотечний банк, Союз німецьких народних банків, створений сільськогосподарськими підприємцями, розгалужена мережа ощадних кас, приватні іпотечні банки. Діяльність цих кредитних установ контролює держава. Так, статут Сільськогосподарського рентного

банку ухвалюється урядом. Банк надає позики іншим кредитним установам з метою рефінансування кредитів, різних за терміном надання. Близько 20% кредитів рентного банку, як правило, фінансуються на пільгових умовах, надаються вони з метою підтримки доходів фермерів та нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Цей банк також пропонує пільгові кредити фермерам, що беруть участь у виконанні спеціальних програм: «Молоді фермери», «Сільське господарство», «Оновлення села» та інші [4, с. 28].

Потрібно відзначити, що в ряді розвинених країн Європи кооперативи, що виробляють екологічну чисту продукцію, на певну кількість років звільняються від оподаткування. У Німеччині звільняються кооперативи, що працюють на альтернативних джерелах енергії.

Таким чином, у Німеччині можна говорити про наявність пільгової системи кредитування фермерів. Особливістю пільгового кредита є те, що він не може бути наданий нежиттєздатним господарствам, господарствам із боргами, або тим, збереження яких суперечить завданням покращення аграрного сектора економіки. Головною метою надання пільг є створення оптимальних фінансових умов для стабільного розвитку аграрного сектора економіки. Німеччина також є класичною країною зародження іпотечних банків. На сьогоднішній день там нараховується 30 приватних і 10 державних іпотечних банків. Такими банками є Німецький центральний земельний банк, Франкфуртський іпотечний банк, Рейнський іпотечний банк. Головною умовою іпотечного кредиту є право на заставу землі та нерухомості.

Значний досвід у сфері кредитування аграрного сектора економіки спостерігається у Польщі. Кооперативні банки Польщі відіграють значну роль у забезпеченні кредитними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Цей досвід можна застосувати і в Україні.

Кооперативні банки у Польщі почали функціонувати у 1861 р. На початку ринкових відносин нараховувалося 1660 кооперативних банків, які знаходилися в сільській місцевості. Банк харчової промисловості (*Bank Gospodarki Żywnościowej*) обслуговував в основному сільське господарство, він був трансформований у Національний банк кооперативної системи.

Польська кооперативна система складається з трьох рівнів: центральний банк кредитних союзів (BGZ), 9 регіональних і 1200 локальних кооперативних банків. Крім того, паралельно існують три кооперативні банки без участі BGZ. У країні створено Фонд банківських гарантій і Статутний фонд для підприємств середнього й малого бізнесу. Вельми цікавим є той факт, що BGZ є членом платіжної системи VISA і здійснює операції з платіжними картками.

Кооперативні банки в Польщі історично розвивалися як банки для забезпечення банківськими послугами сільських територій, отже, їх основними клієнтами були фермери та члени сільської громади. В умовах підвищення конкуренції з боку комерційних банків, а також внаслідок змін у сільському господарстві відбулася певна переорієнтація кооперативних банків на досягнення

власного економічного результату замість забезпечення інтересів членів кооперативних банків. На сьогодні кооперативні банки в Польщі діють як універсальні банки, але зберігається чітка орієнтація на обслуговування сільського господарства та сільських територій [20, с. 132].

Надання пільгових кредитів сільського господарським підприємствам було розпочато в Польщі в 1990 р. і з часом набуло значних масштабів. Так, починаючи з 1995 р., обсяг пільгових кредитів становив щорічно близько одного мільярда доларів США, зростала і їх питома вага в кредитній заборгованості сільськогосподарських підприємств. Деякі дослідники взагалі зазначають, що пільгові кредити відіграли велику роль у створенні стабільної добре функціонуючої системи кооперативних банків, які забезпечують фінансовими послугами підприємств у сільській місцевості [19, с. 4].

У Польщі з метою стабілізації ринку й захисту доходів фермерів через встановлення інтервалу припустимого коливання ринкових цін на внутрішньому ринку держава проводить інтервенційні закупівлі сезонних надлишків сільськогосподарської продукції й продовольства і продаж цих продуктів у період дефіциту. Цю функцію виконує державне Агентство аграрного ринку, що діє на ринках зерна, молочної продукції, м'яса, цукру, хмелю й продуктів переробки картоплі. Агентство надає гарантовані кредити на закупівлю цих продуктів за мінімальними цінами, виплачуючи 45% мінімальної ціни. Агентство також встановлює експортні субсидії на експорт продукції [10, с. 111].

Крім загальноприйнятих відмінностей між комерційними і кооперативними банками (організаційно-правова форма, мета діяльності, процедура прийняття рішення на загальних зборах тощо), для Польщі характерні такі особливості: власний капітал кооперативних банків може бути сформований тільки за рахунок національного капіталу, у той час як комерційні банки можуть створюватися за участю іноземного капіталу, також кооперативні банки в Польщі відіграють ключову роль у фінансуванні сільських територій в цілому і сільського господарства, зокрема [20, с. 122].

Говорячи про загальну картину розвитку фінансового сектора в Польщі, необхідно відзначити все зростаючу роль кредитного ринку аграрного сектора. Особливістю польських господарств також є їх вузькопрофільність: одні спеціалізуються на виробництві одного виду продукції, інші – на виробництві іншого. Багато профільні господарства вважаються менш ефективними. Отже, зростанню виробництва сільської продукції сприяв вступ Польщі до ЄС, а тому рентабельність польського сільського господарства становить близько 40–50%. Кредитування аграріїв проводиться ретельно, банк отримує заявку на кредит, ретельно перевіряє дані позичальника, проводить аналіз кредитної історії та документів, що підтверджують обсяги продаж продукції, та проводить розрахунок суми, яку отримає позичальник. Обов'язковим є візит банківського представника до самого господарства. Також діє система пільгового кредитування: фермер сплачує 3%, а решту суми відсоткової ставки повертає держава.

Через кредитування врожаю вирішується проблема фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників і в *Латвії*, де функцію кредитора взяв на себе державний концерн, який займається виробництвом хліба і продуктів з борошна. Він надає сільськогосподарським товаровиробникам пільгові кредити під заставу зерна. Максимальний розмір кредиту обмежується половиною вартості зерна, яке товаровиробник зобов'язується поставити концернові [7, с. 20].

У країнах *Західної Європи* моделі фінансового забезпечення аграріїв теж мають свою специфіку. В одних, наприклад у Великобританії, немає спеціалізованої системи аграрних кредитів, і фермерські господарства підтримуються за рахунок державних субсидій. У Німеччині, Франції, Нідерландах, Бельгії, Данії – на зразок США – історичний розвиток фермерського укладу привів до створення спеціалізованих установ кредитування сільських товаровиробників [18, с. 34].

Сьогодні Центральні кооперативні банки «Креді Агріколь» (*Франція*) є одними з найбільших банківських монополій світу. Фермери Франції одержують субсидії на підвищення ефективності виробництва, поліпшення умов життя, під виведення орних земель із сільськогосподарського виробництва, на підтримку родючості земель, компенсаційні виплати за роботу в районах з несприятливими природними умовами [17, с. 186].

«Креді Агріколь» має тріривневу структуру кредитування: на першому рівні знаходяться місцеві кооперативні банки (близько 3000); на другому рівні – регіональні банки, що об'єднують місцеві банки (близько 94); на третьому рівні – Національна каса сільськогосподарського кредиту та Національна федерація сільськогосподарського кредиту. Перша контролює фінансову єдність самої структури, випускає облігаційні кредити, інвестує вільні кошти регіональних банків, отримуючи від них ощадні депозити, надає їм позики, а друкга представляє інтереси регіональних банків.

Французьким фермерам надається шість пільгових кредитів з процентною ставкою, залежно від кредиту, від 3,75 до 8,25 річних зі строком погашення 7–12 років для несприятливих природно-екологічних зон і 5–9 років для інших районів і розміром не більше 300–850 тис. франків.

ВИСНОВКИ

На основі вищенаведених фактів можна зробити висновок про те, що для країн, які досліджувались, характерна тріривнева банківська система, пільгове кредитування, різноманітність методів кредитування, способів видачі та погашення кредиту та застосування таких банківських послуг, як лізинг, факторинг, іпотечне кредитування.

У зв'язку з цим доцільно скористатися досвідом зарубіжних країн щодо застосування економічних важелів державної підтримки аграрного виробництва. Тому в умовах кредитування сільськогосподарських підприємств необхідно:

- ✦ враховувати особливості аграрного виробництва;

- ✦ враховувати принципи законодавчої та нормативно-правової бази;
- ✦ розробити державні цільові програми підтримки розвитку сільськогосподарської продукції;
- ✦ сприяти організації кооперативних банків на території України;
- ✦ розробити та впровадити інвестиційний механізм розвитку сільськогосподарської галузі, при цьому враховувати ризики;
- ✦ стимулювати розвиток довгострокового кредитування, іпотечне кредитування, пільгове кредитування;
- ✦ забезпечити створення єдиної системи кредитної кооперації.

Таким чином, використання зарубіжного досвіду організації та функціонування кредитної кооперації в сільському господарстві для України може стати значним поштовхом у виході з кризової ситуації, а також для сталого розвитку аграрного сектора економіки.

Система кооперативних банків, поширена в Європі, має високу довіру серед населення, є стабільною та стійкою до фінансових потрясінь, сприяє розвитку аграрного сектора економіки. Отже, дослідження зарубіжного досвіду, передусім німецьких, французьких і польських кооперативних банків, свідчить про те, що в умовах світової фінансово-економічної кризи винятково позитивну роль відіграють кооперативні банки. В Україні можливість створення кооперативних банків передбачена законодавством, однак жодний такий банк не було зареєстровано. Така модель організації банківського бізнесу може застосовуватися в Україні на засадах державного сприяння, використання в законодавчому забезпеченні процесу зарубіжного досвіду провідних країн зі створення кооперативної системи банків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про банки і банківську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
2. **Артеменко І. А.** Теоретичні засади і практика реформувань відносин власності в споживчій кооперації України при переході до ринкової економіки / І. А. Артеменко. – Полтава: ПУСКУ, 2005. – 195 с.
3. **Бучко І. Є.** Світовий досвід функціонування кооперативних банків / І. Є. Бучко // Вісник Львівської комерційної академії. – Випуск 40. – Серія економічна. – Львів, 2013. – С. 105 – 111.
4. **Геррман Г.** Досвід земельного законодавства у ФРН / Г. Геррман. – К.: Меммінген, 2002. – 63 с.
5. **Гриценко М. П.** Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи / М. Гриценко, М. Вернигора // Galinfo, Національний прес-клуб «Українська перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>
6. **Дворядкин Н.** Государственное регулирование сельскохозяйственного производства за рубежом и в России / Н. Дворядкин, В. Козаченко, В. Гайдук // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1998. – № 4. – С. 10 – 14.
7. **Дем'яненко М.** Кредитний механізм аграрного сектора економіки в період становлення ринкових відносин / М. Дем'яненко // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 15 – 24.

8. Зіновчук В. В. Організаційні основи сільськогосподарської кооперації / В. В. Зіновчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Логос, 2001. – 380 с.

9. Зіновчук В. В. Чи підходить Україні європейська модель сільськогосподарської кооперації? / В. В. Зіновчук // Кооперативні читання – 2014: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 27 – 29 берез. 2014 р. – Житомир: ЖНАЕУ, 2014. – С. 9 – 18.

10. Кобута І. Політика деяких країн у ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію / І. Кобута, Н. Сеперович // Пропозиція. – 2000. – № 10. – С. 110 – 111.

11. Коробейников М. Зарубежная практика кредитования сельского хозяйства и ее позитивное использование в условиях современной России / М. Коробейников // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2001. – № 4. – С. 84 – 92.

12. Луговий М. Польський досвід кредитування фермерів: наслідувати чи ні? / М. Луговий // Тваринництво України. – 2013. – № 4. – С. 7 – 11.

13. Малік М. Й. Формування та розвиток кооперативних відносин в аграрній сфері економіки України / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 76 – 82.

14. Міненко М. А. Кооперативні об'єднання Німеччини як основа для формування соціально-економічного середовища України / М. А. Міненко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 113 – 119.

15. Микитюк В. М. Організація особистих селянських господарств у кооперації: світовий досвід і можливості для України / В. М. Микитюк // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 93 – 101.

16. Олійник О. О. Функціонування кооперативних банків: досвід Польщі / О. О. Олійник // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8(1). – С. 49 – 54.

17. Циган Р. М. Основні умови розвитку агропромислового комплексу України на інноваційній основі / Р. М. Циган, А. О. Кравченко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 184 – 188.

18. Юрчишин В. В. Аграрні перетворення в Україні: не безальтернативний погляд на проблему / В. В. Юрчишин. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 86 с.

19. Danilowska A. The credit support system in the Polish agriculture / A. Danilowska // The Evaluation of 10 years performances, the 99th seminar of the EAAE (European Association of Agricultural Economists), August 24 – 27, 2005.

20. Siudek T. Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture / T. Siudek // Agric. Econ. – Czech, 56. – 2010(3). – P. 116 – 134.

Науковий керівник: Носова О. В., доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки і фінансів ХНУВС

REFERENCES

Artemenko, I. A. *Teoretychni zasady i praktyka reformuvan vidnosyn vlasnosti v spozhyvchii kooperatsii Ukrainy pry perekhodi do rynkovoї ekonomiky* [Theoretical principles and practice reforms of property relations in Ukraine consumer cooperatives in the transition to a market economy]. Poltava: PUSKU, 2005.

Buchko, I. Ye. "Svitovyi dosvid funktsionuvannya kooperatyvnykh bankiv" [World experience of cooperative banks]. *Visnyk Lvivskoi komertsiiinoї akademii. Seriia ekonomichna*, no. 40 (2013): 105-111.

Dvoriadkin, N., Kozachenko, V., and Gayduk, V. "Gosudarstvennoe regulirovanie selskokhoziaystvennogo proizvodstva za rubezhom i v Rossii" [State regulation of agricultural production in Russia and abroad]. *Mezhdunarodnyy selskokhoziaystvennyy zhurnal*, no. 4 (1998): 10-14.

Dem'ianenko, M. "Kredytnyi mekhanizm ahrarnoho sektora ekonomiky v period stanovlennia rynkovykh vidnosyn" [Credit mechanism of the agricultural sector in the period of market relations]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (1999): 15-24.

Danilowska, A. "The credit support system in the Polish agriculture". *The Evaluation of 10 years performances, the 99th seminar of the EAAE (European Association of Agricultural Economists)*, 2005.

Herrman, H. *Dosvid zemelnoho zakonodavstva v FRN* [Experience in land laws in Germany]. Kyiv: Memminhen, 2002.

Hrytsenko, M., and Vernyhora, M. "Chomu v Ukraini ne rozvyvaiutsia silskohospodarski kooperatyvy" [Why in Ukraine does not develop agricultural cooperatives]. <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>

Kobuta, I., and Seperovych, N. "Polityka deiakykh krain u tsinoutvorenni na silskohospodarsku produktsiiu" [The policy of some countries in setting prices for agricultural products]. *Propozytsiia*, no. 10 (2000): 110-111.

Korobeynikov, M. "Zarubezhnaia praktika kreditovaniia selskogo khoziaystva i ee pozitivnoe ispolzovanie v usloviiakh sovremennoy Rossii" [Foreign practice of lending to agriculture and its positive use in modern Russia]. *Mezhdunarodnyy selskokhoziaystvennyy zhurnal*, no. 4 (2001): 84-92.

Luhovyi, M. "Polskyi dosvid kredytuvannya fermeriv: nasliduvaty chy ni?" [Polish experience loans farmers, to follow or not?]. *Tvarynnytstvo Ukrainy*, no. 4 (2013): 7-11.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

Malik, M. I. "Formuvannya ta rozvytok kooperatyvnykh vidnosyn v ahrarnii sferi ekonomiky Ukrainy" [Formation and development of cooperative relations in agriculture economy Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2014): 76-82.

Minenko, M. A. "Kooperatyvni ob'iednannia Nimechchyny iak osnova dlia formuvannya sotsialno-ekonomichnoho seredovyschcha Ukrainy" [Cooperative unification of Germany as a basis for creating social and economic environment of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 113-119.

Mykytiuk, V. M. "Orhanizatsiia osobystykh selianskykh gospodarstv u koperatyvy: svitovyi dosvid i mozhlyvosti dlia Ukrainy" [The organization of private farms in cooperatives: global experience and opportunities for Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2014): 93-101.

Oliinyk, O. O. "Funktsionuvannya kooperatyvnykh bankiv: dosvid Polshchi" [The functioning of cooperative banks: the experience of Poland]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, no. 8 (1) (2012): 49-54.

Siudek, T. "Polish cooperative banking sector in the face of systemic transformation and European integration in agriculture". *AGRICECON*, no. 56 (2010): 116-134.

Tsyhan, R. M., and Kravchenko, A. O. "Osnovni umovy rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy na innovatsiini osnovi" [Basic conditions of agriculture Ukraine on the basis of innovation]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 184-188.

Yurchyshyn, V. V. *Ahrarni peretvorennia v Ukraini: nebezalternatyvnyi pohliad na problemu* [Agrarian reforms in Ukraine not an alternative approach to the problem]. Kyiv: IAE UAAN, 1999.

Zinovchuk, V. V. "Chy pidkhodyt Ukraini ievropeiska model silskohospodarskoi kooperatsii?" [Match Ukraine European model of agricultural cooperation?]. *Kooperatyvni chytannia – 2014*. Zhytomyr: ZhNAEU, 2014.9-18.

Zinovchuk, V. V. *Orhanizatsiini osnovy silskohospodarskoho kooperatyvu* [Organizational Basis of agricultural cooperative]. Kyiv: Lohos, 2001.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ОПОДАТКУВАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

© 2015 ПРОКОПЕНКО В. Ю.

УДК 336.77

Прокопенко В. Ю. Особливості визначення вартості нерухомості для цілей оподаткування: світовий досвід та висновки для України

У статті розглядається світова практика визначення вартості нерухомості для цілей оподаткування. Проаналізовано методичні підходи до оцінки нерухомості, що застосовуються в зарубіжних економіках. Окреслено фактори, що впливають на вартість створеної нерухомості та які необхідно враховувати при виборі методичного підходу до визначення вартості нерухомості для цілей оподаткування. Охарактеризовано основні методики оцінки нерухомості для цілей оподаткування, виходячи з її ринкової вартості. Розглянуто моделі вартості об'єкта нерухомості. Крім того, аналізуються існуючі підходи до застосування методу порівняння продажів. Також розглянуто переваги та недоліки моделі масової оцінки нерухомості. Аналізуються наукові погляди українських науковців щодо запровадження моделі масової оцінки нерухомості.

Ключові слова: нерухомість, оподаткування нерухомості, методика визначення вартості нерухомості, ринкова вартість, масова оцінка нерухомості.

Табл.: 1. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 14.

Прокопенко Валерія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

E-mail: luluza@ukr.net

УДК 336.77

UDC 336.77

Прокопенко В. Ю. Особенности определения стоимости недвижимости для целей налогообложения: мировой опыт и выводы для Украины

В статье рассматривается мировая практика определения стоимости недвижимости для целей налогообложения. Проанализированы методические подходы к оценке недвижимости, применяемые в зарубежных экономиках. Выделены факторы, влияющие на стоимость созданной недвижимости, которые необходимо учитывать при выборе методического подхода к определению стоимости недвижимости для целей налогообложения. Охарактеризованы основные методики оценки недвижимости для целей налогообложения, исходя из ее рыночной стоимости. Рассмотрены модели стоимости объекта недвижимости. Кроме того, анализируются существующие подходы к применению метода сравнения продаж. Также рассмотрены преимущества и недостатки модели массовой оценки недвижимости. Анализируются научные взгляды украинских ученых относительно внедрения модели массовой оценки недвижимости.

Ключевые слова: недвижимость, налогообложение недвижимости, методика определения стоимости недвижимости, рыночная стоимость, массовая оценка недвижимости.

Табл.: 1. **Формул.:** 4. **Библ.:** 14.

Прокопенко Валерия Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры социально-экономических дисциплин, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, Украина)

E-mail: luluza@ukr.net

Prokopenko V. Yu. Distinctions of Determining the Value of Real Estate for Taxation Purposes: International Experience and Conclusions for Ukraine

The article considers the world practice of valuation of real estate for taxation purposes. The methodological approaches to valuation of real estate used in overseas economies have been analyzed. The factors that cause influence on the value of established estate, which must be considered when choosing a methodological approach to determine the value of real estate for taxation purposes, has been allocated. The basic methodologies for valuating the real estate for taxation purposes on the basis of its market value have been described. Value models of real estate item have been considered. In addition, existing approaches when using the sales comparison method have been analyzed. Also advantages and disadvantages of the model of mass valuation of real estate have been considered. Scientific views of Ukrainian scientists as to implementing the model of mass valuation of real property have been analyzed.

Key words: real estate, taxation of real estate, real estate valuation methodology, market value, mass valuation of real estate.

Tabl.: 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 14.

Prokopenko Valeriia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Social and Economic Disciplines, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

E-mail: luluza@ukr.net

Незважаючи на постійне реформування податкової системи, система оподаткування нерухомості з її податковими інструментами потребує доопрацювання в частині визначення бази оподаткування.

Метою статті є вивчення світової практики визначення вартості нерухомості для цілей оподаткування для виявлення можливостей його запозичення і запровадження у вітчизняну практику.

Світова практика свідчить про те, що оподаткування об'єктів нерухомості у розвинених державах є одним із основних джерел формування місцевих бюджетів. Так, у США майнові податки, що включають й податок на нерухомість, складають до 30% доходів місцевих адміністрацій [1]. У зв'язку з цим слід вказати на ще один

фактор, що говорить на користь розрахунку податкових зобов'язань відповідно до ринкової вартості. Враховуючи, що рівень цін на об'єкти нерухомості формується, у тому числі, залежно від стану інфраструктури, оподаткування об'єктів нерухомості на основі ринкової вартості може стати стимулом для її розвитку органами місцевого самоврядування.

Існує велика кількість підходів до оцінки нерухомості. Так, С. Митяй надає таку класифікацію методів оцінки нерухомості:

- ✦ за призначенням: податкові, фінансові, бухгалтерські, інвестиційні, кредитні, статистичні, інформаційні та ін.;
- ✦ за об'єктом оцінки: земельних ділянок, будівель та споруд, підприємств як ЦМК, об'єктів,

- прирівняних до нерухомості (повітряних та морських суден, космічних об'єктів);
- ✦ за суб'єктом оціночної діяльності: незалежні, державні;
- ✦ за методичним підходом: на основі витратного, ринкового, дохідного підходів;
- ✦ за методами оцінки: на основі нормативних, витратних, ринкових (аналогових), дохідних та комбінованих методів;
- ✦ за базою оцінки: ринкової вартості, неринкових видів вартості;
- ✦ за способом врахування характеристик об'єктів: індивідуальні, масові [2].

З метою ефективного функціонування системи оподаткування нерухомості методика її оцінки повинна відповідати таким вимогам:

1. Масовий характер оцінки. Як показує досвід оцінки земельних ділянок в Україні, індивідуальний підхід до оцінки не дозволяє швидко та відносно дешево оцінити об'єкти нерухомості. Так, відсутність масової грошової оцінки всіх земельних ділянок, загальна площа яких становить 60,4 млн га, є серйозним недоліком земельної реформи й фіскальної політики держави [3, с. 270]. Звичайно, застосування масової оцінки знижує точність визначення вартості об'єктів нерухомості, але цей недолік компенсується заощадженням ресурсів та часу, а також виключенням суб'єктивізму за рахунок застосування стандартних методів та процедур [4, с. 2]. Як вказує С. Митяй, масова оцінка у розвинених країнах забезпечує потреби як державного, так і приватного секторів економіки. Саме вона надає інформацію для оподаткування земельної нерухомості зокрема та нерухомості в цілому; при цьому, за рахунок масовості оцінки здійснюється економія як коштів, так і витраченого часу [2, с. 50].

2. Застосування диференційованого підходу як за видами нерухомості (житлова, комерційна, виробнича, земельна), так і за факторами, що впливають на їх вартість. Для прикладу, внаслідок опитування експертів Б. Ватченком здійснено ранжирування факторів (табл. 1), що впливають на вартість нерухомості, відмінної від земельних ділянок [5, с. 182].

Зазначимо, що дані фактори стосуються як житлової, так і нежитлової (комерційної, виробничої) нерухомості; при цьому, однак, їх вплив на вартість об'єкта оподаткування проявляється по-різному. Так, один і той самий фактор може позитивно впливати на вартість виробничої нерухомості та негативно – на вартість житлової. Окрім цього, не всі з наведених факторів підходять для проведення масової оцінки (наприклад, інженерно-геологічні умови, матеріал конструкції будівлі).

3. Застосування методик, заснованих на ринковій вартості об'єктів нерухомості. Так, діючий на сьогодні при оцінці земельних ділянок механізм нормативної грошової оцінки, що ґрунтується на застосуванні нормативних оціночних показників, багато в чому застарів, зберігаючи елементи адміністративно-командних методів управління економікою, що знижує його придатність до умов ринкової економіки. Зокрема, діюча методика не враховує багато суттєвих факторів ринкового ціноутворення, таких як відстань до населених пунктів, транспортної інфраструктури, ринків збуту тощо [6, с. 45]. Окрім цього, діюча система оцінки оперує явно застарілою базою даних: відповідно до Порядку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженого спільним наказом Державного комітету України по земельних ресурсах, Міністерства аграрної політики України та Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України від 27.01.2006 № 18/15/21/11, в основу визначення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення покладено рентний дохід, який створюється при виробництві зернових культур і визначається за даними економічної оцінки земель, проведеної в 1988 р. [7].

На цей час у більшості міст України існує ринок житлових і комерційних будівель та приміщень. Тому в процесі масової оцінки нерухомості може бути застосований метод порівняння продажів, де спосіб розрахунку оціночної вартості визначається виходячи з даних реальних угод. Водночас ринок нерухомості промислового призначення розвинений слабше, тому можлива її оцінка й по повній відбудовній вартості

Таблиця 1

Фактори, що впливають на вартість створеної нерухомості

Фактори	Позначення	Ваговий коефіцієнт	Підсумковий ранг
Статус населеного пункту розташування об'єкта	Ф1	0,0182	1
Місцерозташування будівлі в місті	Ф6	0,0427	2
Місцерозташування будівлі в районі	Ф7	0,0652	3
Функціональне використання території	Ф2	0,0817	4
Матеріал конструкції будівлі	Ф5	0,1012	5
Розміщення та стан об'єкта в будівлі	Ф8	0,1046	6
Комунікації й інфраструктура району	Ф3	0,1197	7
Інженерно-геологічні умови	Ф4	0,1379	8
Обслуговування приміщень і прилеглих територій	Ф9	0,1545	9
Екологічна ситуація	Ф10	0,1743	10

Джерело: складено автором за [5, с. 182].

сті, тобто витратним методом. Як база податку в кожному разі буде братися капітална, а не орендна вартість. Це дозволить одномоментно оцінювати нерухомість різного призначення, у той час як ринок оренди в регіонах України поки охоплює лише окремі категорії об'єктів [8, с. 195 – 196].

Запровадження податку на нерухомість вимагає розробки методики розрахунку бази оподаткування, заснованої на ринковій вартості об'єкта нерухомості. Ринкова вартість нерухомості розглядається як відображення майбутніх економічних умов, оснований на мінливому стані ринку нерухомості в часі, і може сильно вплинути на вартість об'єкта нерухомості [5, с. 179].

Існує декілька основних методик оцінки нерухомості для цілей оподаткування виходячи з її ринкової вартості: метод порівняння продажів, метод ліквідаційної (залишкової) вартості, прибутковий метод. Перший метод передбачає визначення вартості об'єкта нерухомості на основі продажів об'єктів, подібних до нього за своїми основними характеристиками. Його застосування доцільне за наявності активного ринку нерухомості. При використанні другого методу вартість об'єкта визначається на основі вартості земельної ділянки, на якій він розташований, та ліквідаційної вартості будівель та покращень, що на ній розташовані. Цей метод використовують, як правило, для відносно нових об'єктів нерухомості, для відносно унікальних об'єктів та об'єктів, ринок яких відзначається низькою активністю. Нарешті, при використанні третього методу вартість визначається як різниця між потенційним рентним доходом нерухомості та витратами на його обслуговування скоригований на коефіцієнт капіталізації. Даний підхід застосовується до об'єктів нерухомості, які приносять рентний дохід. [9]. Вибір конкретного методу розрахунку ринкової вартості об'єкта нерухомості залежить від цілого ряду факторів, але основним є можливість та вартість отримання вихідних даних, необхідних для застосування того чи іншого підходу.

Так, застосування методу порівнянь продажів для оцінки податкової вартості об'єктів нерухомості видається доцільним лише для сегмента житлової нерухомості і, частково, – для сегмента комерційної нерухомості. Саме ці сегменти ринку найбільш розвинені в Україні. Метод ліквідаційної вартості найбільше підходить для сегмента промислової нерухомості, оскільки угоди на ньому носять нерегулярний характер, що робить аналіз цін на ринку фактично неможливим. Натомість, інформація, що міститься у фінансовій звітності підприємств – власників промислової нерухомості, відображає основні дані, які використовуються при розрахунку вартості об'єкта нерухомості за даним методом.

Окремою проблемою є вибір методики розрахунку вартості земельних ділянок. На сьогодні вони є єдиним видом об'єктів нерухомості, при оподаткуванні яких (частково) базою визначається їх вартість. Разом з цим, на сьогодні методика розрахунку вартості земельних ділянок не пов'язана з їх ринковою вартістю (яку визначити фактично неможливо, враховуючи відсутність ринку землі як такого).

Існує декілька підходів до застосування порівняння продажів. Так, при оподаткуванні житлової нерухомості у Великобританії об'єкти житлової нерухомості оцінюються відповідно до ціни, за якою їх можна було б продати на відкритому ринку 1 квітня 1991 р. (для Англії та Шотландії) та 1 квітня 2003 р. (для Уельса). При цьому, для нових об'єктів нерухомості вартість визначається їх порівнянням з аналогічними об'єктами нерухомості, які існували на той момент. При визначенні ціни до уваги бралось місце розташування, площа та інші параметри, що впливають на ринкову вартість нерухомості.

Підхід, що застосовувався для оцінки житлової нерухомості, був достатньо складним та повністю не опублікований, але основою оцінки житлової нерухомості є визначення, якою була б ціна об'єкта нерухомості 1 квітня 1991 р. (або 1 квітня 2003 р.) з даними площею, плануванням, характері та фізичними характеристиками місцевості, в якій знаходиться даний об'єкт [10]. При цьому, такі параметри, як рівень безробіття, перспективи економічного розвитку місцевості не враховуються. Таким чином, у випадку Великобританії порівнюються ціни продажів на фіксовану дату. Схожа практика застосовується і в Німеччині, де вартість одиниці нерухомості визначається на базі оцінки, проведеної у 1964 р. Базою оподаткування є вартість одиниці нерухомості, яка включає як земельну ділянку, так і покращення, що на ній розташовані. Прив'язка до фіксованої дати відбиває високі затрати, пов'язані з проведенням оцінки нерухомості. У зв'язку з цим, у світовій практиці все більшого поширення набуває масова оцінка нерухомості. Її можливості значно розширилися завдяки впровадженню нових технологій, а методики розрахунку забезпечують побудову достатньо точних моделей, які дозволяють прогнозувати вартість об'єктів нерухомості на основі стандартного набору параметрів, що виключає необхідність оцінки кожного з них окремо. Зазначимо, що це не означає відсутність необхідності періодичного проведення індивідуальних оцінок з метою виявлення помилок, відхилень моделі, а також її коригування з урахуванням економічних умов, що змінилися.

Масова оцінка нерухомості, як правило, базується на методі порівнянь продажів. Для цього застосовуються статистичні методи, передусім – регресивно-кореляційного аналізу та кластерного аналізу [11, с. 5].

При застосуванні першої групи методів, на основі статистичних даних, з одного боку, досліджуються ціни об'єктів нерухомості, а з іншого – ключові характеристики, пов'язані з ними: місце розташування, розмір, вік об'єкта нерухомості тощо. [12, с. 14]. При цьому ціна розглядається як залежна змінна Y , а характеристики – як аргументи функції, яка описує Y .

У найзагальнішому вигляді модель вартості об'єкта нерухомості виглядає як:

$$Y = f(x_1; x_2; \dots, x_n), \quad (1)$$

де Y – оціночна вартість об'єкта нерухомості; $x_1 - x_n$ – параметри об'єкта нерухомості.

Особливістю кластерного аналізу є поділ об'єктів нерухомості на об'єднані певними рисами групи, за якими й відбувається визначення функції.

Конкретні характеристики функції залежать від безпосередніх статистичних даних щодо цін на нерухомість та факторів, які на неї впливають. Так, методика розрахунку оподаткованої вартості житлової нерухомості у Словенії застосовує формулу (2):

$$V = V_{sta_VT} \times F_{L_sta} \times F_{dp} \times F_{odd} + F_{gar} \times F_{gar_VT} \times F_{L_gar}, \quad (2)$$

де V – розрахункова вартість об'єкта нерухомості;

V_{sta_VT} – вартість житлової частини нерухомості, визначається відповідно до трьох основних факторів: зони розташування (усього у Словенії нараховується 19 цінових зон, інформація про які внесена до географічної інформаційної системи (ГІС)), року будівництва, скоригованого на коефіцієнти за проведення ремонту та покращень даху, вікон, стін та побутових комунікацій, та корисної площі. Останні фактори враховуються у вартісних таблицях, складених для кожної зони: виділено 11 груп об'єктів за віком та 7 – за площею. Відповідно, існує 77 базових показників вартості, кожному з яких відповідає показник збільшення вартості на 1 м^2 ;

F_{L_sta} – коефіцієнт властивостей об'єкта – вираховується як коефіцієнт, що залежить від суми балів, які присвоєні відповідним факторам; враховуються, наприклад, кількість квартир у будинку (напр., від 60 до 200 квартир – 40, максимальний показник – 44 – для будинків з 3–5 квартирами); тип опалення; розташування в будівлі; наявність ліфта; наявність кухні; наявність ванної кімнати. Загальна сума набраних балів відповідає коефіцієнту (від 0,6 (до 30 балів) до 1,25 (від 126 до 150 балів)). Саме завдяки цьому коефіцієнту при оцінці окремих видів нерухомості здійснюється пониження: наприклад, виправні установи можуть набрати лише 20 балів, відповідно – завжди матимуть понижуючий коефіцієнт;

F_{dp} – коефіцієнт за додаткові площі (балкони, тераси, лоджії) – розраховується відповідно до балів, що відповідають обсягам додаткової площі (коливається у межах між 0,98 до 1,25);

F_{odd} – фактор наближеності до інфраструктурних об'єктів (доріг, залізниць, високовольтних ліній), що визначається як добуток коефіцієнтів, присвоєних відповідній відстані від відповідного інфраструктурного об'єкта;

F_{gar} – наявність гаража (1 або 0);

F_{gar_VT} – вартість гаража (визначається відповідно до цінової зони);

F_{L_gar} – коефіцієнт за площу гаража (від 1 до 10) [13].

Варто зазначити, що ця модель використовується лише для житлової нерухомості, хоча схожі моделі розроблені для всіх видів нерухомості. Цікавим з практичної точки зору є застосування у зазначеній моделі концепції «базового об'єкта нерухомості». Це – об'єкт нерухомості зі заздалегідь визначеними характеристиками (вік, площа), позбавлений покращень, що використовуються для обрахунку коефіцієнтів. Характеристики такого об'єкта єдині для всіх цінових зон, а його вартість вираховується на підставі даних ринку нерухомості. Використання ціни базового об'єкта дозволяє представити фактори, що найбільше впливають на ринкові ціни, у вигляді коефіцієнтів.

Слід зазначити, що й українськими науковцями пропонуються різноманітні моделі масової оцінки нерухомості. Наприклад, Т. Молодченко пропонує таку модель масової оцінки об'єктів нерухомості формула (3):

$$BH = \text{ПУЯ} [(ПБЯ \times \Sigma BA) + (ПЗЯ \times \Sigma ZA) + \Sigma DA], \quad (3)$$

де ПУЯ – добуток узагальнених якісних характеристик; ПБЯ – добуток якісних характеристик будівлі; ПЗЯ – добуток якісних характеристик земельної ділянки; ΣBA – сума адитивних характеристик будівлі; ΣZA – сума адитивних характеристик земельної ділянки, ΣDA – сума адитивних характеристик додаткових споруд.

Автор моделі наголошує, що вона включає практично необмежену кількість показників, які характеризують вартість нерухомості [14, с. 5]. Разом з цим, застосування даної моделі видається дещо проблематичним при проведенні масової оцінки об'єктів нерухомості.

Для цілей оцінки житлової нерухомості, на нашу думку, доцільно застосувати цінове зонування з виділенням, за прикладом словенського досвіду, базових об'єктів нерухомості. Такі об'єкти мають за базовими фізичними характеристиками (вік будівлі, площа, матеріал тощо) представляти найбільш поширену категорію житла по країні, представлену у всіх цінових зонах.

Важливим є й вибір факторів, що будуть застосовуватись у моделі визначення ринкової вартості об'єкта для цілей оподаткування в якості коефіцієнтів. Так, у дослідженні В. Ватченка визначено такі фактори, що найбільше впливають на ціну об'єкта нерухомості: статус населеного пункту розташування об'єкта; місцезнаходження будівлі в місті; місцезнаходження будівлі в районі; функціональне використання території; матеріал конструкції будівлі; розміщення та стан об'єкта в будівлі; комунікації й інфраструктура району; інженерно-геологічні умови; обслуговування приміщень і прилеглих територій; екологічна ситуація [5, с. 181].

Зазначимо, що перші три фактори враховуються вже на етапі зонування. Таким чином, залишаються такі фактори, як функціональне використання території, матеріал конструкції будівлі, розміщення та стан об'єкта в будівлі, комунікації й інфраструктура району, інженерно-геологічні умови, обслуговування приміщень і прилеглих територій та екологічна ситуація. Зрозуміло, що при остаточному визначенні моделі набір даних факторів може змінитись (у випадку виявлення їх низького впливу на ціну нерухомості. Таким чином, у загальному вигляді орієнтовну модель визначення вартості житлової нерухомості можна визначити за формулою (4):

$$BH = BB \times \sum_{i=1}^n q_n, \quad (4)$$

де BB – вартість базового об'єкта нерухомості у даній ціновій зоні; q_n – значення коефіцієнта, що характеризує n -ий фактор, який впливає на ціну нерухомості.

Ця ж модель придатна і для комерційної нерухомості. Разом з цим, у сучасних умовах її неможливо застосувати для виробничої нерухомості, ринок якої не відзначається високою активністю. Слід підкреслити, що пропонується методика є до певної міри компромісною. Хоча вона базується на ринкових цінах, з метою

забезпечення масового характеру методики оцінки, допускаються певні спрощення.

Необхідність застосування саме масового методу оцінки об'єктів нерухомості в Україні обумовлюється рядом факторів: значні розміри держави, відповідно – велика кількість об'єктів нерухомості, що потребують оцінки; необхідність значних фінансових затрат на проведення індивідуальної податкової оцінки кожного об'єкта нерухомості (при цьому, у випадку покладення даних витрат на платника податку, створюється додаткове фінансове навантаження на нього, при здійсненні оцінки за кошти держави або органів місцевого самоврядування – суттєво знижується фіскальний ефект від оподаткування); неможливість швидкого реагування на зміну кон'юнктури ринку нерухомості.

Натомість, хоча проведення масової оцінки пов'язане з рядом недоліків, найбільший серед яких – можливі неточності при кінцевій оцінці окремого об'єкта нерухомості, вона є значно дешевшою. Періодичне ж оновлення базових показників на основі даних ринку дозволяє податковій оцінці відображати поточну кон'юнктуру ринку, приводячи у відповідність з ринковими цінами навіть ті об'єкти нерухомості, які на момент оподаткування довгий час не були предметом ринкових угод, виходячи з цін на аналогічні об'єкти у відповідний проміжок часу.

ВИСНОВКИ

Враховуючи це, а також нерівномірний розвиток регіонів України, високу вартість проведення початкової оцінки нерухомості, невелику кількість фахівців у галузі оцінки та недостатність фінансування окремих органів місцевого самоврядування, на початковому етапі запровадженні системи масової оцінки нерухомості для цілей оподаткування у нашій державі доцільно застосовувати саме централізовану систему оцінки нерухомості з поступовим переходом до децентралізованої. Також важливим аспектом системи оцінки нерухомості є періодичність її проведення. У зарубіжних країнах відсутній єдиний підхід до неї. Так, у Великобританії періодична переоцінка взагалі не передбачена і може проводитись у кожному окремому випадку в разі суттєвої зміни вартості об'єкта або висловленні платником податку сумніву щодо правильності її оцінки. У Німеччині передбачена переоцінка через кожні шість років, однак фактично відбувається лише коригування цін, визначених ще у 1964 р. Натомість, у Польщі передбачена щорічна переоцінка нерухомості [12, с. 8]. При визначенні періодичності переоцінки об'єктів нерухомості в Україні слід взяти до уваги два фактори: з одного боку, відсутність відповідного досвіду, а також відносно низький рівень розвитку ринку нерухомості, скоріше за все, зумовлять достатньо високі затрати на проведення оцінки, принаймні – на першому етапі впровадження системи. З іншого боку, при запровадженні системи можливі неточності в оцінці, що призводить до необхідності переоцінки. У зв'язку з цим при запровадженні системи видається доцільним на початкових етапах проводити переоцінку раз на 2 роки з подальшим впровадженням 10-річного періоду переоцінки. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бережна А. Ю.** Податок на нерухомість як потенційне джерело формування місцевих бюджетів / А. Ю. Бережна // Науковий вісник будівництва. – 2006. – № 35. – С. 327 – 329.
- 2. Митяй С. А.** Аналіз сучасних підходів до оцінки нерухомості в Україні / С. А. Митяй // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10(36). – С. 50 – 59.
- 3. Ібрагімов М. Р.** Земельне оподаткування: теоретичні постулати та фіскальні реалії в Україні / М. Р. Ібрагімов. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – Вип. 5, т. 1. – С. 268 – 273.
- 4. Шуліченко Т. В.** Модель податку на нерухомість та умови її реалізації в Україні / Т. В. Шуліченко // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2 (4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10shtvuru.pdf
- 5. Ватченко Б. С.** Визначення оптимальної кількості факторів, що впливають на вартість нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки / Б. С. Ватченко. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 4. – С. 179 – 183.
- 6. Сацький Д.** Масова оцінка землі – справедлива та ефективна база для розрахунку земельного податку / Д. Сацький // Землепорядний вісник. – 2010. – № 3. – С. 44 – 47.
- 7.** Державний комітет України по земельних ресурсах, Міністерство аграрної політики України, Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України, Українська академія аграрних наук : Наказ від 27.01.2006 № 18/15/21/11 «Про Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» // Офіційний вісник України від 26.04.2006. – № 15. – С. 154, ст. 1133.
- 8. Шуліченко Т. В.** Світовий досвід оподаткування нерухомості / Т. В. Шуліченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 38. – С. 191 – 196.
- 9.** International Handbook on Land and Property Taxation / Edited by Richard M. Bird and Enid Slack. – Cheltenham, UK : Edward Elgar Publishing Inc. – 2004. – 320 p. – P. 22 – 23.
- 10.** State Mortgage Institution, 2012 // Issuance Prospectus of the State Mortgage Institution's Common Mortgage Bonds Series "H" with the Nominal Value of UAH 500 mln
- 11. Грибовский С. В.** Оценка недвижимости для налогообложения / С. В. Грибовский, Н. П. Баринов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Immovables/gribovskiy_barinov.pdf
- 12.** A Primer on Property Tax: Administration and Policy / Edited by William J. McCluskey; Gary C. Cornia; Lawrence C. Walters. – Hoboken, N.J. : Wiley, 2013. – 364 h.
- 13.** Ministerstvo za infrastrukturo in prostor. Geodetska uprava Republike Slovenije. Zbirka vrednotenjanje premicnin. Modeli vrednotenjanje premicnin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostor3.gov.si/zvn/zvn/ZVN.html>
- 14. Молодченко Т. Г.** Організаційні аспекти оподаткування нерухомості в Україні / Т. Г. Молодченко // Теорія та практика державного управління. – 2010. – № 3 (30) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Trpdu/2010_3/doc/3/11.pdf

REFERENCES

- A Primer on Property Tax: Administration and Policy.* Hoboken, N. J. : Wiley, 2013.
- Berezhna, A. Yu. "Podatok na nerukhomist iak potentsiine dzherelo formuvannya mistsevykh biudzhetyv" [Property tax as a potential source of local budgets]. *Naukovy visnyk budivnytstva*, no. 35 (2006): 327-329.
- Gribovskiy, S. V., and Barinov, N. P. "Otsenka nedvizhimosti dlia nalogooblozheniia" [Real estate valuation for taxation]. http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Immovables/gribovskiy_barinov.pdf.
- International Handbook on Land and Property Taxation.* Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Inc., 2004.

"Issuance Prospectus of the State Mortgage Institution's Common Mortgage Bonds Series "H" with the Nominal Value of UAH 500 ml". *State Mortgage Institution*, 2012.

Ibrahimov, M. R. "Zemelne opodatkovannia: teoretychni postulaty ta fiskalni realii v Ukraini" [Land tax: theoretical postulates and fiscal realities in Ukraine]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 1, no. 5 (2009): 268-273.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

Mytiai, S. A. "Analiz suchasnykh pidkhodiv do otsinky nerukhomosti v Ukraini" [Analysis of current approaches to the assessment of real estate in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 10 (36) (2012): 50-59.

"Ministerstvo za infrastrukturu in prostor. Geodetska uprava Republike Slovenije. Zbirka vrednotenjanje premicnin. Modeli vrednotenjanje premicnin". <http://prostor3.gov.si/zvn/zvn/ZVN.html>

Molodchenko, T. H. "Orhanizatsiini aspekty opodatkovannia nerukhomosti v Ukraini" [Organizational aspects of property

taxation in Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_3/doc/3/11.pdf

Satskyi, D. "Masova otsinka zemli – spravedlyva ta efektyvna baza dlia rozrakhunku zemelnogo podatku" [Mass valuation of land – a fair and efficient basis for calculating land tax]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 3 (2010): 44-47.

Shulichenko, T. V. "Svitovyi dosvid opodatkovannia nerukhomosti" [World experience of real estate taxation]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 38 (2010): 191-196.

Shulichenko, T. V. "Model podatku na nerukhomist ta umovy ii realizatsii v Ukraini" [Model and property tax conditions for its implementation in Ukraine]. http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10shtvuru.pdf

Vatchenko, B. S. "Vyznachennia optymalnoi kilkosti faktoriv, shcho vplyvaiut na vartist nerukhomoho maina, vidminnoho vid zemelnoi dilianky" [Determination of the optimal number of factors that affect the value of real property other than land]. *Derzhava ta rehiony. Seriya "Ekonomika ta pidpriemnytstvo"*, no. 4 (2012): 179-183.

УДК 311:330.59

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ

© 2015 КИСЕЛЬОВ К. Ю.

УДК 311:330.59

Кисельов К. Ю. Основні напрями формування інформаційної бази для статистичного вивчення споживання продукції та послуг населенням України

У статті проведено аналіз використання статистичного інструментарію обстеження умов життя домогосподарств (УЖД) окремих країн ЄС та України, визначено підходи щодо формування та використання інформаційного забезпечення процесів споживання продукції та послуг. Автором проаналізовано окремі інформаційні ресурси обстеження умов життя домогосподарств, а також запропоновано використання спеціальних тематичних запитальників, орієнтованих на малозабезпечені верстви населення, для оцінювання показників бідності та боргових навантажень населення. Опрацьовані й проаналізовані автором інформаційні ресурси дозволили сформуувати концептуальний підхід до прийняття рішень на основі інформаційного забезпечення.

Ключові слова: обстеження УЖД, споживання, інформаційна база, анкета, інтерв'ю, щоденник, журнал.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Кисельов Кирило Юрійович – аспірант, кафедра статистики, Національна академія статистики, обліку та аудиту (вул. Підгірна, 1, Київ, 04107, Україна)

E-mail: kiselyovk@gmail.com

УДК 311:330.59

Киселев К. Ю. Основные направления формирования информационной базы для статистического изучения потребления продукции и услуг населением Украины

В статье проведен анализ использования статистического инструментария исследования условий жизни домохозяйств (УЖД) отдельных стран ЕС и Украины, определены подходы к формированию и использованию информационного обеспечения процессов потребления продукции и услуг. Автором проанализированы отдельные информационные ресурсы обследования условий жизни домохозяйств, а также предложено использование специальных тематических опросников, ориентированных на малообеспеченные слои населения, для оценки показателей бедности и долговых нагрузок населения. Разработанные и проанализированные автором информационные ресурсы позволили сформировать концептуальный подход к принятию решений на основе информационного обеспечения.

Ключевые слова: исследование УЖД, потребление, информационная база, анкета, интервью, дневник, журнал.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Киселев Кирилл Юрьевич – аспирант, кафедра статистики, Национальная академия статистики, учета и аудита (ул. Подгорная, 1, Киев, 04107, Украина)

E-mail: kiselyovk@gmail.com

UDC 311:330.59

Kyselov K. Yu. Main Directions of Developing the Data Bases for Statistical Studying the Consumption of Goods and Services by the Population of Ukraine

This article presents an analysis of the use of statistical tools for household living conditions (HLC) survey in the individual EU Member Countries and Ukraine, approaches to developing and use of means of information support for managing the processes of consuming products and services have been determined. The author has analyzed the individual information resources for surveying household living conditions, he has proposed use of special thematic questionnaires aimed at the disadvantaged social groups, for estimating the poverty indicators as well as debt loads of the population. The information resources, which were designed and analyzed by the author, provided for enabling a conceptual approach to the decision-making on the basis of means of information support.

Key words: HLC survey, consumption, data base, questionnaire, interview, diary, journal.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Kyselov Kyrylo Yu. – Postgraduate Student, Department of Statistics, The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (vul. Pidgirna, 1, Kyiv, 04107, Ukraine)

E-mail: kiselyovk@gmail.com

"Issuance Prospectus of the State Mortgage Institution's Common Mortgage Bonds Series "H" with the Nominal Value of UAH 500 ml". *State Mortgage Institution*, 2012.

Ibrahimov, M. R. "Zemelne opodatkovannia: teoretychni postulaty ta fiskalni realii v Ukraini" [Land tax: theoretical postulates and fiscal realities in Ukraine]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 1, no. 5 (2009): 268-273.

[Legal Act of Ukraine] (2006).

Mytiai, S. A. "Analiz suchasnykh pidkhodiv do otsinky nerukhomosti v Ukraini" [Analysis of current approaches to the assessment of real estate in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 10 (36) (2012): 50-59.

"Ministerstvo za infrastrukturu in prostor. Geodetska uprava Republike Slovenije. Zbirka vrednotenjanje premicnin. Modeli vrednotenjanje premicnin". <http://prostor3.gov.si/zvn/zvn/ZVN.html>

Molodchenko, T. H. "Orhanizatsiini aspekty opodatkovannia nerukhomosti v Ukraini" [Organizational aspects of property

taxation in Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_3/doc/3/11.pdf

Satskyi, D. "Masova otsinka zemli – spravedlyva ta efektyvna baza dlia rozrakhunku zemelnogo podatku" [Mass valuation of land – a fair and efficient basis for calculating land tax]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 3 (2010): 44-47.

Shulichenko, T. V. "Svitovyi dosvid opodatkovannia nerukhomosti" [World experience of real estate taxation]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 38 (2010): 191-196.

Shulichenko, T. V. "Model podatku na nerukhomist ta umovy ii realizatsii v Ukraini" [Model and property tax conditions for its implementation in Ukraine]. http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10shtvuru.pdf

Vatchenko, B. S. "Vyznachennia optymalnoi kilkosti faktoriv, shcho vplyvaiut na vartist nerukhomoho maina, vidminnoho vid zemelnoi dilianky" [Determination of the optimal number of factors that affect the value of real property other than land]. *Derzhava ta rehiony. Seria "Ekonomika ta pidpriemnytstvo"*, no. 4 (2012): 179-183.

УДК 311:330.59

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ СПОЖИВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НАСЕЛЕННЯМ УКРАЇНИ

© 2015 КИСЕЛЬОВ К. Ю.

УДК 311:330.59

Кисельов К. Ю. Основні напрями формування інформаційної бази для статистичного вивчення споживання продукції та послуг населенням України

У статті проведено аналіз використання статистичного інструментарію обстеження умов життя домогосподарств (УЖД) окремих країн ЄС та України, визначено підходи щодо формування та використання інформаційного забезпечення процесів споживання продукції та послуг. Автором проаналізовано окремі інформаційні ресурси обстеження умов життя домогосподарств, а також запропоновано використання спеціальних тематичних запитальників, орієнтованих на малозабезпечені верстви населення, для оцінювання показників бідності та боргових навантажень населення. Опрацьовані й проаналізовані автором інформаційні ресурси дозволили сформуувати концептуальний підхід до прийняття рішень на основі інформаційного забезпечення.

Ключові слова: обстеження УЖД, споживання, інформаційна база, анкета, інтерв'ю, щоденник, журнал.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Кисельов Кирило Юрійович – аспірант, кафедра статистики, Національна академія статистики, обліку та аудиту (вул. Підгірна, 1, Київ, 04107, Україна)

E-mail: kiselyovk@gmail.com

УДК 311:330.59

Киселев К. Ю. Основные направления формирования информационной базы для статистического изучения потребления продукции и услуг населением Украины

В статье проведен анализ использования статистического инструментария исследования условий жизни домохозяйств (УЖД) отдельных стран ЕС и Украины, определены подходы к формированию и использованию информационного обеспечения процессов потребления продукции и услуг. Автором проанализированы отдельные информационные ресурсы обследования условий жизни домохозяйств, а также предложено использование специальных тематических опросников, ориентированных на малообеспеченные слои населения, для оценки показателей бедности и долговых нагрузок населения. Разработанные и проанализированные автором информационные ресурсы позволили сформировать концептуальный подход к принятию решений на основе информационного обеспечения.

Ключевые слова: исследование УЖД, потребление, информационная база, анкета, интервью, дневник, журнал.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Киселев Кирилл Юрьевич – аспирант, кафедра статистики, Национальная академия статистики, учета и аудита (ул. Подгорная, 1, Киев, 04107, Украина)

E-mail: kiselyovk@gmail.com

UDC 311:330.59

Kyselov K. Yu. Main Directions of Developing the Data Bases for Statistical Studying the Consumption of Goods and Services by the Population of Ukraine

This article presents an analysis of the use of statistical tools for household living conditions (HLC) survey in the individual EU Member Countries and Ukraine, approaches to developing and use of means of information support for managing the processes of consuming products and services have been determined. The author has analyzed the individual information resources for surveying household living conditions, he has proposed use of special thematic questionnaires aimed at the disadvantaged social groups, for estimating the poverty indicators as well as debt loads of the population. The information resources, which were designed and analyzed by the author, provided for enabling a conceptual approach to the decision-making on the basis of means of information support.

Key words: HLC survey, consumption, data base, questionnaire, interview, diary, journal.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Kyselov Kyrylo Yu. – Postgraduate Student, Department of Statistics, The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing (vul. Pidgirna, 1, Kyiv, 04107, Ukraine)

E-mail: kiselyovk@gmail.com

Споживання – кінцева, завершальна стадія суспільного виробництва, використання суспільного продукту для задоволення потреб населення [3]. Споживання і виробництво знаходяться в діалектичній взаємодії, основою якої є формування і використання інформаційної бази з метою вивчення процесів споживання продукції та послуг населенням України.

У процесі функціонування такої статистичної взаємодії в ринкових умовах визначаються основні стійкі закономірності їх розвитку. Це пов'язано з тим, що споживання формується під впливом форм і структури виробництва, а також ефективності розвитку споживчих благ.

Окремі аспекти статистичного вивчення споживання продукції та послуг населенням України висвітлені у працях провідних українських статистиків: С. С. Герасименка, А. В. Головача, В. Б. Захожая, А. М. Єріної, Р. О. Кулинич, І. Г. Манцурова, В. С. Михайлова, Н. О. Парфенцевої та інших учених.

Установлено, що точність виявлених тенденцій попиту продукції та послуг і його прогнозу значною мірою залежить від інформаційної бази розрахунків [4]. Такою базою можуть бути дані статистики товарообігу, інші статистичні показники і матеріали обстежень умов життя домогосподарств (УЖД).

На сучасному етапі домінують два підходи щодо формування та використання інформаційного забез-

печення процесів споживання продукції та послуг: вибіркове обстеження (табл. 1) та періодична звітність (табл. 2) [1].

Усі країни – члени Європейського Союзу проводять обстеження домогосподарств (HBSs), орієнтуючись в основному на споживання. У даний час дані збираються для всіх 27 держав – членів ЄС, а також Хорватії, колишньої Республіки Югославії, Македонії, Туреччини, Норвегії та Швейцарії. У всіх обстеженнях бюджетів домашніх господарств у країнах ЄС збирання даних включає в себе комбінацію одного або декількох інтерв'ю, а також щоденники або журнали, які ведуть домогосподарства та/або фізичні особи, як правило, на щоденній основі [2].

Типи та кількість щоденників і опитувальників, використовуваних у дослідженнях, може варіюватися від відносно великої кількості, як у Бельгії та Нідерландах, до всього двох типів, коли використовується один щоденник для домогосподарства і один особистий щоденник, додатково ще один або два опитувальники (розподілені по одному або декількох інтерв'ю). Більшість обстежень включають у себе додаткові документи більш адміністративного характеру.

У країнах ЄС домогосподарство, яке бере участь у дослідженні, може бути об'єктом більш, ніж одного інтерв'ю. Світова практика показує, що найбільш важ-

Таблиця 1

Інформаційно-статистичне забезпечення обстеження УЖД у системі державної статистики України

№ п/п	Найменування форми	Індекс форми	Періодичність
1	Контрольна картка складу домогосподарства (07.07.2009 № 238)	1-УЖД	Квартальна
2	Запитальник основного інтерв'ю (07.07.2009 № 238)	2-УЖД	Один раз на рік
3	Щоденник поточних витрат домогосподарства (07.07.2009 № 238)	3-УЖД	Два рази на квартал
4	Квартальний запитальник про витрати і доходи домогосподарства (20.09.2012 № 388)	5-УЖД	Квартальна
5	Будівництво та ремонт (05.06.2008 № 179)	Анкета № 1	Квартальна
6	Стан здоров'я членів домогосподарства. Наявність товарів тривалого користування (10.07.2013 № 203)	Анкета № 2	Один раз на два роки
7	Самооцінка доходів домогосподарства. Доступ домогосподарств до Інтернету (10.07.2013 № 203)	Анкета № 3	Один раз на рік
8	Ефективність програм соціальної підтримки населення (10.07.2013 № 203)	Анкета № 4	Один раз на п'ять років

Таблиця 2

Інформаційно-статистичне забезпечення статистики внутрішньої торгівлі у системі державної статистики України

№ п/п	Найменування форми	Індекс форми	Періодичність
1	Звіт про товарооборот (26.08.2010 № 352)	1-торг	Місячна
2	Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (05.12.2013 № 376)	3-торг	Квартальна, річна
3	Звіт про наявність торгової мережі та мережі ресторанного господарства (01.11.2013 № 336)	7-торг	Річна
4	Про наявність і використання торгової мережі на ринках та реалізацію сільськогосподарської продукції на них (01.08.2012 № 323)	12-торг	Річна
5	Про обсяги продажу сільгосппродуктів і худоби на міському ринку (13.12.2011 № 343)	A	Місячна
6	Бланк щомісячної реєстрації цін на міському ринку (13.12.2011 № 343)	2	Місячна

ливі опитування – це організація двох інтерв'ю: найчастіше це первинне опитування перед обліковим періодом і фінальне опитування після облікового періоду. Зазвичай, дані про загальну характеристику домогосподарства отримують в результаті першого опитування, а дані про дохід та витрати – у результаті другого, хоча є деякі відмінності в процедурі дослідження залежно від країни. Також, у більшості випадків, інтервал між опитуваннями та записами в щоденниках намагаються зробити щонайменшим. Опитування охоплюють звітні періоди різного інтервалу залежно від тем опитування.

Така стандартна схема застосовується в Данії, Люксембурзі, Франції, Греції. Частина інтерв'ю в Греції припадає на період запису. У Великобританії одне відвідування включає опитування по домогосподарству та опитування у кожного дорослого члена домогосподарства, та обидва типи опитувань проводяться безпосередньо перед періодом запису. У Бельгії різні опитування з конкретних тем також проводяться протягом періоду запису. В Італії є тільки одне головне опитування. Воно здійснюється після періоду запису протягом 10 днів наприкінці календарного місяця, протягом якого домогосподарство веде щоденник, або на початку наступного місяця.

У країнах, де кожна сім'я бере участь в опитуванні протягом усього року (Нідерланди), головні опитування зосереджені, наскільки це можливо, протягом коротких періодів для всієї вибірки, тобто безпосередньо перед і одразу після досліджуваного року. У Нідерландах домогосподарства відвідуються інтерв'юером 7-8 разів протягом досліджуваного року: один раз перед досліджуваним роком, три рази протягом інтенсивного періоду ведення щоденника і чотири рази – для ведення кварталних журналів.

Під час обстеження УЖД головний акцент зосереджено на щоденниках, в яких записуються витрати на споживання домогосподарства. Щоденник заповнює господар домогосподарства, в якому фіксує усі предмети повсякденного вжитку та/або витрати. Щоденники, які використовують європейські країни, бувають типові, тобто інтенсивні, в яких деталізовано висвітлюються усі витрати домогосподарств, та індивідуальні щоденники, які заповнюються учасниками кожного члена домогосподарства.

Щоденники на індивідуальному рівні використовуються у Франції, Греції та Іспанії для кожної людини у віці 14 років і старше, Ірландії – для кожної людини 15 років і старше, Великобританії та Люксембурзі – 16 років і старше тощо. В Україні також є практика опитування окремого члена домогосподарства за формою індивідуального запитувача. Взагалі, 72 країни, що використовують щоденники індивідуального типу, при цьому використовують спеціальний (розширений) варіант, який відповідає головним чином за покупки домашнього вжитку середньостатистичного домогосподарства.

Додаткові форми щоденників можуть також бути залучені для полегшення записів окремих елементів, наприклад, як період відпусток чи відпочинку – у Нідерландах. В Україні ці види витрат не виділяють в окремий щоденник, однак розрізняють звичайний та незвичай-

ний день. Незвичайним днем слід вважати день, коли здійснюється закупівля продуктів на весілля, ювілей, дні народження, поховання тощо. Тому кожен день у щоденнику витрат закінчується запитанням «Чи був цей день звичайним щодо витрат чи ні?». У деяких випадках особливі форми щоденників, використовуваних для певних категорій домогосподарств, наприклад, сільських домогосподарств – в Ірландії.

Інтервал періоду інтенсивного запису коливається від 30 днів у Бельгії та Німеччині та 28 днів у Швеції та Іспанії безперервного обстеження (7 днів у кожному кварталі) до чверті місяця в Нідерландах. Два тижні є найбільш поширеною практикою в Данії, Франції, Люксембурзі, Ірландії, Австрії, Португалії, Фінляндії, Швеції, Великобританії та в Україні.

Коли термін запису більше двох тижнів, деякі країни використовують окремі книги, кожна з яких охоплює частину загального періоду запису. Найчастіше записи здійснюються на щоденній основі, але в деяких випадках беруть участь також ретроспективні записи. Таким чином, виділяють три форми запису:

- ✦ запис на щоденній основі (у вигляді окремої сторінки або таблиці) для кожного дня;
- ✦ хронологічний запис від одного дня до наступного;
- ✦ різні форми ретроспективних записів, у тому числі інформація, що відноситься до моменту опитування.

Ретроспективний компонент, доповнюючи щоденні записи, також зустрічається в більшості країн, включаючи Бельгію, Грецію, Іспанію, Францію, Ірландію, Люксембург, Португалію, Австрію, Фінляндію, Швецію та Великобританію. Зазвичай щоденні витрати відображаються кожного дня на окремій сторінці. Ця форма полегшує загальну суму і перевірку щоденних результатів.

За дизайном виділяють щоденники закритого та відкритого типу. Щоденники закритого типу є більш деталізовані та мають як позитивний бік – можуть впливати на якість і повноту отриманої інформації, так і негативний – зростає навантаження на респондентів. Щоденники відкритого типу дозволяють респонденту вести запис усіх витрат у хронологічному порядку, без будь-якого порядку, наві'язаного заздалегідь певними категоріями.

Наприклад, Нідерланди використовують відкрити форму щоденників навіть для кварталних журналів, у той час як деякі країни, такі як Італія, використовують додаткові переліки для запису щоденних витрат. У багатьох щоденниках додаткові списки або приклади наводяться, щоб допомогти респонденту, але сам запис, в основному, є відкритим. Так, і в Україні щоденник поточних витрат домогосподарств за дизайном є відкритим і заповнюється респондентом на щоденній основі у вигляді окремої таблиці. При цьому, в кінці щоденника додається перелік можливих витрат у поміч респонденту.

Для щоденників, які включають ретроспективний запис, повнота звітності може залежати значною мірою від ступеня деталізації конкретної категорії витрат. Тому, зазвичай, використовують компромісну форму щоденників.

Необхідну інформацію про грошові доходи, як правило, отримують через інтерв'ю в рамках дослідження. Повний запис доходів і надходжень ведеться в Бельгії протягом одного місяця на щоденній основі. В Італії введено одне запитання про доходи домогосподарств, включених у додаток до щоденника. Деякі надходження також записуються в Нідерландах, але це робиться, у першу чергу, з метою більш точного вимірювання витрат на споживання.

У більшості країн основну інформацію щодо характеристик членів домогосподарств, їх взаємин, роду зайнятості, освіти, наявності товарів тривалого користування, витрати та доходи отримують через запитальники. Крім базового запитальника, багато країн мають спеціальні запитальники по різних статтях витрат, наприклад, витрати на відпочинок, транспортні витрати, побутове споживання газу та електроенергії тощо. Ряд країн також мають запитальники, спеціально призначені для обліку доходів, заощаджень, боргів та показників бідності. Деякі країни мають один великий запитальник, в якому об'єднані всі групи питань (тем), у той час як інші країни працюють із різними запитальниками, кожен з яких присвячений більш конкретній темі.

В Україні для оцінювання доходів та витрат домогосподарств використовують квартальний запитальник про витрати і доходи домогосподарства [7]. Господар домогосподарства протягом трьох місяців описує свої

витрати на купівлю продуктів харчування для тривалого використання, непродовольчих товарів, житлово-комунальні витрати, витрати на утримання підсобного господарства й землі та інші витрати. Також у запитальнику фіксуються індивідуальні доходи усіх дорослих членів домогосподарства, сфера їх діяльності, розміри заробітної плати, компенсаційні виплати, допомоги, пенсії тощо. З опитування виключаються лише особи молодші 16 років. Якщо в домогосподарстві більше двох дорослих, використовується додатковий – Індивідуальний запитальник. Проаналізовані автором інформаційні ресурси обстеження УЖД України узагальнено на рис. 1.

Аналізуючи досвід європейських країн, автор пропонує звернути увагу на спеціальні тематичні запитальники. Тим більше, що в умовах кризових років для України необхідно максимально забезпечити малозахищені верстви населення.

В анкеті № 3 «Самооцінка доходів домогосподарства» є окремі запитання, орієнтовані на бідний клас населення, зокрема: «Чи були цього року випадки, коли через відсутність грошей: а) хто-небудь з членів Вашого домогосподарства не харчувався; б) Ви не могли включити в раціон дитини фрукти чи соки; в) Ви не мали можливості оплачувати перебування дитини в дитсадочку; тощо?». Анкета № 5 «Ефективність програм соціальної підтримки населення» фіксує соціальні допомоги, субсидії, дотації держави, однак опитування здійснюється один раз на п'ять років.

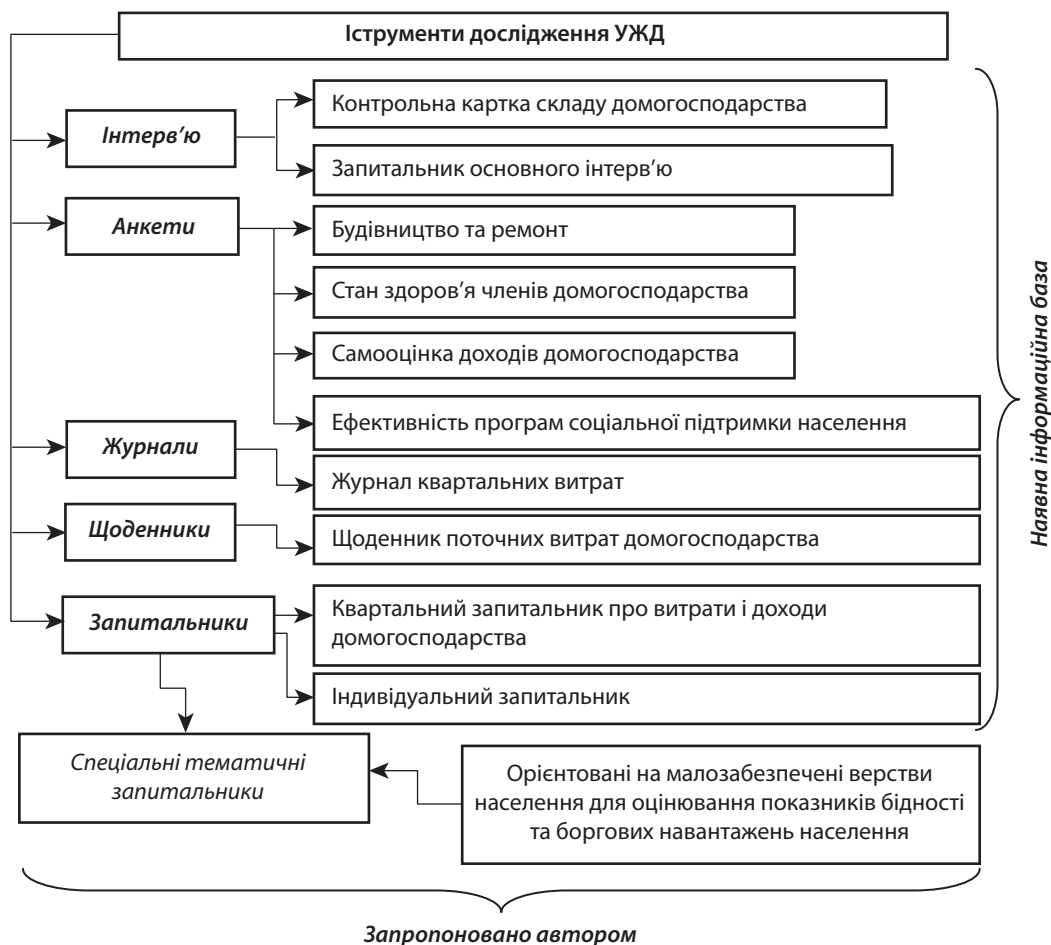


Рис. 1. Наявні та запропоновані інформаційні ресурси обстеження УЖД

На думку автора, існує потреба в деталізованому підході оцінювання рівня споживання продукції та послуг саме малозабезпечених верств населення через спеціальні тематичні запитальники. При цьому, навантаження зростає не на всіх респондентів, а лише на окремі верстви населення.

Економічна політика суб'єктів управління вимагає побудови універсальної системи управління та обґрунтування прийняття управлінських рішень. Такий підхід потребує створення надійного інформаційного забезпечення шляхом узгодження наукових і практичних досліджень, використання статистики як засобу узагальнення окремих показників та економічної науки як основного споживача зібраних даних відповідно до вимог управління всіх рівнів [6].

У системному дослідженні прийняття рішень у процесах управління на основі статистичних показників важлива роль належить саме інформаційній базі. Опрацьовані й проаналізовані автором інформаційні ресурси дозволяють сформулювати концептуальний підхід до прийняття рішень на основі інформаційного забезпечення (рис. 2).

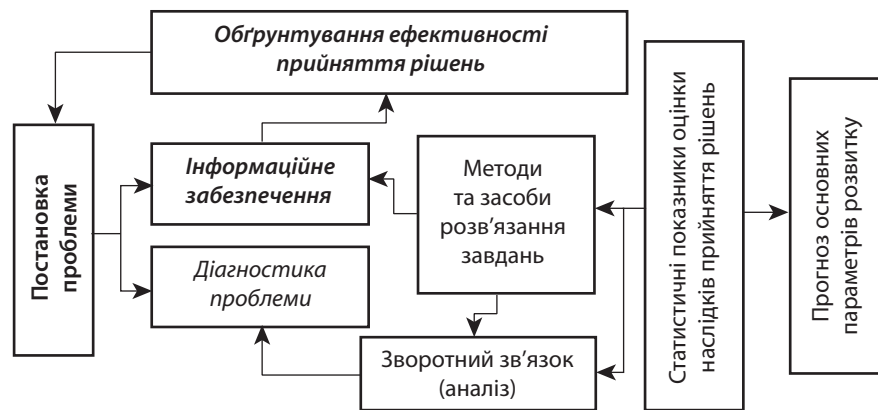


Рис. 2. Методи процесу прийняття рішень на основі інформаційного забезпечення

Згідно з рис. 2 до важливих елементів формування інформаційної бази управління належить діагностика економічної системи – як комплекс досліджень, направлених на вияв цілей розвитку і способів їх досягнення. Дослідження взаємозв'язків інформаційного забезпечення окремих завдань показують, що:

- ✦ постановка проблеми потребує аналізу умов виникнення проблемних ситуацій та фіксації та усвідомлення системи економічних і виробничих цілей;
- ✦ інформаційне забезпечення прийняття рішень передбачає пошук і обробку різних відомостей про даний економічний процес або статистичний показник, оцінку процесу циркуляції економіко-статистичної інформації між елементами інфраструктури;
- ✦ на етапі діагностики стану системи визначають основні фактори, які впливають на розвиток проблеми. Така інформація необхідна для побудови адекватної економічної моделі;
- ✦ вибір алгоритмічних методів і технічних засобів розв'язку проблеми обумовлюються одержанням оптимального варіанта використання наявних ресурсів, а також оцінюванням наслідків розвитку економічного об'єкта або процесу.

ВИСНОВКИ

Таким чином, основна ціль, яку переслідує обстеження УЖД – науково обґрунтований аналіз добробуту населення країни шляхом співставлення грошових витрат і доходів населення, оцінювання рівня споживання продукції та послуг, заощадження населення тощо, має ґрунтуватись на якісному інформаційно-статистичному забезпеченні.

Здійснений аналіз використання статистичного інструментарію обстеження умов життя домогосподарств України, а також досвід окремих країн ЄС демонструє, що в умовах кризових років для України необхідно максимально забезпечити малозахищені верстви населення. Набуває значимості використання спеціальних тематичних запитальників, орієнтованих на малозабезпечені верстви населення для оцінювання показників бідності та боргових навантажень населення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Костирко Р. О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарського суб'єкта: методологія і організація : монографія / Р. О. Костирко. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2010. – 728 с.
2. Загальний табель (перелік) форм державних статистичних спостережень на 2015 р. Затверджений Наказом Державної служби статистики України від 19.12.2014 р. № 398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Європейський комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KSDK-10-001
4. Лугіна О. Є. Статистика : підручник / О. Є. Лугіна, С. В. Білоусова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 580 с.
5. Мамоза А. П. Практикум із статистики : навч. посібник / А. П. Мамоза. – К. : Кондор, 2005. – 512 с.
6. Моссаковський В. Б. Основні напрямки вдосконалення інформаційного забезпечення в Україні / В. Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 1(12). – С. 233.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>

8. Статистика ринків : підруч. для вищ. навч. закл. / За наук. ред. Н. О. Парфенцевої. – К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2007. – 863 с.

REFERENCES

Kostyrko, R. O. *Kontrol i analiz v systemi upravlinnia ekonomichnym potentsialom hospodarskoho sub'iekta : Metodolohiia i orhanizatsiia* [Monitoring and analysis in the management of economic potential economic entity: Methodology and organization]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://www.ukrstat.gov.ua>

Luhina, O. Ye., and Bilousova, S. V. *Statystyka* [Statistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.

Mamoza, A. P. *Praktykum iz statystyky* [Practice of Statistics]. Kyiv: Kondor, 2005.

Mossakovskiy, V. B. "Osnovni napriamky vdoskonalennia informatsiinoho zabezpechennia v Ukraini" [The main directions of improving information security in Ukraine]. *Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii*, no. 1 (12) (2014): 233-.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>

Statystyka rynkiv [Statistics of markets]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahenstvo, 2007.

Yevropeyskyi komitet statystyky. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-DK-10-001

УДК 330.341:658.011

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ОТЕНКО І. П.

УДК 330.341:658.011

Отенко І. П. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства

Управляти економічним потенціалом підприємства – означає створювати й використовувати умови для розвитку підприємства. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства базується на меті розвитку підприємства й відповідному наповненні функціями. При цьому доцільно використовувати функціональний підхід, що дозволяє визначити сукупність функцій механізму для задоволення його потреб і орієнтує виробничу систему на інноваційний тип розвитку. Так, основними функціями механізму управління економічним потенціалом підприємства виступають: координація (превентивна, регулююча й стимулююча); оцінка й аналіз; планова; мотивація, що сприяє активізації процесів саморозвитку працівників підприємства й максимальній віддачі творчого й інноваційного потенціалу персоналу управління й керівної ланки; організація; моніторинг і технологічний контроль (попередній, спрямовуючий, подальший); маркетингова.

Ключові слова: економічний потенціал, підприємство, механізм управління, принципи управління, стратегічне та поточне управління, функції управління, цілі.

Рис.: 3. **Бібл.:** 11.

Отенко Ірина Павлівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

УДК 330.341:658.011

UDC 330.341:658.011

Отенко И. П. Формирование механизма управления экономическим потенциалом предприятия

Otenko I. P. Creation of Mechanism for Management of the Economic Potential of Enterprise

Управлять экономическим потенциалом предприятия – значит создавать и использовать условия для развития предприятия. Формирование механизма управления экономическим потенциалом предприятия базируется на цели развития предприятия и соответствующем наложении функциями. При этом целесообразно использовать функциональный подход, который позволяет определить сущность функций механизма для удовлетворения его потребностей и ориентирует производственную систему на инновационный тип развития. Так, основными функциями механизма управления экономическим потенциалом предприятия выступают: координация (превентивная, регулирующая и стимулирующая); оценка и анализ; плановая; мотивация, способствующая активизации процессов саморазвития работников предприятия и максимальной отдаче творческого и инновационного потенциала персонала управления и руководящего звена; организация; мониторинг и технологический контроль (предшествующий, направляющий, последующий); маркетинговая.

Managing the economic potential of enterprise means creating and using conditions for development of the enterprise. Creation of a mechanism for management of the economic potential of enterprise is based on the goal of developing the enterprise and the corresponding filling with functions. It is expedient to use a functional approach, which allows to determine the nature of the functions within the mechanism for meeting the needs and directs the production system to the innovative type of development. Thus, as the main functions of the mechanism for management of the economic potential of enterprise act: coordination (preventive, regulatory and stimulating); evaluation and analysis; planning; motivation to enhance the processes of self-development of employees and maximize the outcome from the creative and innovative potential of managerial staff and senior executives; organization; monitoring and technological control (preceding, guiding; following); marketing.

Ключевые слова: экономический потенциал, предприятие, механизм управления, принципы управления, стратегическое и текущее управление, функции управления, цели.

Key words: economic potential, enterprise, mechanism for management, principles of management, strategic and ongoing management, management functions, goals.

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Отенко Ирина Павловна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Otenko Iryna P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

8. Статистика ринків : підруч. для вищ. навч. закл. / За наук. ред. Н. О. Парфенцевої. – К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2007. – 863 с.

REFERENCES

Kostyrko, R. O. *Kontrol i analiz v systemi upravlinnia ekonomichnym potentsialom hospodarskoho sub'iekta : Metodolohiia i orhanizatsiia* [Monitoring and analysis in the management of economic potential economic entity: Methodology and organization]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://www.ukrstat.gov.ua>

Luhina, O. Ye., and Bilousova, S. V. *Statystyka* [Statistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.

Mamoza, A. P. *Praktykum iz statystyky* [Practice of Statistics]. Kyiv: Kondor, 2005.

Mossakovskiy, V. B. "Osnovni napriamky vdoskonalennia informatsiinoho zabezpechennia v Ukraini" [The main directions of improving information security in Ukraine]. *Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii*, no. 1 (12) (2014): 233-.

Oftsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>

Statystyka rynkiv [Statistics of markets]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahenstvo, 2007.

Yevropeyskyi komitet statystyky. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-DK-10-001

УДК 330.341:658.011

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ОТЕНКО І. П.

УДК 330.341:658.011

Отенко І. П. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства

Управляти економічним потенціалом підприємства – означає створювати й використовувати умови для розвитку підприємства. Формування механізму управління економічним потенціалом підприємства базується на меті розвитку підприємства й відповідному наповненні функціями. При цьому доцільно використовувати функціональний підхід, що дозволяє визначити сукупність функцій механізму для задоволення його потреб і орієнтує виробничу систему на інноваційний тип розвитку. Так, основними функціями механізму управління економічним потенціалом підприємства виступають: координація (превентивна, регулююча й стимулююча); оцінка й аналіз; планова; мотивація, що сприяє активізації процесів саморозвитку працівників підприємства й максимальній віддачі творчого й інноваційного потенціалу персоналу управління й керівної ланки; організація; моніторинг і технологічний контроль (попередній, спрямовуючий, подальший); маркетингова.

Ключові слова: економічний потенціал, підприємство, механізм управління, принципи управління, стратегічне та поточне управління, функції управління, цілі.

Рис.: 3. **Бібл.:** 11.

Отенко Ірина Павлівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

УДК 330.341:658.011

UDC 330.341:658.011

Отенко И. П. Формирование механизма управления экономическим потенциалом предприятия

Otenko I. P. Creation of Mechanism for Management of the Economic Potential of Enterprise

Управлять экономическим потенциалом предприятия – значит создавать и использовать условия для развития предприятия. Формирование механизма управления экономическим потенциалом предприятия базируется на цели развития предприятия и соответствующем наложении функциями. При этом целесообразно использовать функциональный подход, который позволяет определить сущность функций механизма для удовлетворения его потребностей и ориентирует производственную систему на инновационный тип развития. Так, основными функциями механизма управления экономическим потенциалом предприятия выступают: координация (превентивная, регулирующая и стимулирующая); оценка и анализ; плановая; мотивация, способствующая активизации процессов саморазвития работников предприятия и максимальной отдаче творческого и инновационного потенциала персонала управления и руководящего звена; организация; мониторинг и технологический контроль (предшествующий, направляющий, последующий); маркетинговая.

Managing the economic potential of enterprise means creating and using conditions for development of the enterprise. Creation of a mechanism for management of the economic potential of enterprise is based on the goal of developing the enterprise and the corresponding filling with functions. It is expedient to use a functional approach, which allows to determine the nature of the functions within the mechanism for meeting the needs and directs the production system to the innovative type of development. Thus, as the main functions of the mechanism for management of the economic potential of enterprise act: coordination (preventive, regulatory and stimulating); evaluation and analysis; planning; motivation to enhance the processes of self-development of employees and maximize the outcome from the creative and innovative potential of managerial staff and senior executives; organization; monitoring and technological control (preceding, guiding; following); marketing.

Ключевые слова: экономический потенциал, предприятие, механизм управления, принципы управления, стратегическое и текущее управление, функции управления, цели.

Key words: economic potential, enterprise, mechanism for management, principles of management, strategic and ongoing management, management functions, goals.

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Отенко Ирина Павловна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Otenko Iryna P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

E-mail: kafecan@hneu.edu.ua

Теоретичною основою функціонального підходу є, насамперед, визначення суті й тлумачення поняття функції системи. Поняття «функція» має кілька трактувань і визначається як: одна з ролей, які виконують система та її елементи, складові частини; призначення системи та її частин; види діяльності підприємств. Р. Мергтон визначав функцію як «засіб, за допомогою якого елемент організаційної системи сприяє можливості адаптуватися до середовища існування, або як здатність системи підтримувати відносини з іншими соціальними системами, або як модель перенесення й перетворення інформації між елементами (індивідами) системи» [1, с. 46]

Управління потенціалом підприємства є однією з основних функцій системи управління підприємством. Посилаючись на визначення у Великому економічному словнику, «функція управління – це процес управління, що складається із чотирьох взаємозалежних функцій: планування, організації, мотивації й контролю» [2, с. 1200]. Однак представлена сукупність функцій у системі управління підприємством носить трохи спрощений характер. Досить привести на противагу тільки перераховані в цьому ж словнику «елементарні функції-складові універсального процесу управління за А. Файолем: передбачення (планування), організацію; розпорядження; координування; контроль». М. Кунц і С. Одонел [3] взяли на озброєння такі функції керівників, як планування, організація, комплектування штатів, керівництво, лідерство й контроль. Л. О. Горшкова [4] основними функціями управління вважає керівництво, контроль, координацію й планування. У роботі [5] автори наводять десять функцій, які становлять систему основних функцій управління підприємством: аналіз, прогнозування, планування, організація, регулювання, координація, контроль, облік, стимулювання, мотивація. Виділити із представлених функцій одну або дві як основні досить складно.

«Практика показує безперервний ріст числа конкретних функцій управління; з'явилися функції планування вдосконалення управління, стимулювання впровадження нової техніки, організації соціального розвитку й т. д.» [6, с. 79]. Головною ознакою для класифікації функцій управління є вид управлінської діяльності, що дає можливість відрізнити одну роботу від іншої в процесі поділу управлінської праці; спрямованість видів діяльності на керований об'єкт або фактор зовнішнього середовища. Тому для формування механізму управління економічним потенціалом необхідним є виділення ключових функцій, відповідних видам управління потенціалом.

Визнання поліфункціональності підприємства тягне за собою ряд важливих наслідків для формування бажаної моделі управління економічним потенціалом підприємства. При цьому важливо, що система управління економічним потенціалом повинна відповідати основним принципам управління [7]: *інтенціональності функціонування* – підприємству властива розвинена сфера цілей, намірів і планів; *відтворювальної збалансованості* – погодженості процесів виробництва продукції, її реалізації, відтворення ресурсів і умов діяльності; *внутрішній консолідації й координації* – усі функціо-

нальні підрозділи підприємства повинні перебувати під єдиним управлінням і бути скоординованими; *ринкової мотивації* – підприємство повинно бути мотивованим до активної поведінки на ринку, розширенню ринкової присутності й посиленню своєї позиції; *урахування ринкових сигналів* – підприємство повинно володіти інформацією про поточний стан і прогнози ситуації на ринку й керуватися цією інформацією в процесі прийняття рішень; *соціальної відповідальності* як основи системи мотивації й стимулювання персоналу підприємства, що дозволяє уникати прийняття рішень, які порушують права працівників, споживачів, акціонерів.

Необхідність узгодженості функцій усіх рівнів організаційної ієрархії для системи управління підприємством обумовлює виділення функцій інтеграції й координації й інтегруванням механізму управління економічним потенціалом у систему управління підприємством. Інтеграція виключає конфліктність [8]:

- ✦ між функціями елементів різних рівнів ієрархії організаційної структури підприємства – між корпоративним (керівництвом підприємства) і функціональним (функціональними підрозділами) рівнями управління. Це досягається на основі організації автономних і самокерованих міждисциплінарних робочих груп (команд процесів);
- ✦ між функціональними вимогами реалізації цілей стратегічного розвитку й поточного управління – ефективного функціонування. Наприклад, підприємство на стадії «зрілості» свого продукту зіштовхується з класичною дилемою проектування: ринкове середовище підприємства, з одного боку, вимагає інновації продукту, з іншого боку – ефективності виробництва. Ці функціональні вимоги суперечать одна одній;
- ✦ між функціями управління розвитком підприємства та його економічним потенціалом. Формування нового типу організації підприємства відбувається на базі прискорення процесів обробки інформації й прийняття рішень, і як слідство, більш швидкої адаптації до змін ринку. Тому саме оцінка й аналіз реалізують умови інтеграції функцій підприємства, системи управління ним і потенціалом (рис. 1).

Функції оцінки й аналізу потенціалу дозволяють сформувати інформаційне поле для прийняття й реалізації управлінських рішень. Ця мета досягається на основі розробки, впровадження й реалізації оціночно-аналітичної системи, що формує системи показників, критеріїв і індикаторів, параметрів розвитку всіх складових потенціалу підприємства, а також оцінки ефективності процесів управління ним. Інтегровані системи являють собою комплексні системи, що включають процеси вдосконалення управління підприємством на всіх рівнях його ієрархічної системи. Процес інтеграції різних ланок на рівні керівництва підприємства і його функціональних підрозділів у процесі стратегічного й поточного управління проявляється в обміні даними, виступаючими як результат рішення завдань корпоративного й функціонального рівнів управління.

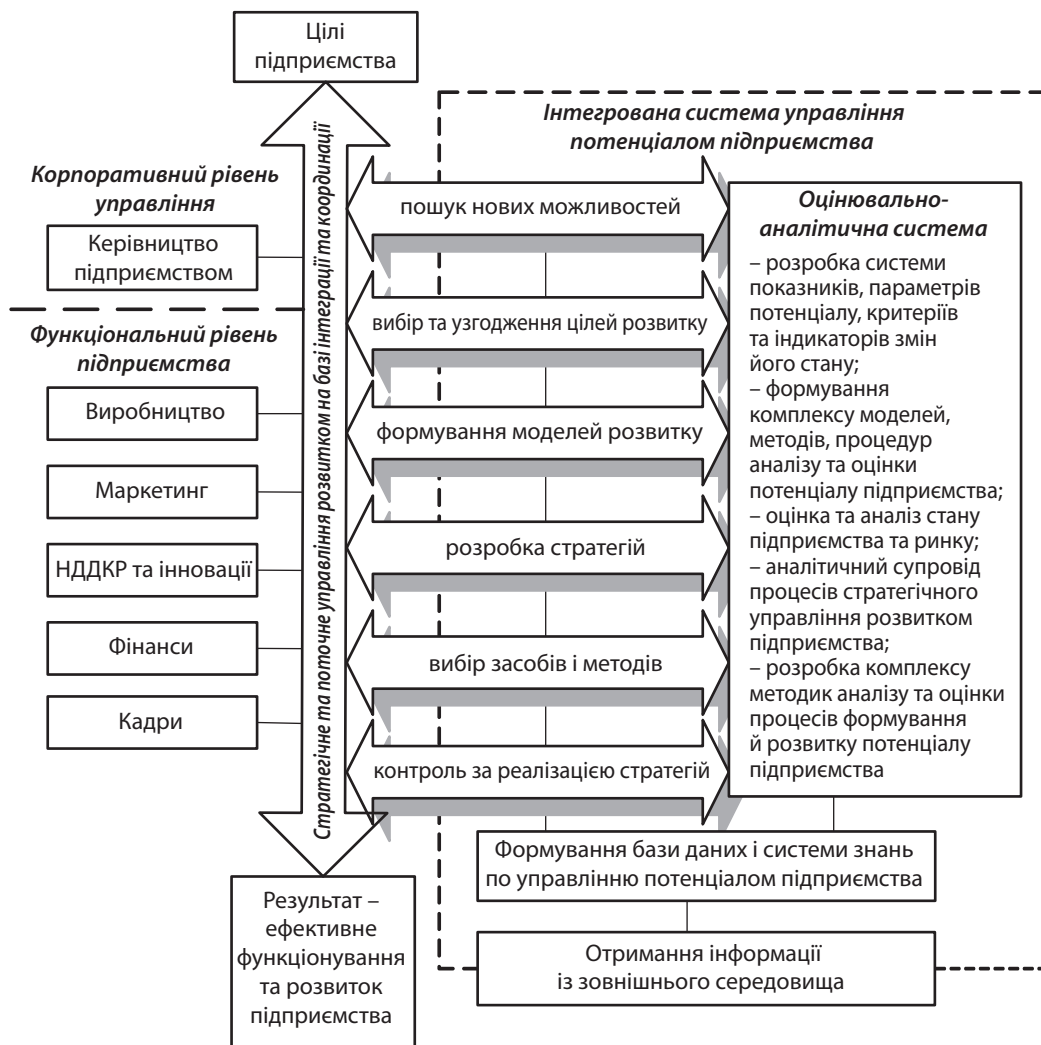


Рис. 1. Схема інтегрованої системи управління економічним потенціалом підприємства

Суть процесу управління в інтегрованій системі полягає в створенні бази знань на основі процесів екстракції, зберігання, переробки інформації та її використання як елемента знань і досвіду для розвитку потенціалу. Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє збільшити швидкість одержання даних і ефективність функцій управління за рахунок скорочення часу реакції керуючих впливів на процеси використання, формування й розвитку потенціалу підприємства.

Процес управління економічним потенціалом підприємства носить як поточний, так і стратегічний характер (рис. 2). Управляючи потенціалом, ми управляємо й поточним станом підприємства, і перспективами його розвитку [8].

Процеси розвитку економічного потенціалу підприємства не є визначеними й припускають вплив випадків, відхилення, боротьбу протилежних сил. Управління даними процесами носить стратегічний характер. Це постійний пошук і реалізація нових можливостей використовуваних ресурсів, форм і видів діяльності підприємства. Результатами реалізації даних процесів, що визначають інноваційний розвиток і стійку конкурентну перевагу підприємства на ринку, є проектування й впровадження нових товарів і технологій [9].

Мета управління процесами функціонування підприємства – одержання прибутку в короткостроковому періоді й збереження поточного прибутку за рахунок наявних виробничих можливостей, тобто за рахунок використання економічного потенціалу. Управління даними процесами носить поточний характер, його представляють такі функції: використання наявного потенціалу, результатом чого є ефективна діяльність підприємства з виробництва й реалізації продукції; аналіз і оцінка поточного потенціалу підприємства й його складових з метою контролю й регулювання процесів функціонування й розвитку підприємства; виявлення, оцінювання й використання факторів, що впливають на потенціал підприємства; створення умов для формування потенціалу розвитку.

Функціями стратегічного управління економічного потенціалу підприємства виступають: формування стратегічного потенціалу відповідно до цілей і завдань розвитку підприємства; пошук нових можливостей і вибір з них найбільш перспективних; обґрунтування вибору й напрямку розвитку підприємства; оцінка ступеня достатності й надійності стратегічного потенціалу для досягнення цілей розвитку підприємства, а також гнучкості потенціалу, що полягає в перегрупованні ресурс-

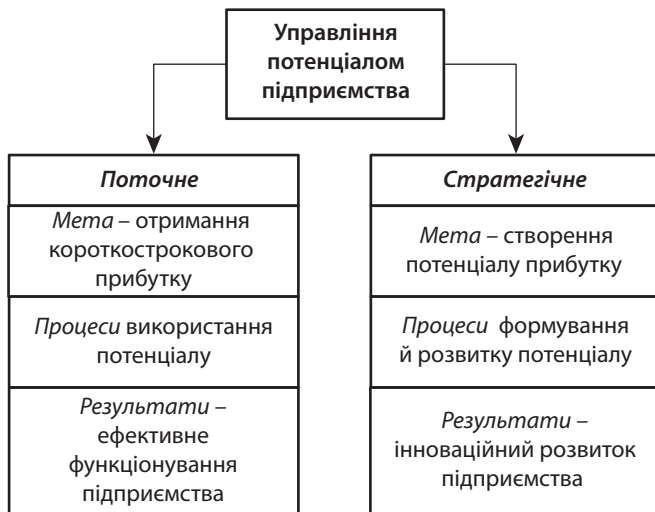


Рис. 2. Види управління економічним потенціалом підприємства

них можливостей і стратегічному баченні; мотивація з метою активізації процесів саморозвитку працівників підприємства й максимальної віддачі творчого й інноваційного потенціалу персоналу управління; розробка й реалізація стратегій розвитку підприємства [10].

Координація в процесах стратегічного й поточно-го управління економічним потенціалом реалізується в

циклі функцій управління підприємством на основі оцінки й аналізу потенціалу підприємства й зовнішнього середовища (рис. 3). Варто розглянути кожну із цих функцій.

Плануванню належить вирішальне значення, тому що розробка плану припускає вибір напрямку розвитку підприємства, визначення складу й послідовності робіт, обґрунтований відбір коштів для формування потенціалу й реалізації шляхів його розвитку. Сполучення принципів координації й інтеграції дає принцип холізму, відповідно до якого, чим більше елементів і рівнів у системі, тим вигідніше планувати одночасно й у взаємозалежності. Принцип координації встановлює, що діяльність жодної частини організації не можна планувати ефективно, якщо робити це незалежно від одиниць даного рівня. Принцип інтеграції встановлює, що планування, здійснюване незалежно на кожному рівні, не може бути настільки ж ефективним, як планування у взаємозалежності на всіх рівнях. Тому що стратегія або тактика, що сформувалися на одному рівні підприємства, часто створюють проблеми для інших рівнів.

У механізмі управління економічним потенціалом підприємства особливу роль виконує моніторинг. Тут

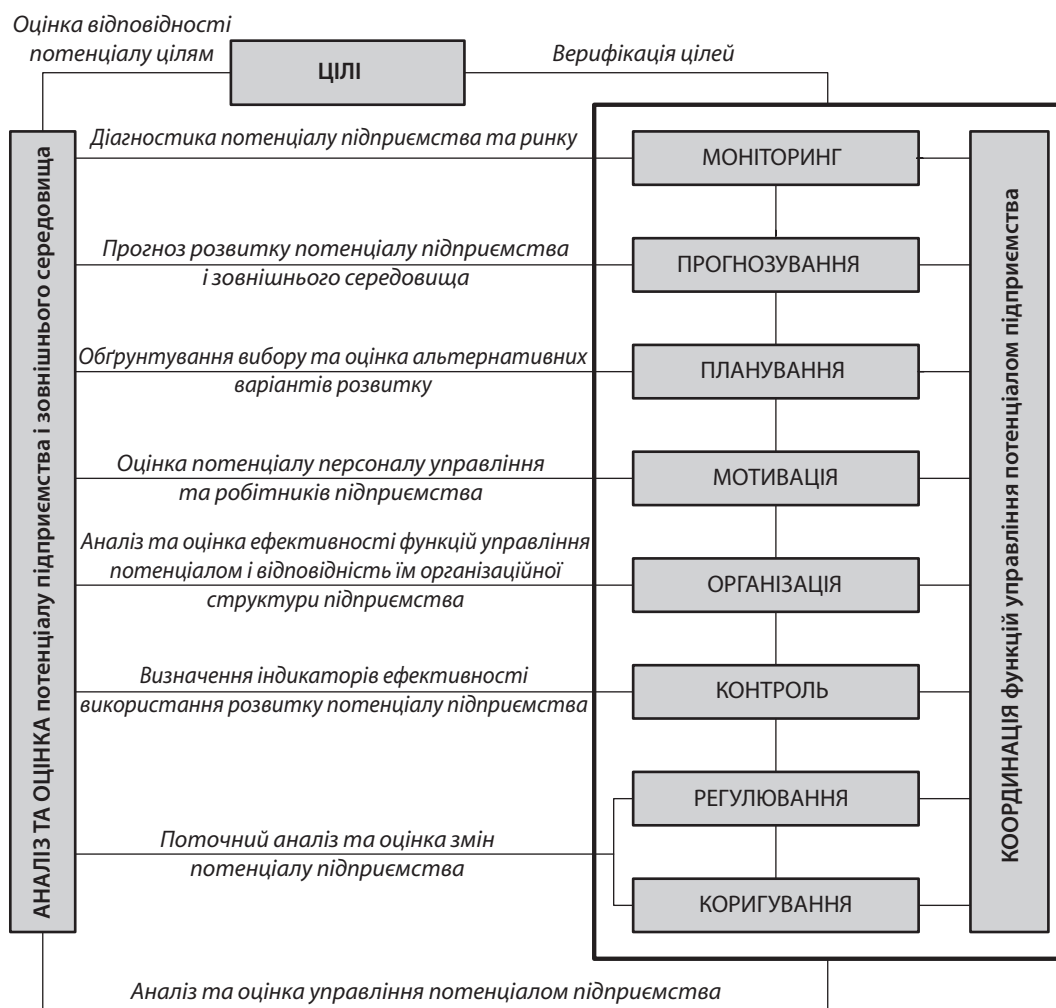


Рис. 3. Аналіз і оцінка потенціалу підприємства в циклі функцій управління підприємством

інформація піддається оцінці на актуальність, вірогідність і цінність. Одержувати інформацію про зміни потенціалу, виявляти й оцінювати фактори внутрішнього й зовнішнього впливу на стан економічної безпеки можливо тільки в системі стратегічного моніторингу [11].

Методи моніторингу дозволяють визначати зміни потенціалу підприємства й зовнішнього середовища, а також прогнозувати ті майбутні тенденції зміни потенціалу, які варто розглядати як життєво важливі напрямки для функціонування й розвитку підприємства. Якщо ці методи інтегрувати в процесах формування й розвитку потенціалу, то вони зможуть забезпечити ефективне оперативне управління реалізацією стратегії інноваційного розвитку.

Організація, насамперед, забезпечує ефективне функціонування підприємства, розробку й реалізацію стратегії розвитку, формування структури стратегічного потенціалу й умов його реалізації. Традиційно організаційно-функціональне забезпечення відповідає за: чітку підготовку й організацію робіт щодо поділу праці за функціональними підсистемами, підрозділами, виконавцями і рівнями управління; створення умов для ефективного виконання робіт з обліком відповідного інформаційного, методичного, технічного й кадрового забезпечення.

Регулювання припускає уточнення планів і заходів щодо досягнення цілей; коректування процесів управління на підставі аналізу змін потенціалу підприємства і його складових. Дана функція на основі оцінки й аналізу впливів зовнішнього середовища дозволяє досягати запланованого стану підприємства.

Мотивація сприяє активізації процесів саморозвитку працівників підприємства й максимальній віддачі творчого й інноваційного потенціалу персоналу управління й керівної ланки, стимулювання – зацікавленості в рішенні поставлених перед ними завдань. Ефективність мотивації залежить від того, які ціннісні орієнтації персоналу, і як вони реалізуються при існуючій системі управління, діючій системі мотивації й корпоративній культурі. Серед мотивів, що направляють дії управлінського персоналу, важливі такі, як: бажання мати владу, бажання конкурувати, прагнення до самоствердження, прагнення користуватися владою, прагнення зайняти помітну посаду, почуття відповідальності.

Координування забезпечує узгодження й ув'язування цілей й завдань поточного або стратегічного управління на кожному функціональному рівні ієрархії організації. У координації розвиваються кілька її видів: превентивна, коли прогнозуються проблеми, труднощі й шляхи їхнього подолання; усунення, націлена на ліквідацію перебоїв у діяльності підприємства; регулююча, призначена для підтримки встановленої схеми взаємодії функціональних підрозділів; стимулююча, підвищувальна ефективність діяльності при відсутності видимих відхилень. Координація є основним «представником» функції інтеграції в циклі управління підприємством, тому що її основним завданням є забезпечення узгодженої взаємодії й взаємозв'язку між функціями системи управління економічним потенціалом.

Хоча вибір і пріоритети промислових підприємств природно розрізняються, економічні цілі впливають на їхню поведінку й формують основу ієрархії в структурі цілей [10]. Це пояснюється тим, що тільки підприємство, що ефективно функціонує, може знайти внутрішні засоби для постановки й реалізації довгострокових цілей розвитку. Економічні цілі спрямовані на оптимізацію процесів використання ресурсів підприємства й забезпечення достатнього рівня повернення інвестицій у довгостроковому періоді. Соціальні, або позаекономічні, цілі, що відповідають потребам і особистим прагненням працівників підприємства, очікуванням впливових зовнішніх представників (зовнішніх акціонерів, кредиторів, регіональної влади, уряду), впливають на поведінку системи управління.

Управлінська діяльність існує для керованих об'єктів і може аналізуватися й оцінюватися за рівнем стану їхнього потенціалу. При цьому результат управління є відбиттям результату взаємодії суб'єктів і об'єктів управління. Тому його визначення носить комплексний характер і втілюється як у стані економічного потенціалу підприємства і його складових, так і в результатах його використання.

В аспекті взаємодії потенціалу підприємства з потенціалом зовнішнього середовища функція системи управління являє собою комплексне дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на потенціал підприємства й відповідає маркетинговій функції підприємства. Реалізація даної функції припускає здатність системи управління сприйняти й проаналізувати закономірності взаємодії між потенціалом ринку (потреби ринку, споживчий попит, діяльність конкурентів і якість їхньої продукції) і потенціалом підприємства. Це можливо на основі комплексного моделювання ситуації, що склалася на ринку, і її впливу на діяльність підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, основними функціями механізму управління економічним потенціалом підприємства виступають: *координація*, що представляється через превентивну, регулюючу й стимулюючу; *оцінка й аналіз; планова; мотивація*, що сприяє активізації процесів саморозвитку працівників підприємства й максимальній віддачі творчого й інноваційного потенціалу персоналу управління й керівної ланки; *організація; моніторинг і технологічний контроль* (попередній, спрямовуючий, наступний); *маркетингова*. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Зуб А. Т.** Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Лактионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. **Кунц Г.** Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М. : Прогресс, 1981. – 512 с.

4. Горшкова Л. А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий / Л. А. Горшкова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 208 с.

5. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, С. Л. Кушнарь, Л. И. Полуэктова, Г. А. Шульга. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.

6. Маркіна І. А. Методологія сучасного управління : монографія / І. А. Маркіна. – К. : Вища школа, 2001. – 312 с.

7. Отенко І. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : научное издание / И. П. Отенко. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. – 216 с.

8. Отенко І. П. Механизм управления потенциалом предприятия : научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.

9. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. — Харьков : Изд. ХНЭУ, 2005. – 212 с.

10. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства : монографія. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 180 с.

11. Отенко І. П. Analytical tools of enterprise economic security management// I. P. Otenko, O. S. Preobrazhenska // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 203 – 209.

REFERENCES

Bolshoy ekonomicheskoy slovar [Great Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2002.

Gorshkova, L. A. *Analiz organizatsii upravleniia. Analiticheskiy instrumentariy* [Analysis of the organization management. Analytical tools]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Kunts, G., and O'Donnel, S. *Upravlenie: sistemnyy i situatsionnyy analiz upravlencheskikh funktsiy* [Management: systematic and situational analysis of management functions]. Moscow: Progress, 1981.

Markina, I. A. *Metodolohiia suchasnoho upravlinnia* [The methodology of modern management]. Kyiv: Vyshcha shkola, 2001.

Otenko, I. P. *Metodologicheskie osnovy upravleniia potentsialom predpriiatiia* [Methodological bases of management potential of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU, 2004.

Otenko, I. P., and Maliarets, L. M. *Mekhanizm upravleniia potentsialom predpriiatiia* [The mechanism of management potential of the enterprise]. Kharkiv: KhGEU, 2003.

Otenko, I. P., and Poltavska, Ye. O. *Upravlinnia konkurentnymy perevahamy pidpriiemstva* [Management of competitive advantage]. Kharkiv: KhNEU, 2005.

Otenko, I. P. *Stratehichni priorytety pidpriiemstva* [The strategic priorities of the company]. Kharkiv: KhNEU, 2008.

Otenko, I. P., and Preobrazhenska, O. S. "Analytical tools of enterprise economic security management". *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2014): 203-209.

Ponomarenko, V. S. et al. *Mekhanizm upravleniia predpriiatiem: strategicheskyy aspekt* [The mechanism of enterprise management: strategic aspect]. Kharkiv: KhGEU, 2002.

Zub, A. T., and Laktionov, M. V. *Sistemnyy strategicheskyy menedzhment* [Strategic management system]. Moscow: Genezis, 2001.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ СФЕРИ НЕВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

© 2015 ЧЕПУРДА Л. М.

УДК 330.44(477)

Чепурда Л. М. Методологічні аспекти стратегічного управління підприємством сфери невиробничого обслуговування

Визначено, що принцип цілеспрямованої інтеграції та оптимізації сукупних відносин «підприємство – споживач» є визначальним у розгляді процесу обслуговування з його наскрізним, взаємопов'язаним і взаємовизначеним характером, який охоплює всі стадії життєвого циклу сукупної діяльності суб'єктів ринкових відносин. Показано, що розробку системи стратегічного управління підприємства сфери невиробничого обслуговування доцільно прив'язувати до процесу обслуговування в такому порядку: визначити стратегічні цілі та показники діяльності підприємства у цілому, одночасно розробити процес обслуговування верхнього рівня; провести регламентацію процесу обслуговування, одночасно розробляючи систему показників для цього процесу. Стверджується, що ефективність стратегічного управління підприємством забезпечується завдяки: створенню та підтримці у працездатному стані єдиної системи стратегічних цілей, показників і критеріїв їх досягнення; можливості такого управління на постійній, регламентованій основі за рахунок постановки даних цілей, їх доведенню до рівня процесів (підрозділів підприємства) і створенню системи вимірюваних показників, на підставі яких здійснюється управління процесами.

Ключові слова: методологія, система стратегічного управління, система регламентації процесу обслуговування, суміщення систем.

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Чепурда Лариса Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: unicorn1963@bk.ru

УДК 330.44(477)

UDC 330.44(477)

Чепурда Л. М. Методологические аспекты стратегического управления предприятием сферы непромышленного обслуживания

Определено, что принцип целенаправленной интеграции и оптимизации отношений «предприятие – потребитель» является определяющим в рассмотрении процесса обслуживания с его сквозным, взаимосвязанным и взаимоопределяющим характером, который охватывает все стадии жизненного цикла взаимоотношений всех его участников. Показано, что разработку системы стратегического управления предприятия сферы непромышленного обслуживания целесообразно привязывать к процессу обслуживания в таком порядке: определить стратегические цели и показатели деятельности предприятия в целом, одновременно разработать процесс обслуживания верхнего уровня; провести регламентацию процесса обслуживания, одновременно разработать систему показателей для этого процесса. Утверждается, что эффективность стратегического управления предприятием обеспечивается за счет: создания и поддержки в ра-ботоспособном состоянии единой системы стратегических целей, показателей и критериев их достижения; возможности такого управления на постоянной, регламентированной основе за счет постановки этих целей, их доведения до уровня процесса обслуживания (подразделения предприятия), на основе которых осуществляется управление процессом.

Ключевые слова: методология, система стратегического управления, система регламентации процесса обслуживания, совмещение систем.
Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Чепурда Лариса Михайловна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченка, 460, Черкассы, 18006, Украина)

E-mail: unicorn1963@bk.ru

Чепурда Л. М. Methodological Aspects of Strategic Management of Non-Industrial Enterprise of Servicing

In the article has been determined that the principle of expedient integration and optimization of «business-to-consumer» relationship is crucial when considering the servicing process with its cross-cutting, interlinked and mutually determining nature, which covers all stages of the life cycle of relations between all its participants. It has been displayed that development of the strategic management system for the enterprise of non-productive servicing is practicable to bind to services in the following order: determine strategic objectives and performance indicators of the enterprise as a whole, at the same time develop a process for the top-level servicing; to carry out regimentation of the servicing process, at the same time develop a system of indicators for this process. It has been affirmed that effectiveness of the strategic management of enterprise is provided by means of: creating and maintaining a holistic system of strategic goals, indicators and criteria for achieving them; possibility of such management on a continuous, regimented basis by setting these goals, bringing them to the level of servicing process (business unit of enterprise), which will serve as basis for managing the process.

Key words: methodology, strategic management system, system of the servicing process regimentation, combining of systems.

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Чепурда Лариса М. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: unicorn1963@bk.ru

Упошуку досконалих методологічних підходів до управління підприємством сфери невиробничого обслуговування сучасна наука зосереджується на розвитку інтегруючої теорії стратегічного управління. Надання такому процесу належної смислової єдності при вирішенні різних завдань стратегічного управління сприяє подальшому розвитку методологічного базису, який дозволяє розглядати проблему стратегічного управління підприємством у більш широкому контексті, ніж її розглядають окремі напрями менеджменту сфери обслуговування. За визначенням І. Ансофа, стратегічне

управління – це діяльність, яка пов'язана із постановкою цілей і завдань організації та підтриманням низки взаємовідносин між підприємством та його оточенням, які дозволяють йому добиватися своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливим до зовнішніх вимог [1].

Підприємство може досягти реальних успіхів на ринку лише за умови правильної постановки цілей функціонування та орієнтації діяльності на безпосереднє їх виконання з мінімальними витратами та помилками [2; 4 – 6]. Організація є успішною за умови, якщо

вона досягла своєї мети, що передбачає не тільки бажані орієнтири для майбутніх досягнень, але і певну поведінку і виділення ресурсів, необхідних для втілення цілей у життя [7].

Поряд з цим, як свідчить аналіз економічної літератури та практичний досвід вітчизняних підприємств, існує певна неоднозначність у представленні сутності та змісту обслуговування споживача на стратегічному рівні управління. У першу чергу це визначається невідповідністю існуючих, сформованих ще за часів командної економіки цілей діяльності підприємств цілям, що об'єктивно визначаються потребами сучасного ринку. Тому на практиці вони представляються керівниками в самих різних аспектах – від простого узгодження умов обслуговування споживача до намагання організації та управління складними, багаторівневими процесами обслуговування. Подібні розбіжності у тлумаченні сутності та змісту процесу обслуговування споживача обумовлюються таким.

Для будь-якого підприємства важливу роль відіграє розробка теоретичних і методичних положень з вибору й обґрунтуванню стратегічних цілей своєї діяльності та шляхів їх реалізації, виходячи із сучасних теорій та ефективного досвіду організації та менеджменту. Це визначило вибір теми даної статті та її основну мету: розвиток науково-методичних положень, що визначають стратегічні напрямки підвищення ефективності управління підприємства сфери невиробничого обслуговування.

Для досягнення окресленої мети у роботі вирішуються такі завдання:

- ✦ сформулювати базові методологічні положення стратегічного управління підприємством невиробничої сфери обслуговування.
- ✦ визначити підходи до побудови системи стратегічних цілей управління процесом обслуговування, суміщеної із системою управління процесом обслуговування

Процесам планування й управління підприємством у довгостроковому періоді притаманний фактор невизначеності, що визначається нестабільністю оточуючого середовища і динамікою споживчого попиту. За таких умов необхідно вести мову про стратегію управління як засіб забезпечення ефективного менеджменту підприємства у реальній ситуації.

У роботі [8] стратегічне управління визначається як діяльність, що пов'язана з установленням цілей і завдань організації та підтримкою ряду взаємовідносин між організацією і оточенням, які дозволяють їй досягти своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися чутливою до зовнішніх вимог. Таким чином, у рамках управління процесом обслуговування споживача (ПО) стратегію необхідно розглядати як інструмент подолання конфлікту між суспільними умовами відтворення, які уособлюються ринковим середовищем, і вузько підприємницькими мотивами діяльності підприємства.

Основні особливості управління ПО визначаються, насамперед, таким:

- ✦ перенесення центру управлінських рішень у сферу складних економічних відносин, де основними об'єктами впливу виступає підприємство і споживач, конкуренти, кон'юнктура ринку та характеристики товарної пропозиції;
- ✦ прийняття стратегічних рішень відповідно до встановлення потенційних проблем підприємства (проблема пропозиції) і потреб споживача (проблема попиту), намагання заздалегідь прогнозувати варіанти можливих ситуацій на споживчому ринку та мати у своєму «портфелі» набір можливих стратегічних рішень;
- ✦ формування системи безперервного збору та опрацювання інформації на підставі визначення певних її параметрів (обсягу і структури, способів ефективного пошуку і збору, ефективної передачі, опрацювання і зберігання, напрямків передачі даних після їх опрацювання);
- ✦ відмова управлінської практики від пасивного пристосування до ринкових умов і перехід до політики активного впливу на споживчий ринок з метою активного формування попиту, контролю за науково-технічним прогресом, впливу на державну політику тощо;
- ✦ прийняття підприємницької ініціативи – єдиної можливої форми відображення системи управління ПО, що включає в себе відпрацювання нових конкурентоспроможних ідей як перманентного процесу, оперативного впровадження найбільш плідних ідей, організації системи заходів по максимально швидкому і ефективному випуску і реалізації нової продукції та послуг на основі нових технологічних і управлінських рішень;
- ✦ підпорядкування короткотермінових інтересів підприємства (традиційного використання кон'юнктурних переваг на основі маркетингової стратегії) цілям досягнення довготермінової стабільної переваги на споживчому ринку.

Поряд з цим, ПО розглядається як сукупність функцій, забезпечуючи зв'язок «підприємство – споживач» у розрізі кожного матеріального, інформаційного та фінансового потоків по показникам номенклатури, якості, кількості, ціни, місця і часу реалізації пропозиції відповідно з вимогами ринку. Поток послуг, як і матеріальні потоки, поширюються у певному середовищі відносин.

Принцип цілеспрямованої інтеграції та оптимізації сукупних відносин «підприємство – споживач» є визначальним у розгляді ПО з його наскрізним, взаємопов'язаним і взаємовизначеним характером, що охоплює всі стадії життєвого циклу сукупної діяльності суб'єктів ринкових відносин. Керівництво підприємства повинно мати чітке уявлення про цілі, досягнення яких забезпечить йому найбільшу ефективність обслуговування споживача, забезпечуючи тим самим собі конкурентну перевагу у певних часових і просторових параметрах середовища функціонування. При цьому воно визначає необхідність альтернативності цілей, оцінюючи чим саме необхідно пожертвувати, щоб досягти цієї мети.

Досягнення стратегічних цілей управління ПО визначається такими умовами:

- ✦ узгодженість стратегічних цілей обслуговування із загальними цілями та напрямками діяльності підприємства у часових і просторових параметрах середовища функціонування, а також їх взаємопов'язаність і взаємозалежність з цілями обслуговуючих та обслуговуваних виробничо-комерційних та інших структур;
- ✦ визначеність цілі кожної функції та операції, виходячи з їх внеску в досягнення загальних цілей обслуговування споживача;
- ✦ швидкої та адекватної реакції виробника на потреби споживчого ринку та мінімізації рівня невизначеності впливів зовнішнього середовища;
- ✦ узгодженості матеріально-речових, інформаційних, фінансових та інших характеристик потокових процесів, що виражені через їх кількісні та якісні показники;
- ✦ ліквідація конфліктів між інтересами, цілями та завданнями окремих підсистем та відповідних елементів ПО у цілому.

Конкретні рішення визначаються залежно від точної виробничо-господарської ситуації з урахуванням стратегічного бачення напрямів управління ПО, які у найбільш загальному підході розглядаються авторами у контексті існуючих досліджень [3; 9; 10].

Положення 1. Управління ПО виходить з чітких та цілеспрямованих методичних підходів та технологій, які підприємство використовує для протидії конкурентній агресії та укріплення досягнутих ринкових позицій. У сучасних умовах управління ПО має охоплювати весь спектр змінюваної інформації, об'єктивно враховувати потенційні можливості підприємства з реалізації такої стратегії. Тому розробити ефективну стратегію найбільш вірогідно при застосуванні інструментарію, що базується на поєднанні економічних законів і категорій з методами економічно-математичного моделювання.

Положення 2. У найбільш повній мірі визначена проблема вирішується застосуванням для управління ПО та необхідними для цього ресурсами системи взаємопов'язаних процесів – тобто процесного підходу. Ключовими моментами для його впровадження є такі:

- ✦ визначення і опис ПО як наскрізного бізнес-процесу та порядку його взаємодії з іншими процесами у загальній мережі процесів підприємства;
- ✦ чіткий розподіл відповідальності керівників за кожний елемент діяльності підприємства у сфері обслуговування споживача;
- ✦ вирішення не окремих проблем підприємства за рахунок поточних заходів, а усунення причин виникнення цих проблем (зниження багатоваріантності процесів складає сучасну ідеологію управління);
- ✦ ефективне управління ресурсами і регламентами діяльності у сфері обслуговування споживача за умов розв'язання проблем, які виникають на межах між функціональними підрозділами,

появи відхилень у ПО, або змін у зовнішньому середовищі.

Положення 3. Формування системи управління ПО передбачає його виділення у системі стратегічного управління підприємством.

Виходи ПО становлять управлінські рішення. Найбільш важливою категорією таких рішень є рішення щодо вибору стратегічних цілей ділової активності на споживчому ринку та затверджений набір показників, за допомогою яких вимірюється досягнення встановлених цілей.

Виходи ПО є входами інших процесів підприємства. Таким чином, власники кожного процесу підприємства спрямовують роботу свого підрозділу на досягнення стійких конкурентних переваг у часових і просторових параметрах середовища виробничо-економічних відносин на основі інтеграції та адаптації сукупності процесів і ресурсів з метою задоволення потреб і вимог кожного споживача.

Положення 4. Інтеграція систем стратегічного управління і системи управління ПО забезпечується за рахунок створення та підтримки у працездатному стані єдиної системи стратегічних цілей, показників і критеріїв їх досягнення, можливості управління на постійній, регламентованій основі за рахунок постановки стратегічних цілей, їх доведення до рівня процесів (підрозділів підприємства) і створення системи вимірюваних показників, на підставі яких здійснюється управління процесами.

Ступінь реалізації загальних цілей підприємства у свою чергу відбиває ефективність управління ПО, міру зацікавленості всіх його працівників у досягненні успіху, і, в кінцевому результаті, – виправданість вибору тієї чи іншої стратегії. Вони спрямовуються, насамперед, на кінцевий результат, тобто максимальне задоволення потреб споживача і отримання максимально можливого прибутку у довгостроковій перспективі.

При встановленні системи стратегічних цілей формування ПО важливо забезпечити її розгорнення як по вертикалі, так і по горизонталі за рахунок узгодження характерних для кожного функціонального підрозділу їх специфічних цілей та визначених ними внутрішніх і зовнішніх зв'язків на міжфункціональному рівні.

Положення 5. Основними результатами (виходами) реалізації стратегії управління ПО є система цілей і регламентованих способів їх досягнення (рис. 1).

Входи ПО визначаються інформацією:

- ✦ аналітична інформація по зовнішньому середовищу підприємства;
- ✦ аналітична інформація по внутрішньому стану підприємства;
- ✦ звіт про фактичні показники ПО, результати аналізу причин появи відхилень від нормального ходу діяльності та перелік заходів щодо їх удосконалення;
- ✦ результати комплексного маркетингового аудиту стану обслуговування споживачів на підприємстві;
- ✦ пропозиції щодо покращення обслуговування споживачів та діяльності підприємства у цілому на першому рівні управління.

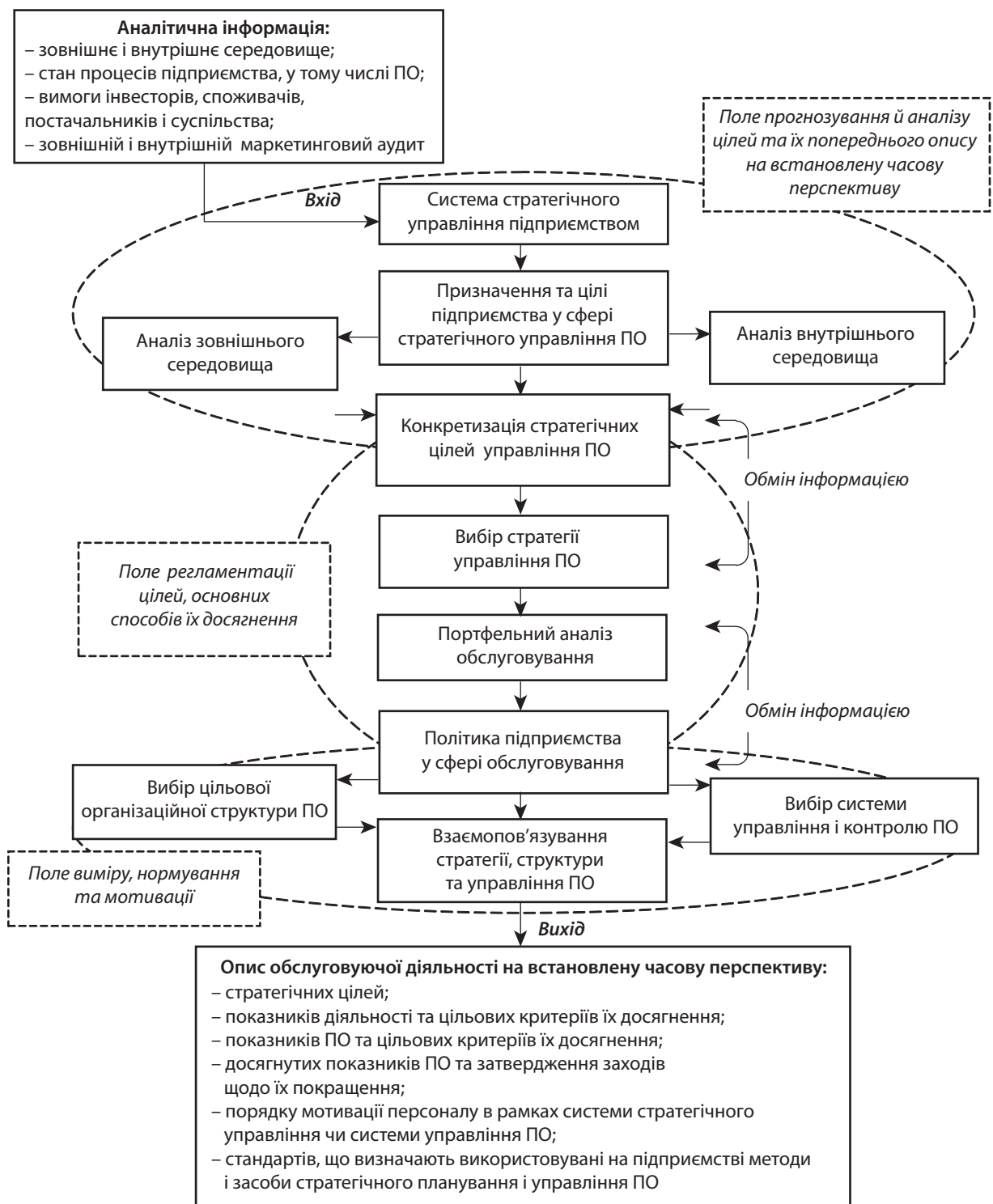


Рис. 1. Суміщення системи цілей стратегічного управління і системи управління процесом обслуговування

Входи ПО складає структурована система цілей і показників як по підприємству в цілому, так і по обслуговуванню споживача першого рівня:

- ✦ опис стратегічних цілей обслуговування на встановлений часовий період;
- ✦ опис показників обслуговування і критеріїв їх досягнення на встановлений часовий період;
- ✦ аналіз досягнутих значень процесу обслуговування та підтвердження заходів по їх покращенню (ефективність розподілу ресурсів);

- ✦ мотивація персоналу підприємства у рамках системи управління ПО;
- ✦ формування стандарту підприємства, який визначає використовувані методи і засоби управління ПО.

Вищезначені положення мають принципове значення для більшості мотивацій та рішень керівництва підприємства в досягненні кінцевого результату – задоволення потреб споживача за умови отримання конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Коректне формулювання стратегічних цілей управління ПО та встановлення напрямів їх реалізації визначається з урахуванням діючої на підприємстві системи управління спроможності його вищого керівництва зорієнтувати управління контрольованими факторами та адекватно реагувати на впливи неконтрольованих факторів на діяльність підприємства. Необхідно мати чітке уявлення про цілі, досягнення яких забезпечить підприємству найбільшу продуктивність використання необхідних для цього ресурсів, тобто забезпечити собі конкурентну перевагу в певних часових і просторових параметрах середовища функціонування. При цьому воно визначає необхідність альтернативності цілей, оцінюючи, чим необхідно пожертвувати, щоб досягти цієї мети. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф / Пер. с англ. – М.: Экомика, 1989. – 520 с.
2. **Баранская А. Н.** Две стороны одной медали: процессный и проектный подходы в стратегическом управлении организациями инновационной экономики / А. Н. Баранская // Креативная экономика. – 2010. – №12 – С. 130 – 135.
3. **Димитрова А. Н.** Инновационная стратегия в системе стратегий предприятия / А. Н. Димитрова // Труды Одесского политехнического университета, 2007. – Вып. 1 (27). – С. 278 – 283.
4. **Капустина О. И.** Формирование стратегии достижения конкурентных преимуществ в гостиничном бизнесе / О. И. Капустина // Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 36 – 39.
5. **Клівець П. Г.** Трансформація уявлень про стратегічне управління / П. Г. Клівець, С. О. Смирнов // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1 (19). – С. 61 – 65.
6. **Ковтун О. І.** Стратегії підприємства : монографія / О. І. Ковтун. – Львів : ЛКА, 2008. – 424 с.
7. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 701 с.
8. **Пастухова В. В.** Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В. В. Пастухова. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.
9. **Смоляренко О. О.** Еволюція стратегічного управління підприємством / О. О. Смоляренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – С. 266 – 271.
10. **Чепурда Л. М.** Регіональна сфера послуг: проблеми і перспективи : монографія / Л. М. Чепурда ; М-во освіти і науки України ; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси: Вовчок О. Ю., 2013. – 367 с.

REFERENCES

- Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.
- Baranskaia, A. N. "Dve storony odnoy medalii: protsessnyy i proektnyy podkhody v strategicheskoy upravlenii organizatsiyami innovatsionnoy ekonomiki" [Two sides of the same coin: the process and project approaches in strategic management of the innovation economy]. *Kreativnaia ekonomika*, no. 12 (2010): 130-135.
- Chepurda, L. M. *Rehionalna sfera posluh : problemy i perspektivy* [Regional service sector: problems and prospects]. Cherkasy: Vovchok O. Yu., 2013.
- Dimitrova, A. N. "Innovatsionnaia strategiya v sisteme strategiy predpriyatiya" [Innovation strategy in the business strategy]. *Trudy Odesskogo politekhnicheskogo universiteta*, no. 1 (27) (2007): 278-283.

Klivets, P. H., and Smyrnov, S. O. "Transformatsiia uavlennya pro stratehichne upravlinnia" [Transforming ideas about strategic management]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (19) (2011): 61-65.

Kovtun, O. I. *Stratehii pidpriemstva* [Business strategy]. Lviv: LKA, 2008.

Kapustina, O. I. "Formirovanie strategii dostizheniia konkurentnykh preimushchestv v gostinichnom biznese" [Formation of a strategy to achieve competitive advantage in the hospitality industry]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 3 (2012): 36-39.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1992.

Pastukhova, V. V. *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filosofiya, polityka, efektyvnist* [Strategic management philosophy, politics, effectiveness]. Kyiv: KNEU, 2009.

Smoliarenko, O. O. "Evolutsiia stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Evolution of strategic management]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21 (2011): 266-271.

ВИКОРИСТАННЯ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВАРНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 **ХОЛОДНИЙ Г. О.**

УДК 331.104

Холодний Г. О. Використання компетентнісного підходу в системі кадрового забезпечення товарної інноваційної політики підприємств

Стаття присвячена актуальній темі дослідження сутності та основних аспектів формування та реалізації товарної інноваційної політики підприємств. На основі використання методу морфологічного аналізу та синтезу найбільш поширених визначень обґрунтовано сутність товарної інноваційної політики як економічної категорії. У статті доведено, що механізм реалізації товарної інноваційної політики повинен ґрунтуватися на використанні системи кадрового забезпечення, яка містить у собі сукупність засобів досягнення певних цілей і результатів діяльності. Однією з найважливіших особливостей сучасної системи кадрового забезпечення є зростання значення компетентності фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики. Запропоновано підхід щодо визначення рівня компетентності фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики.

Ключові слова: товар, інновація, товарна політика, товарна інноваційна політика, кадрове забезпечення, компетентнісний підхід.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 12.

Холодний Геннадій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: profkom@ksue.edu.ua

УДК 331.104

Холодний Г. А. Использование компетентностного подхода в системе кадрового обеспечения товарной инновационной политики предприятий

Статья посвящена актуальной теме исследования сущности и основных аспектов формирования и реализации товарной инновационной политики предприятий. На основе использования метода морфологического анализа и синтеза наиболее распространенных определений обоснована сущность товарной инновационной политики как экономической категории. В статье доказано, что механизм реализации товарной инновационной политики должен основываться на использовании системы кадрового обеспечения, которая содержит в себе совокупность средств достижения определенных целей и результатов деятельности. Одной из важнейших особенностей современной системы кадрового обеспечения является повышение значения компетентности специалистов предприятия, занятых реализацией товарной инновационной политики. Предложен методический подход к определению уровня компетентности специалистов предприятия, занятых реализацией товарной инновационной политики.

Ключевые слова: товар, инновация, товарная политика, товарная инновационная политика, кадровое обеспечение, компетентностный подход.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 12.

Холодний Геннадій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: profkom@ksue.edu.ua

UDC 331.104

Kholodnyi H. O. Use of the Competence-Based Approach in Ensuring the Human Resources of the Product Innovation Policy of Enterprises

The article is aimed at the topical subject of research of essence and the main aspects of formation and implementation of enterprises' product innovation policy. Using the method of morphological analysis and synthesis of the most common definitions, essence of the product innovation policy as an economic category has been substantiated. In the article is proven that a mechanism for implementing the innovation policy should be based on use of the staffing system, which contains a set of means to achieve certain goals and activity outcomes. One of the most important features of the contemporary system for ensuring the human resources is to increase the value of competence of the specialists engaged in implementation of the product innovation policy. A methodical approach to determining the level of competence of enterprise's specialists, engaged in the product innovation policy, has been proposed.

Key words: product, innovation, product policy, product innovation policy, staffing, competence-based approach.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 12.

Kholodnyi Hennadii O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Marketing, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: profkom@ksue.edu.ua

Траєкторія розвитку сучасних соціально-економічних систем значною мірою визначається ефективністю інноваційних процесів та інноваційної політики. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність у подальшому вдосконаленні понятійно-категоріального апарату інноваційного процесу, що реалізується шляхом детального осмислення основних категорій з використанням системного підходу.

Найбільш ґрунтовні дослідження сутності та основних аспектів формування товарної інноваційної політики підприємств наведені у роботах І. Ансоффа, Ж.-Ж. Ламбена, Т. Левітта, П. Друкера, Дж. Еванса, Дж. Траута, Ф. Котлера. Теоретичні та практичні підходи щодо

управління товарною політикою викладені у роботах українських вчених Л. В. Балабанової, О. А. Бриндіної, А. В. Войчака, С. С. Гаркавенко, В. М. Гриньової, С. М. Ілляшенка, В. Я. Кардаша, І. А. Павленко, О. К. Шафалюка, А. І. Яковлева, а також учених країн СНД – Г. Л. Багієва, П. С. Зав'ялова, А. М. Романова, В. Є. Хруцького, Р. А. Фатхутдінова.

Аналіз літературних джерел з питань товарної інноваційної політики довів, що жоден із закордонних та вітчизняних авторів не зміг точно ідентифікувати сутність цієї категорії. Наприклад, у підручниках «Товарна інноваційна політика» В. Я. Кардаша, І. А. Павленко, О. К. Шафалюка [5], а також Н. Чухрай і Р. Патори [12],

навіть немає її чіткого визначення. У роботах інших вчених спостерігається відсутність чіткого методологічного та стратегічного підходів до визначення фундаментальних засад товарної інноваційної політики.

Виходячи з цього треба обґрунтувати сутність товарної інноваційної політики як економічної категорії. Головними сутнісними складовими товарної інноваційної політики є чотири поняття – «товар», «інновація», «товарна політика», «інноваційна політика». Використовуючи метод морфологічного аналізу, синтезуючи їх найбільш ґрунтовні визначення, наведемо визначення сутності товарної інноваційної політики. *Товарна інноваційна політика* – це обґрунтований, цілеспрямований алгоритм і комплекс управлінських, маркетингових дій, організаційно-економічних заходів, спрямованих на формування умов для розробки, освоєння виробництва та комерціалізації конкурентоспроможних продуктивних інновацій; стимулювання інноваційної діяльності; ефективне використання інноваційного та ресурсного потенціалу, які будуть сприяти більш ефективному розвитку підприємства (рис. 1).

Товарну інноваційну політику неможливо відокремити від реальних умов функціонування й розвитку зовнішнього середовища підприємства, від специфіки його виробничо-комерційної, інноваційної й маркетингової діяльності. Усі питання, пов'язані з формуванням стратегії й тактики проведення товарної інноваційної політики, повинні вирішуватися відповідно до вимог ринку і поведінки конкурентів.

Товарна інноваційна політика – одна із найістотніших і складних сфер інноваційної маркетингової діяльності підприємства, що вимагає глибоких знань, досконалої проробленості при її формуванні і подальшій адаптації до сучасних умов розвитку вітчизняної економіки.

Слід відзначити, що механізм реалізації товарної інноваційної політики повинен ґрунтуватися на використанні системи організаційного та функціонального забезпечення, яка містить у собі сукупність засобів досягнення певних цілей і результатів діяльності. Як відомо, головний виконавець функцій на підприємстві – фахівці відповідних підрозділів. Тому дуже важливим є те, наскільки результативно та якісно він виконує делеговані йому функції.

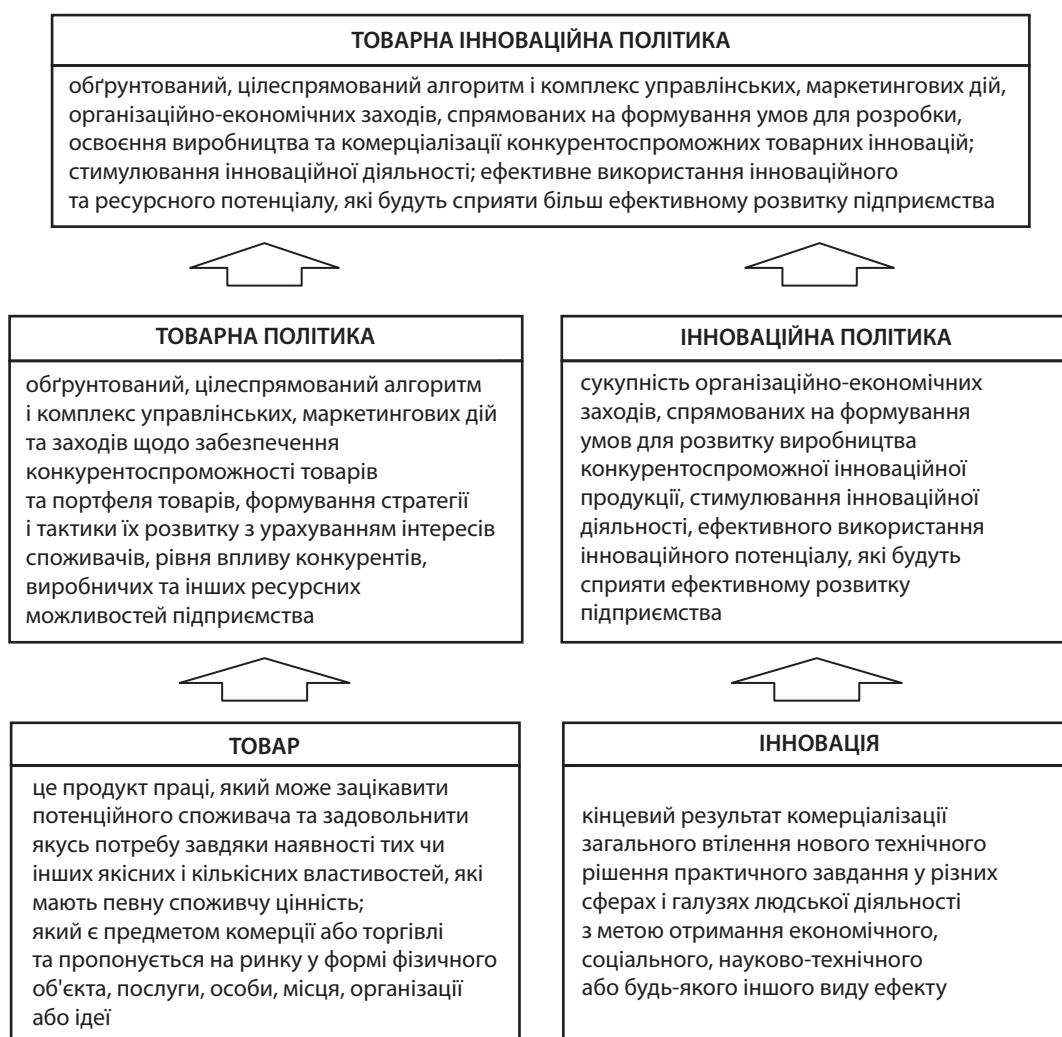


Рис. 1. Визначення сутності товарної інноваційної політики

Джерело: на основі визначень, наведених у [2, 5, 11, 12]

Це обґрунтовує значущість розгляду проблеми кадрового забезпечення механізму реалізації товарної інноваційної політики підприємств. На рис. 2 наведена модель реалізації кадрового забезпечення в контексті розвитку товарної інноваційної політики.

Однією з найважливіших особливостей сучасної системи кадрового забезпечення є зростання значення компетентності фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики.

Найголовніша специфіка компетентнісного підходу полягає в тому, що фахівець повинен володіти певним набором професійних знань, вмінь, компетентностей, які дозволяють ефективно виконувати конкретні дії у предметній галузі, враховуючи вузькопредметні знання, певні предметні навички, способи мислення, усвідомлення відповідальності за свої дії [8].

Згідно з Національною рамкою кваліфікацій (затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України № 1341 від 23.11.2011 р.) компетентність визначається як здатність особи до виконання певного виду діяльності,

що виражається через знання, розуміння, уміння, цінності, інші особисті якості [9]. О. А. Грішнова стверджує, що «компетентність працівника (професіоналізм) – це рівень його загальної та професійної підготовки, а також широта професійного світогляду, що дозволяє йому адекватно реагувати на вимоги конкретного робочого місця чи виконуваної роботи, які постійно змінюються» [4].

На думку багатьох дослідників [1, 3, 4, 6, 7, 8], професійна компетентність виступає як інтегральний показник, що включає в себе систему професійних компонентів, які є свого роду сполученими ланками, що об'єднують професійно важливі якості, якими є рівень знань, умінь і практичних навичок робітника, здатність до професійної діяльності в умовах виробництва та забезпечення якісного виконання виробничих завдань.

У табл. 1 наведено професійні компетентності та відповідні їм вміння, якими мають володіти спеціалісти підприємства для ефективного впровадження та реалізації товарної інноваційної політики.

Одним із напрямів вирішення проблеми формування професійних компетентностей та відповідних їм

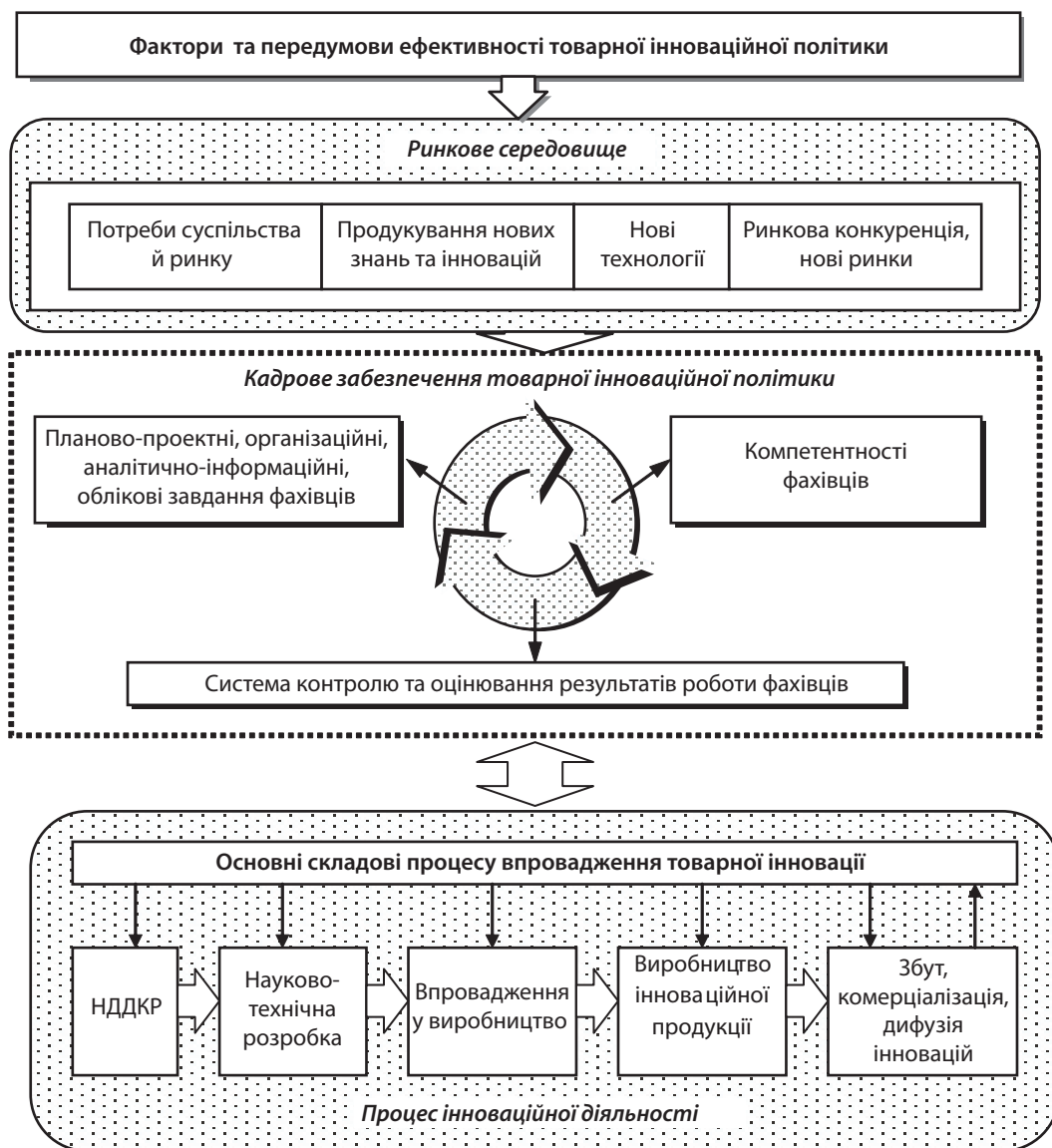


Рис. 2. Механізм реалізації кадрового забезпечення товарної інноваційної політики підприємства

вмінь, якими мають володіти спеціалісти підприємства, які займаються питаннями товарної інноваційної політики, є розвиток креативності та творчих здібностей, що стає одним з обов'язкових атрибутів успішного фахівця.

Креативний (від англ. «creative») – буквально означає «творчий». При цьому творчість розглядається як пошук неординарних, нестандартних підходів, розвиток інтелектуальної фантазії, намагання уявити майбутній результат, бажання і можливість реалізації індивідуальності у вибраній справі. Креативність ми розглядаємо як рису особистості, яка виявляється у гнучкості та конструктивності реагування на організаційні проблеми, здатності приймати нестандартні рішення в ситуаціях невизначеності й неповної інформації, з якими стикається сучасний фахівець.

Пошук і генерація ідей є центральним елементом творчої діяльності в процесі створення нового продукту. Тому цей блок компетентностей та вмінь є одним із ключових для успішного формування та реалізації товарної інноваційної політики.

Система контролю та оцінювання результатів роботи фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики, повинна ґрунтуватися на комплексній оцінці досягнутих ними цілей та завдань діяльності, виокремлювати зміни рівня знань, умінь, навичок і визначати їх цінність відповідно до прийнятих критеріїв. Сутність будь-якого контролю полягає у співвіднесенні одержаних результатів із поставленими цілями. Тому головною метою контролю стає діагностика результатів діяльності фахівців, їх професійного та інтелектуального розвитку. Згідно з цим основними завданнями системи контролю якості роботи фахівців є оцінювання і визначення рівня знань, умінь і навичок на всіх етапах формування та реалізації товарної інноваційної політики.

У табл. 2 наведено методичку оцінювання рівня компетентностей у фахівців, яка ґрунтується на виділенні та систематизації залежно від обраної компоненти того чи іншого виду компетентності.

Таблиця 1

Професійні компетентності та відповідні їм вміння, якими мають володіти фахівці підприємства для ефективного впровадження та реалізації товарної інноваційної політики

Клас професійних завдань	Компетентності фахівця	Вміння фахівця
1. Планово-проектні	1.1. Здатність до маркетингового планування товарної інноваційної політики	1.1.1. Прогнозувати й критично оцінювати можливі зміни потреб споживачів на відповідних товарних ринках
		1.1.2. Визначати оперативні плани розвитку товарної та інноваційної політики підприємства
		1.1.3. Розробляти концепцію нових товарів (товарних марок), враховуючи її зв'язок зі стратегією розвитку товарної політики підприємства
		1.1.4. Формувати та обґрунтовувати стратегії розвитку товарної політики, використовуючи сучасні прийоми й методи стратегічного планування
2. Організаційні	2.1. Здатність до обґрунтування та організації конкретних маркетингових програм щодо реалізації товарної інноваційної політики підприємства	2.1.1. Організувати вивчення оперативної маркетингової інформації щодо поточного управління товарною інноваційною політикою
		2.1.2. Організувати реалізацію оперативних планів діяльності підприємства відносно розробки та просування нових товарів
		2.1.3. Організувати заходи щодо формування концепції створення нового товару
		2.1.4. Організувати заходи щодо формування ефективного комплексу маркетингу для нового товару
3. Аналітично-інформаційні	3.1. Здатність до аналітичного та інформаційного забезпечення формування та прийняття управлінських рішень відносно реалізації товарної інноваційної політики	3.1.1. Збирати та обробляти первинну інформацію, яка використовується під час прийняття управлінських рішень, виявляти ринкові можливості та цільові ринки підприємства
		3.1.2. Забезпечити формування обґрунтованої стратегії розробки та просування нових товарів (товарних марок)
		3.1.3. Використовувати сучасні методи і засоби генерування ідей; технології творчого пошуку під час рішення інноваційних завдань
		3.1.4. Здійснювати процедури розрахунків техніко-економічних показників та економічної ефективності проекту створення нового товару на підприємстві
4. Облікові	4.1. Здатність до обліку та контролю за ефективністю діяльності підприємства в процесі управління товарною інноваційною політикою	4.1.1. Складати звітність з виконання планів розробки нових товарів на підприємстві
		4.1.2. Проводити оцінку ефективності управління товарною інноваційною політикою
		4.1.3. Контролювати виконання відповідних завдань та заходів

Система оцінювання рівня компетентностей фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики

Складова оцінювання компетентності	Мета оцінювання	Метод оцінювання
Змістовно-професійна компонента	Визначення ступеня володіння відповідними навичками: – оцінювання обсягу опанованих знань, умінь; – оцінювання ступеню успішності використання професійних знань, умінь	Компетентнісно-орієнтоване тестування; представлення виконаних завдань
Мотиваційно-ціннісна компонента	Дослідження сформованості відповідних якостей: – фіксація прояву ініціативності, активності, власної думки, залучення додаткової інформації; – дослідження рівня мотивації, дотримання відповідних правил поведінки	Комплексна оцінка індивідуальної роботи та роботи у малих групах (пасивний, виконавець, підтримуючий, наполегливий, лідер, ініціатор, тощо)
Рефлексивна компонента	Оцінка особистості та рівня реалізації певної поведінки, виконання дій, спілкування і взаємодії з колегами, керівництвом підприємства	Спостереження, самооцінка та експертна взаємооцінка

Найбільш доцільно виділяти такі складові професійної компетентності:

- ✦ змістовно-професійна компонента;
- ✦ мотиваційно-ціннісна компонента;
- ✦ рефлексивна компонента.

Оцінювання компетентності найчастіше базується на комплексному підході, який включає оцінювання якості та повноти виконання індивідуального чи групового завдання, активність у вирішенні проблемно-орієнтованої ситуації, оцінювання ефективності виконаних дій.

Відповідно до складових змістовно-професійної компоненти можна використовувати такі її рівні:

- ✦ *низький рівень* – використовуються базові предметні уявлення і знання;
- ✦ *середній рівень* – використовується широкий спектр професійних знань і умінь, які спрямовані на розв'язування стандартних задач, сформульованих мовою предметної області, включаючи вміння використовувати комп'ютерні технології з метою розв'язування цих задач;
- ✦ *високий рівень* – використовуються аналітично-дослідницькі вміння, демонструється вміння використовувати нестандартні підходи у вирішенні евристичних завдань;
- ✦ *дуже високий рівень* – використовуються вміння інтерпретувати та використовувати результати управлінсько-аналітичної діяльності.

Відповідно до виділених мотиваційно-ціннісних компонент пропонується багаторівнева система якісних показників, які ґрунтуються на комплексній оцінці індивідуальної роботи та роботи в колективі (пасивний, виконавець, підтримуючий, наполегливий, ініціатор, лідер, тощо).

У межах рефлексивної компоненти можна виділити відповідні якісні ступені: *початково-понятійний*, *нульовий* (базові необхідні терміни, поняття – уміти назвати, вибрати, виявити, визначити); *репродуктивний* (давати визначення, доповнити, описати, пояснити, оцінити, порівняти, аргументувати); *алгоритмічно-дійовий*

(довести, виправити, розрахувати, упорядкувати застосувати, вирішити, організувати, проаналізувати, випробувати, прийняти рішення... використання частково-пошукового та дослідницького методів, тощо); *творчий* (запропонувати, змоделювати, реорганізувати, обґрунтувати, скомбінувати).

Треба відзначити, що при формулюванні загальних і конкретних критеріїв оцінювання потрібно дотримуватися вимог їх однозначності, що виключає можливість інтерпретації різними способами та дозволяє оцінити адекватність їх досягнення.

У табл. 3 наведено критеріально-оціночний метод діагностики результатів роботи фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики.

Підсумкова оцінка («комплексний оціночний показник») успішності роботи фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики, складається із суми балів за кожною складовою оцінювання та обчислення. Мінімальна підсумкова оцінка може скласти 4 бали, максимальна – 12 балів (ідеальний рівень компетентності). Оцінивши поточний рівень кожного параметра, фахівець (у рамках процедури самоаналізу), керівник або конкурсна комісія зможуть створити поточний профіль компетентності. На основі аналізу розбіжності поточного й ідеального профілів, оцінивши результати виконання завдань по основних складових (компонентах) оцінювання, можна зробити аргументовані висновки відносно рівня компетентності фахівців підприємства та поставити нові завдання, створивши тим самим запланований профіль компетентності. Таким чином, оцінка успішності роботи фахівця повинна бути безпосередньо пов'язаною з рівнем його компетентності.

ВИСНОВКИ

Запропонований підхід щодо визначення рівня компетентності фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики, є одним з варі-

Критеріально-оцінний метод діагностики результатів роботи фахівців підприємства, зайнятих реалізацією товарної інноваційної політики

Складова (компонента) оцінювання	Шкала оцінок (бали) на основі критеріального підходу			
	1	1,5	2	3
Змістовно-професійна	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень	Дуже високий рівень
Мотиваційно-ціннісна				
– прояв ініціативності, активності	Пасивний	Виконавець, підтримуючий	Наполегливий, ініціатор	Лідер
– дотримання відповідних етичних норм та комунікативних правил поведінки	Правила та норми регулярно порушуються	Правила та норми виконувались у повному обсязі	Правила ідеально виконувались	Зразкове дотримання етичних норм і комунікативних правил поведінки
Рефлексивна	Нульовий, початково-понятійний	Репродуктивний	Алгоритмічно-дійовий	Творчий

антів оцінювання ділової результативності та соціально-комунікативної ефективності працівників. У цілому комплексна оцінка дає можливість ефективно вирішити такі завдання, як формування плану особистого розвитку фахівців; отримати детальну інформацію стосовно поточного рівня компетентності та особистісних якостей фахівців; виявити ключових працівників, від яких залежить соціально-економічний результат діяльності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Афанасьєв М. В.** Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства : навчальний посібник / М. В. Афанасьєв, Д. О. Тищенко, І. В. Гончарова. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 328 с.
- Балабанова Л. В.** Маркетингова товарна політика у системі менеджменту підприємств : навч. посібник / Л. В. Балабанова. – К. : ВД «Професіонал», 2006. — 336 с.
- Болотов В. А.** Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе / В. А. Болотов, В. В. Сериков // Педагогика. – 2003. – № 10. – С. 8 – 14.
- Гришнова О. А.** Економіка праці та соціально-трудова відносина : підручник / О. А. Гришнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
- Кардаш В. Я.** Товарна інноваційна політика : підручник / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко, О. К. Шафалюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 266 с.
- Модульна система професійного навчання: концепція, методологія, особливості впровадження : навч.-метод. посіб. / Упоряд.: В. С. Плохій, А. В. Казановський; Держ. центр зайнятості України. – К. : Видавничий центр КТ «Київська нотна фабрика», 2000. – 284 с.
- Одегов Ю. Г.** Економіка персонала. Часть 1. Теория : учебник / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 1056 с.
- Овчарук О.** Компетентності як ключ до оновлення змісту освіти / О. Овчарук // Стратегія реформування освіти в Україні. – 2005. – № 8. – С. 18 – 24.
- Про затвердження Національної рамки кваліфікацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 року № 1341 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>
- Сидоренко Е. В.** Тренінг комунікативної компетентності в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2003. – 208 с.

11. Холодний Г. О. Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики : монографія / Г. О. Холодний, М. А. Борисенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 198 с.

12. Чухрай Н. І. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві : підручник / Н. І. Чухрай, Р. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.

REFERENCES

- Afanasyev, M. V., Tyshenko, D. O., and Hontareva, I. V. *Treninh formuvannia kompetentsii z ekonomiky pidpriemstva* [Training forming competence in economics]. Kharkiv: INZhEK, 2010.
- Balabanova, L. V. *Marketynhova tovarna polityka u systemi menedzhmentu pidpriemstv* [Marketing commodity policy management system in enterprises]. Kyiv: Profesional, 2006.
- Bolotov, V. A., and Serikov, V. V. "Kompetentnostnaia model: ot idei k obrazovatelnoy programme" [Competence model: from the idea to the educational program]. *Pedagogika*, no. 10 (2003): 8-14.
- Chukhrai, N. I., and Patora, R. *Tovarna innovatsiina polityka: upravlinnia innovatsiiny na pidpriemstvi* [Product innovation policy: innovation management in the enterprise]. Kyiv: KONDOR, 2006.
- Hrishnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Kholodnyi, H. O., and Borysenko, M. A. *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm realizatsii tovarnoi innovatsiinoi polityky* [Organizational-economic mechanism of realization of marketable innovation policy]. Kharkiv: KhNEU, 2009.
- Kardash, V. Ya., Pavlenko, I. A., and Shafaliuk, O. K. *Tovarna innovatsiina polityka* [Product innovation policy]. Kyiv: KNEU, 2002.
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>
- Modulna systema profesiinoho navchannia: kontseptsii, metodolohiia, osoblyvosti vprovadzhennia* [The modular system of vocational training: concept, methodology, implementation features]. Kyiv: Kyivska notna fabryka, 2000.
- Ovcharuk, O. "Kompetentnosti iak kliuch do onovlennia zmistu osvity" [Competencies as a Key to Educational Content Renewal]. *Stratehiia reformuvannia osvity v Ukraini*, no. 8 (2005): 18-24.
- Odegov, Yu. G., and Rudenko, G. G. *Ekonomika personala* [Economy staff]. Moscow: Alfa-Press, 2009.
- Sidorenko, E. V. *Trening kommunikativnoy kompetentnosti v delovom vzaimodeystvii* [Training of communicative competence in a business interaction]. St. Petersburg: Rech, 2003.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ МАЙСТРІВ ВИРОБНИЧИХ ДІЛЬНИЦЬ

© 2015 СІДОРЕНКО В. В.

УДК 331.104

Сідоренко В. В. Методичний підхід до оцінки компетентностей майстрів виробничих дільниць

Досліджено етапи комплексної оцінки компетентностей майстрів виробничих дільниць. Застосовано компетентнісний підхід, який дозволяє оцінити ділові та особистісні характеристики. Запропоновано використання інтерпретованої шкали Харрінгтона як сітки вимірювання. Перспективою подальших досліджень виступає формування індивідуального комплексу заходів та управлінських рішень щодо підвищення рівня компетентності майстра. Практичне значення запропонованого алгоритму полягає в можливості прийняття вважених управлінських рішень щодо подальшої кар'єри працівника та необхідності підвищення рівня компетентностей.

Ключові слова: трудовий потенціал, компетентності, компетентнісний підхід, оцінка майстра виробничої дільниці.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 14.

Сідоренко Вікторія Вікторівна – викладач кафедри менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: sidorenko.hneu@gmail.com

УДК 331.104

UDC 331.104

Сідоренко В. В. Методический подход к оценке компетентностей мастеров производственных участков

Представлены этапы комплексной оценки компетентностей мастеров производственного участка. Использован компетентностный подход, который позволяет оценить деловые и личностные характеристики. Предложено использование интерпретированной шкалы Харрингтона в качестве сетки измерения. Перспективой последующих исследований выступает формирование индивидуального комплекса мероприятий и управленческих решений для повышения уровня развития компетентностей мастера. Практическим значением предложенного алгоритма является возможность принятия взвешенных управленческих решений относительно последующей карьеры работника и необходимости повышения уровня компетентностей.

Ключевые слова: трудовой потенциал, компетентности, компетентностный подход, оценка мастера производственного участка.

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 8. **Библ.:** 14.

Сідоренко Вікторія Вікторівна – преподаватель кафедры менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: sidorenko.hneu@gmail.com

Sidorenko V. V. Methodical Approach to the Assessment of Competences of the Foremen at Production Sites

Stages of integrated assessment of competences of the foremen at production sites are presented. Competence-based approach has been used to assess the professional and personal characteristics. Using the Harrington's interpretation scale as a measuring grid has been proposed. Prospect of further research should be formation of an individual package of measures and managerial solutions to improve the foreman's development level of competences. As for the proposed algorithm, of practical importance can be considered the possibility to make sound management decisions regarding the further career of an employee and the eventual need for improving his level of competences.

Key words: labor potential, competences, competence-based approach, assessment of a foreman of production site.

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 14.

Sidorenko Viktoriia V. – Lecturer of the Department of Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: sidorenko.hneu@gmail.com

Сучасний етап розвитку та складні соціально-економічні процеси змушують вчених і практиків шукати шляхи економії фінансових ресурсів та оптимізації роботи персоналу. Одним із сучасних поглядів виступає залучення компетентнісного підходу до оцінки працівників та прийняття управлінських рішень щодо подальшої кар'єри працівника.

У роботах українських вчених [1 – 5], які присвячено дослідженню компетентностей та компетенцій персоналу, здебільшого звертається увага на керівників вищого рівня – топ-менеджерів підприємств та організацій, а також менеджерів з персоналу, однак досі не розглядався необхідний їх склад для керівників середнього рівня управління та для виробничого персоналу на підприємстві.

Зважаючи на офіційні дані Державної служби статистики України, за період з 1999 р. до 2014 р. динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами демонструє особливий попит на кваліфікованих робітників з інструментом, незважаючи на суттєве скорочення кількості необхідного персоналу за всіма категоріями працівників починаючи з 1999 р. (табл. 1). У табл. 1 представлено основні категорії працівників у

такій послідовності: законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі) (1), професіонали (2), фахівці (3), технічні службовці (4), працівники сфери торгівлі та послуг (5), кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (6), кваліфіковані робітники з інструментом (7), робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (8), найпростіші професії (9).

Таким чином, спираючись на статистичні дані, слід відзначити інтерес до кваліфікованих робітників з боку підприємств, що підтверджує необхідність проведення теоретичних і практичних досліджень цієї категорії персоналу.

Персонал машинобудівного підприємства у виробничому цеху можна розділити, зважаючи на організаційну структуру, функціональні обов'язки та спеціфіку діяльності, за такими групами: начальник цеху, заступники начальника цеху з виробничих, технічних і технологічних питань, начальник виробничої дільниці, майстри виробничих дільниць, бригадири та безпосередньо робітники на робочих місцях. Майстер виробничої дільниці у цьому ланцюгу виступає керівником

Динаміка потреби підприємств у працівниках за професійними групами у 1999 – 2014 рр.

Рік	Усього	У тому числі за професійними групами								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1999	50,7	2,6	4,9	4,8	0,5	2,1	0,8	18,6	13,1	3,3
2000	68,2	3,2	6	6,5	0,8	3,5	0,8	27,1	16,2	4,1
2001	96,9	4,7	9,2	9	1,3	4,8	1,2	37,7	22,3	6,7
2002	124	6,7	12,9	12,2	2,3	6,8	1,7	44,7	27,9	8,7
2003	139	8	15,1	13,8	2,6	7,5	1,8	48,8	30,4	10,8
2004	167	10,3	16,9	15,3	4,4	9,9	2	53,6	38	16,1
2005	187	12,7	18,6	17,4	5,1	12,4	2,3	56	39,6	22,5
2006	171	10,6	14,5	15,4	5,3	14,5	1,9	50,7	33,4	24,2
2007	170	11,1	16,5	15,6	6,4	15,1	1,4	48,8	31,7	23,1
2008	91,1	7	10,9	12,1	3,8	8,4	0,8	20,1	14,4	13,6
2009	65,8	6,5	10	9,1	2,4	8	0,7	11,4	7,7	10
2010	63,9	5,7	9	7,4	2,2	7,9	0,7	13,2	7,9	9,9
2011	59,3	5,3	9,1	7	1,7	6,2	0,6	13	7,9	8,5
2012	48,6	4,3	8,2	5,9	1,3	5,1	0,6	9,7	6,7	6,8
2013	47,5	4,3	8,1	5,4	1,5	6,3	0,7	9,0	6,0	6,2
2014	35,3	2,7	5,2	4	1,4	5	0,4	6,4	5,2	5

середньої ланки управління при наявності бригад та керівником нижнього рівня – при їх відсутності.

Проведення комплексної оцінки компетенцій персоналу підприємства слід здійснювати за таким алгоритмом (рис. 1).

Навички співпраці з різними типами працівників для швидкого вирішення робочих питань і передача досвіду шляхом наставництва – ключові в роботі майстра, оскільки дають змогу підвищувати ефективність роботи дільниці в цілому.

Майстер виробничої дільниці виконує набір функцій, який можна розділити між чотирма зонами відповідальності: контроль роботи персоналу, координація дій, взаємодія з працівниками на вищих рівнях управління, розподіл ресурсів між підлеглими. Відповідно до зон відповідальності найбільш затребуваними на цій посаді виступають такі професійні та особистісні групи якостей:

- ✦ планування діяльності дільниці;
- ✦ природжені лідерські якості;
- ✦ гарні навички міжособових комунікацій;
- ✦ організаційні здібності;
- ✦ створення та підтримання командної єдності;
- ✦ відповідальність за дії підлеглих та постійний контроль функціонування.

На думку автора, необхідним є підвищення ефективності роботи майстрів виробничих дільниць машинобудівних підприємств м. Харкова та області шляхом дослідження його компетентностей. Майстер дільниці виконує обов'язки з управління основними робітниками та має найбільшу кількість безпосередніх підлеглих серед інших керівників на більшості підприємств. Крім того, майстри займають провідне місце у плануванні всіх видів ресурсів серед безпосеред-

ніх виконавців. Саме ця функція має суттєве значення для раціонального розподілу та перерозподілу виробничих завдань, побудови оптимального графіку виконання робіт, доведення до відома та затребування виконання пріоритетних дій. Від якісної роботи майстра виробничої дільниці залежить ступінь реалізації тактичних і стратегічних цілей підприємства та розуміння керівництвом необхідних покращень діяльності.

Слід також відзначити, що саме ця категорія персоналу має найбільшу чисельність серед інших керівників всіх рівнів через велику кількість виробничих дільниць, які є останнім ланцюгом у розподілі організаційних ланок.

Як відмічають О. Л. Єськов та І. І. Смирнова, майстер виробничої дільниці є посередником між входом у виробничий процес і виходом з нього, між власником і робітниками [6].

Управління майстрами виробничих дільниць, як представниками промислово-виробничого персоналу, вимагає від керівництва та відділу по роботі з персоналом особливих методів, способів роботи, інструментів оцінки тощо. Зважаючи на досліджений перелік джерел формування трудового потенціалу підприємства в цілому, до складу яких входять зовнішні агенти та внутрішні процеси, доцільно розглянути особливості та характерні риси, що притаманні виробничому персоналу, який відіграє особливо важливу роль у діяльності машинобудівних підприємств.

При виникненні на підприємстві потреби у виробничому персоналі чи у підвищенні рівня трудового потенціалу, яку не можна вирішити за допомогою внутрішніх джерел, слід звернути увагу на зовнішніх агентів, які можуть сприяти пошуку потенційних працівників. При цьому, на думку М. Ксюк, відбір слід проводити за такими етапами [7]:

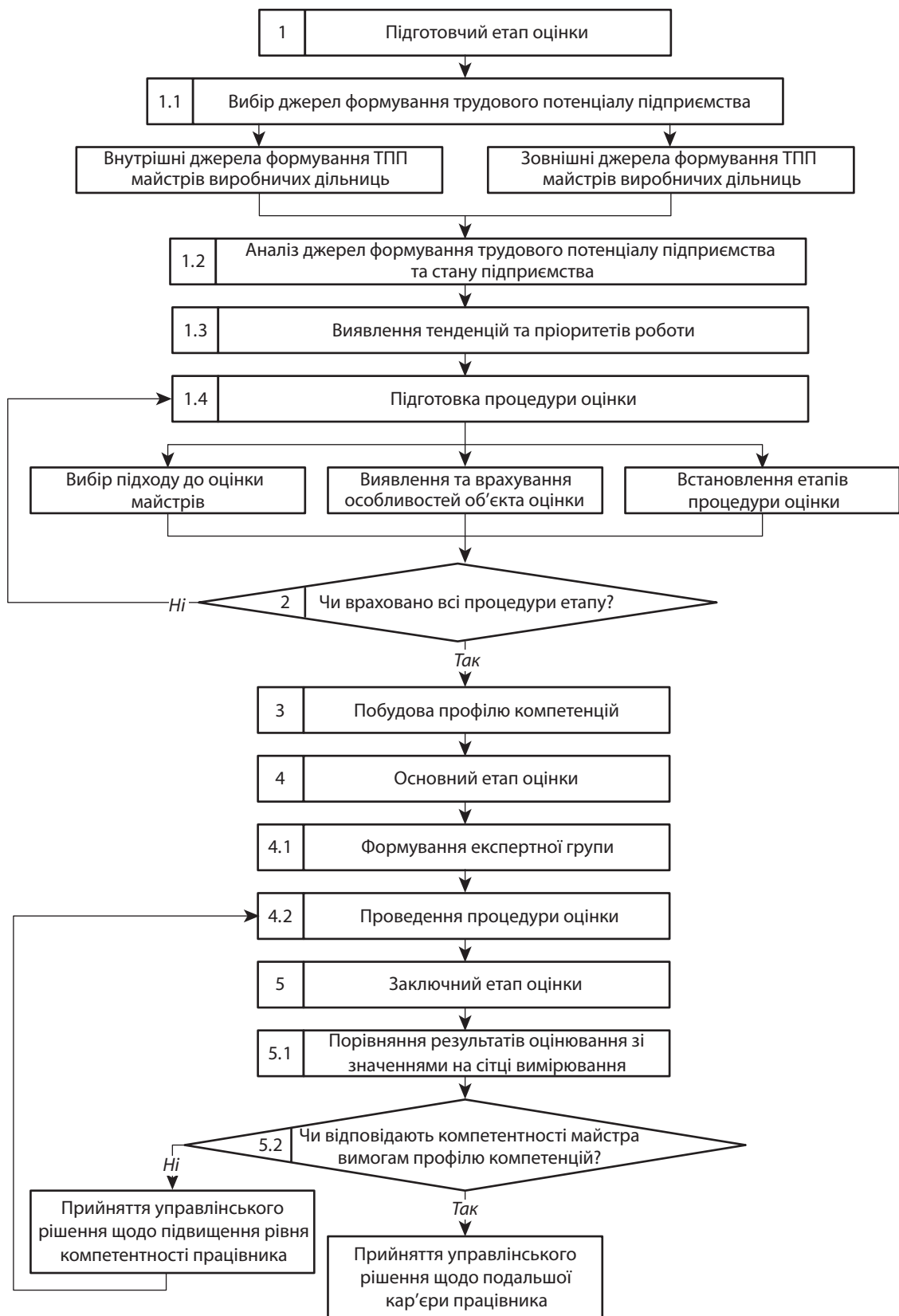


Рис. 1. Алгоритм комплексної оцінки компетенцій майстра

- ✦ планування потреби у персоналі;
 - ✦ пошук кандидатів на посаду;
 - ✦ проведення процедури оцінки компетентностей;
 - ✦ співбесіда з безпосереднім керівником;
 - ✦ прийняття/не прийняття на посаду;
 - ✦ при прийнятті – оцінка потреб підрозділу та можливостей кандидата;
 - ✦ адаптація за необхідною формою.
- Для реалізації першого етапу комплексної оцінки майстрів виробничих дільниць за допомогою компетентнісного підходу у ході попередніх досліджень було

виявлено, що джерела формування трудового потенціалу підприємства можна розділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх агентів належать: освітні заклади, суб'єкти господарювання, приватні та державна служби з пошуку персоналу, безробітні, іноземці. До внутрішніх – підвищення кваліфікації, перепідготовка, зміни в організаційній структурі, покращення стану інших видів потенціалу підприємства.

Підбір та відбір кадрів робочих напрямків може проходити за рахунок усіх видів зовнішніх агентів: освітніх закладів, державної служби зайнятості та приватних кадрових агентств, суб'єктів господарювання, безробітних та іноземців, що не входять до попередніх об'єктів. Здебільшого, для пошуку кандидатів звертають увагу на випускників закладів технічного спрямування, особливо спеціалістів професійно-технічних навчальних закладів відповідного профілю.

Підбір та відбір промислово-виробничих працівників є більш трудомістким і тривалим процесом, ніж пошук адміністративного персоналу, оскільки складною є оцінка компетентностей вузькопрофільних спеціалістів, високі вимоги до кандидатів конкретного технічного напрямку, невеликі можливості кар'єрного зростання на виробництві, похилий вік фахівців, які можуть передати досвід шляхом інструктажу, наставництва. Так, С. Кондратьєв відмічає, що середній вік робітників машинобудування перевищує 50 років [8]. Ця ситуація в недалекому майбутньому спричинить появу проблеми відсутності необхідної кількості персоналу навіть при отриманні додаткових замовлень з боку покупців та налагодженні фінансової ситуації на підприємствах цього профілю.

Державна служба зайнятості та приватні кадрові агентства формують резерв з кандидатів, які можуть займати вакантні посади, однак практичний досвід демонструє різкий дисбаланс між попитом на промислово-виробничий персонал та пропозицією таких спеціалістів. Така ситуація має місце через недостатній кількісний склад фахівців та відсутність необхідних професійних та особистих компетентностей.

Аослідження, проведені групою вчених з різних країн пострадянського простору, демонструють проблему пошуку кваліфікованих робітників високих розрядів, оскільки сучасне обладнання потребує спеціальних знань та вмінь. Така проблема виникла внаслідок корінної зміни уявлення про робітничу професію як престижну, майже відсутня спадкоємність поколінь [9; 10].

Суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм дозволяють підприємству, що має потребу в кадрах, за допомогою різних каналів пошуку інформації та при залученні набору методів рекрутмента виявляти кваліфікованих спеціалістів та запрошувати їх до організації.

У рамках внутрішніх процесів, що мають місце при формуванні трудового потенціалу підприємства та сприяють зміні потенціалів існуючих працівників, виокремлюють: підвищення кваліфікації, перепідготовку, зміни в організаційній культурі, покращення стану інших видів потенціалів. Ці процеси є дуже важливими саме для ви-

робничого персоналу, оскільки, зважаючи на опитування робітників машинобудування Харківського регіону [11], більше половини з них відчують потребу в додатковій освіті на підприємстві чи за його межами у розрахунок в майбутньому отримувати більшу заробітну платню.

Аналіз зовнішніх джерел формування трудового потенціалу підприємства за 2009 – 2014 рр. дозволив виявити ряд тенденцій, що панують у Харківському регіоні. Спостерігається негативна динаміка природного руху населення через перевищення кількості померлих над кількістю народжених, таким чином, можна констатувати у перспективі зменшення пропозиції робочої сили.

Розподіл постійного населення за статтю та віком демонструє зміни у співвідношенні жінок працездатного та старшого за працездатний вік через набрання чинності положень пенсійної реформи та підвищення віку виходу на пенсію. З 2009 р. і по теперішній час спостерігається поступове зниження осіб віку молодшого за працездатний обох статей.

Позитивною тенденцією виступає постійне зростання середньомісячної заробітної плати найманих працівників як у всій промисловості, так і в машинобудуванні з 1665 грн у 2009 р. до 3759 грн у 2014 р., при перевищенні з 2010 р. мінімальної заробітної плати над прожитковим мінімумом.

Позитивним фактором опосередкованого впливу виступає суттєво скорочення кількості розлучень, який можна охарактеризувати як якісну складову гармонізації життя працівників.

Показники, що характеризують стан здоров'я населення регіону, дозволяють спостерігати зменшення кількості захворюваності, що можна пояснити все більшим обсягом обстежень населення в попередні роки; зменшення у 1,8 разу кількості потерпілих з утратою працездатності на один робочий день і більше та зі смертельним наслідком у 2013 р. порівняно з 2009 р.

Постійне зниження кількості осіб, які навчалися в загальноосвітніх навчальних закладах, призведе в майбутньому до недостатньої кількості економічно активного населення. Більш виражена тенденція спостерігається відносно осіб, які отримують освіту у вищих навчальних закладах усіх рівнів акредитації – з 283,4 тис. осіб у 2009/2010 навчальних роках до 189,6 тис. осіб у 2014/2015 рр. Кількість студентів у професійно-технічних навчальних закладах протягом періоду дослідження має незначну тенденцію до зменшення, однак позитивним моментом виступає щорічне перевищення кількості прийнятих учнів відносно підготовлених (випущених) кваліфікованих робітників.

Динаміка міграції населення Харківської області не виявляє характерних тенденцій до збільшення числа прибулих осіб через складну соціально-економічну ситуацію за офіційними статистичними даними у 2014 р. Однак загальною тенденцією виступає перевищення кількості прибулих над кількістю вибулих, що можна пояснити розвитком різних сфер підприємницької діяльності та великою кількістю навчальних закладів.

Кількість працівників, що зайнята в машинобудуванні, протягом досліджуваного періоду істотно не змінювалась, однак у 2013 р. скоротилась на 3 тис. осіб у порівнянні з 2012 р. Змінюється співвідношення між економічно активним і неактивним населенням внаслідок проведення пенсійної реформи та підвищення рівня безробіття за попередніми даними у 2014 р.

При дослідженні внутрішніх джерел формування трудового потенціалу восьми машинобудівних підприємств Харківського регіону було виявлено ряд особливостей та тенденцій. Так, на підвищення кваліфікації впливають показники кваліфікаційного складу, до яких відносять коефіцієнт освітнього рівня; коефіцієнт кваліфікаційної активності; коефіцієнт винахідництва тощо. Перепідготовку характеризує група показників руху та структури персоналу: коефіцієнт стабільності кадрів; коефіцієнт обороту з прийому; коефіцієнт обороту з вибуття; зростання кількісного складу тощо. Зміни інших видів потенціалів підприємства характеризується показниками ефективності діяльності персоналу (фондоозброєність праці; середньорічний виробіток; чистий прибуток; трудомісткість, стан трудової дисципліни). Показники використання робочого часу (втрати робочого часу; число відпрацьованих днів одним робітником; коефіцієнт стану здоров'я тощо) відповідають змінам в організаційній структурі.

Слід зазначити, що визначення такого впливу є доволі умовним, оскільки всі групи показників характеризують стан трудового потенціалу разом з джерелами його формування з внутрішніх вимог та є взаємообумовленими та взаємозалежними. Для проведення оцінки стану трудового потенціалу підприємства використано метод таксономії у вигляді інтегрального показника, який дозволив розділити підприємства за кількісно-лінгвістичною шкалою Харрінгтона на п'ять груп залежно від інтервалів. Так, жодне підприємство не отримало оцінку «відмінно» та одне підприємство потрапило в діапазон «незадовільно». У цілому спостерігається тенденція уповільнення економічного розвитку та зростання, знижуються основні показники результативності діяльності: середньорічний виробіток, чистий прибуток, коефіцієнти руху та структури. Однак спостерігається покращення показників підвищення кваліфікації та перепідготовки, що дозволяє говорити про тенденції пошуку шляхів отримання нових знань, навичок і можливостей у кар'єрі у кризовий час для машинобудівної галузі.

Оскільки враховані всі процедури підготовчого етапу оцінки, необхідним є обґрунтування та побудова профілю компетенцій [12], який для майстрів виробничих ділянок складається з 34 одиниць. Процес проведення оцінки 40 майстрів за участі 16 експертів наведено у [13], у ході якого застосовано факторний аналіз, при шкалі від 1 до 10. Виявлено, що показники-ознаки об'єднано у 6 факторів (мотивація, планування, організація, контроль, поведінкові компетенції, ділові компетенції), найбільш потребуючими уваги з огляду на побудову матриці факторних навантажень виступають «мотивація» та «контроль», на які керівникам слід звернути надзвичайну увагу.

На заключному етапі оцінки майстрів за допомогою компетентнісного підходу порівнюються результати зі значеннями на сітці вимірювання. Задля її використання необхідним є побудова функції бажаності шляхом інтерпретації кількісно-лінгвістичної шкали Харрінгтона [14].

1. Функція бажаності може бути записана в такому вигляді (1):

$$d = d(z_i) = e^{-e^{-z}}. \quad (1)$$

2. Установлення нижніх та верхніх значень границь для інтервалу «задовільно» на шкалі Харрінгтона для функції бажаності d та кодового значення z : оскільки $d_3^H = 0,37$, тоді $z_3^H = 0$, а $d_3^B = 0,63$, тому $z_3^B = 0,7721$ за формулою (1), якщо виразити z через d .

3. Припускаємо, що z – нормалізована величина, що підпорядковується закону нормального розподілу.

4. Слід врахувати припущення відносно того, що до інтервалу між z_3^H і z_3^B повинно входити приблизно третина спостережень, тобто:

$$z_3^H = \mu_z - \frac{\sigma_z}{2}; \quad (2)$$

$$z_3^B = \mu_z + \frac{\sigma_z}{2}, \quad (3)$$

де μ_z (математичне очікування) – середнє арифметичне значення масиву даних; σ_z – середнє квадратичне відхилення масиву даних.

5. Перетворення значень інтервалів шкали Харрінгтона за формулою:

$$z'_i = -\ln(-\ln(d)). \quad (4)$$

6. Визначення середнього арифметичного (μ_x) і середнього квадратичного відхилення (σ_x) вихідного масиву даних:

$$\mu_x = \bar{x} = \frac{x_1 + \dots + x_n}{n}; \quad (5)$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}. \quad (6)$$

7. Розрахунок кодованих значень показників вихідного масиву даних за формулою, що враховує припущення п. 2:

$$z_i = \left(\frac{x_i - \mu_x}{\sigma_x} + \frac{1}{2} \right) \times (-\ln(-\ln(d_3^B))). \quad (7)$$

8. Розрахунок середнього арифметичного (μ_z) і середнього квадратичного відхилення (σ_z) кодового масиву даних:

$$\mu_z = 0,3861;$$

$$\sigma_z = 0,7721.$$

9. Визначення інших границь інтервалів за інтерпретованою шкалою Харрінгтона за формулою:

$$x'_i = \mu_x + \sigma_x \times \left(\frac{z_i}{(-\ln(-\ln(d_3^B)))} - \frac{1}{2} \right). \quad (8)$$

10. Розраховані значення інтервалів інтерпретованої шкали Харрінгтона представлено у фрагменті *табл. 2* для п'яти характеристик.

Таблиця 2

Фрагмент результатів оцінки компетентностей майстра у інтерпретованій шкалі Харрінгтона

Рівень	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
Високий	7,1 – 10	6,8 – 10	8,0 – 10	8,2 – 10	8,6 – 10
Вище середнього	6,0 – 7,1	6,0 – 6,8	7,2 – 8,0	7,3 – 8,2	7,4 – 8,6
Середній	4,8 – 6,0	5,1 – 6,0	6,3 – 7,2	6,4 – 7,3	6,2 – 7,4
Нижче середнього	4,0 – 4,8	4,6 – 5,1	5,8 – 6,3	5,9 – 6,4	5,4 – 6,2
Низький	0 – 4,0	0 – 4,6	0 – 5,8	0 – 5,9	0 – 5,4

На рис. 2 представлено результати інтерпретації шкали Харрінгтона та оцінка майстрів за допомогою компетентнісного підходу.

ВИСНОВКИ

Компетентнісний підхід дозволяє оптимізувати процедуру оцінки, зробити її комплексною та системною. Результати оцінювання можна інтерпретувати за допомогою сітки вимірювання – модифікованої шкали Харрінгтона. Перспективою подальших досліджень виступає формування індивідуального комплексу заходів та управлінських рішень щодо підвищення рівня компетентності майстра. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ельбрехт О. Компетентнісний підхід як методологічна основа формування змісту професійної підготовки менеджерів / О. Ельбрехт // Гуманізація навчально-виховного процесу. – 2011. – № 58. – Ч. 3. – С. 64 – 71.
2. Колесник А. Модель компетенцій / А. Колесник // Управление персоналом. – 2010. – № 7 (202). – С. 14 – 17.
3. Романюк Л. М. Компетенція персоналу – фактор реалізації конкурентної стратегії діяльності підприємства / Л. М. Романюк // Економіка промисловості. – 2004. – № 5. – С. 126 – 130.
4. Столярська К. М. Реалізація стратегії управління персоналом через формування його ключових компетенцій /

К. М. Столярська // Totallogy-XXI. Постнеокласичні дослідження. – 2011. – № 26. – С. 103 – 119.

5. Толочко В. М. Управління персоналом фармацевтичних організацій на основі компетенцій : монографія / В. М. Толочко, Л. В. Галій. – Харків : Авіста-ВЛТ, 2010. – 180 с.

6. Єськов О. Л. Підвищення ролі майстра в управлінні виробництвом на підприємстві / О. Л. Єськов, І. І. Смірнова // Менеджер. – 2010. – № 1 (51). – С. 156 – 163.

7. Кциук М. Personnel management in the aspect of the company management / М. Кциук // Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering. – 2007. – № 25. – Р. 91 – 94.

8. Кондратьев С. Модернизация человеческого капитала / С. Кондратьев // Объединенное машиностроение. – 2012. – № 1 (07). – С. 13 – 18.

9. Сиваков Д. Пора инвестировать в рабочих / Д. Сиваков // Объединенное машиностроение. – 2012. – № 1 (07). – С. 20 – 25.

10. Люлев А. В. Особенности и тенденции развития предприятий машиностроительной отрасли / А. В. Люлев // Механизм регулирования экономики. – 2008. – № 3. – Т. 2. – С. 154 – 160.

11. Міцкевич Н. А. Визначення мотивів до праці виробничого персоналу на машинобудівних підприємствах м. Харкова / Н. А. Міцкевич // Економіка промисловості. – 2008. – № 3 (42). – С. 138 – 142.

12. Сідоренко В. В. Побудова моделі компетенцій майстра виробничої дільниці / В. В. Сідоренко // Вісник ДонНУЕТ. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 149 – 155.

13. Сідоренко В. В. Модель компетенцій як інструмент підвищення ефективності управління персоналом / В. В. Сідоренко // Інноваційна економіка: перспективи розвитку і совершенствования. – Курск : Юго-Западный государственный университет, 2013. – № 1. – С. 250 – 257.

14. Камышникова Э. В. Формирование универсальной шкалы оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э. В. Камышникова // Вісник ДонНУЕТ. – 2009. – № 4 (44). – С. 76 – 80.

Науковий керівник – Гриньова В. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Elbrekht, O. "Kompetentisnyi pidkhdid yak metodolohichna osnova formuvannya zmistu profesiinoi pidgotovky menezheriv"

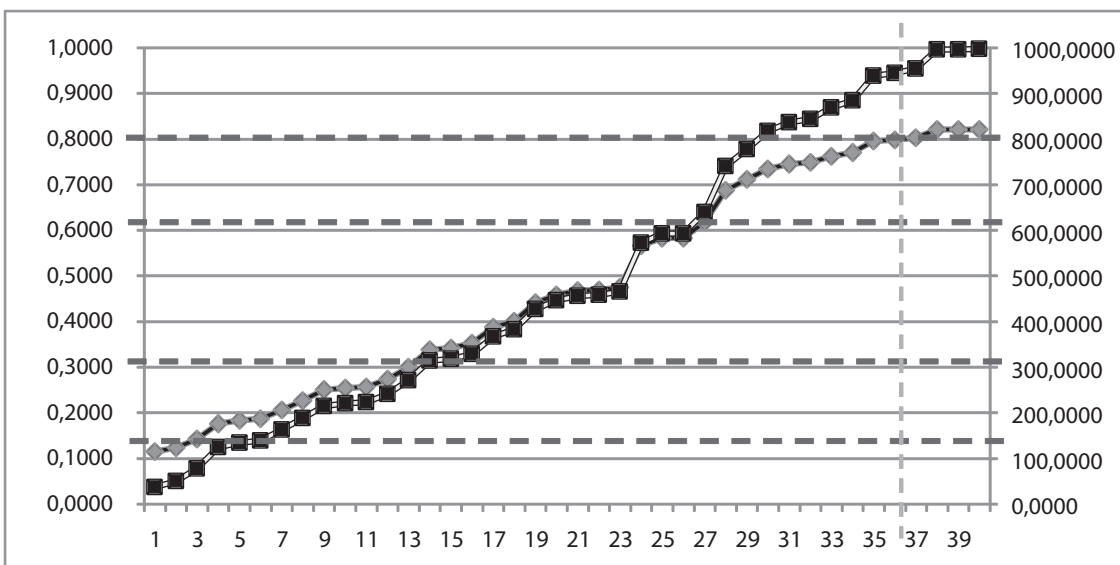


Рис. 2. Результати інтерпретації шкали Харрінгтона та оцінка майстрів за допомогою компетентнісного підходу

[Competence approach as a methodological basis for shaping the content of training managers]. *Humanizatsiia navchalno-vykhovnoho protsesu*, vol. 3, no. 58 (2011): 64-71.

Kolesnik, A. "Model kompetentsiy" [Competency Model]. *Upravlenie personalom*, no. 7 (202) (2010): 14-17.

Kciuk, M. "Personnel management in the aspect of the company management". *Journal of Achievements in Materials and Manufacturing Engineering*, no. 25 (2007): 91-94.

Kondratev, S. "Modernizatsiia chelovecheskogo kapitala" [Modernization of human capital]. *Obedinnoe mashinostroenie*, no. 1 (07) (2012): 13-18.

Kamyshnikova, E. V. "Formirovaniye universalnoy shkaly otsenki urovnya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya" [Formation of a universal scale assessment of the level of economic security]. *Visnyk DonNUET*, no. 4 (44) (2009): 76-80.

Liulev, A. V. "Osobennosti i tendentsii razvitiya predpriyatii mashinostroitelnoy otrasli" [Characteristics and development trend of machine-building enterprises]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, vol. 2, no. 3 (2008): 154-160.

Mitskevych, N. A. "Vyznachennia motyviv do pratsi vyrobnychoho personalu na mashynobudivnykh pidpriemstvakh m. Kharkova" [Determining the reasons for labor production personnel in engineering enterprises of Kharkov]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3 (42) (2008): 138-142.

Romaniuk, L. M. "Kompetentsiia personalu - faktor realizatsii konkurentnoi stratehii diialnosti pidpriemstva" [The competence

of the staff - a factor realization of competitive strategy of the company]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 5 (2004): 126-130.

Sivakov, D. "Pora investirovat v rabochikh" [It's time to invest in workers]. *Obedinnoe mashinostroenie*, no. 1 (07) (2012): 20-25.

Stoliarska, K. M. "Realizatsiia stratehii upravlinnia personalom cherez formuvannia ioho kliuchovykh kompetentsii" [Implementation of HR strategy through the development of its core competencies]. *Totallogy-XXI. Postneklasychni doslidzhennia*, no. 26 (2011): 103-119.

Sidorenko, V. V. "Pobudova modeli kompetentsii maistra vyrobnychoi dilnytsi" [Model building competencies master production site]. *Visnyk DonNUET. Seriia "Ekonomichni nauky"*, no. 4 (2012): 149-155.

Sidorenko, V. V. "Model kompetentsiy kak instrument povysheniia effektivnosti upravleniia personalom" [Competency model as a tool to improve the efficiency of personnel management]. *Innovatsionnaia ekonomika: perspektivy razvitiia i sovershenstvovaniia*, no. 1 (2013): 250-257.

Tolochko, V. M., and Halii, L. V. *Upravlinnia personalom farmatsevtichnykh orhanizatsii na osnovi kompetentsii* [Human Resources Pharmaceutical organizations based competencies]. Kharkiv: Avysta-VLT, 2010.

Yeskov, O. L., and Smirnova, I. I. "Pidvyshchennia roli maistra v upravlinni vyrobnytstvom na pidpriemstvi" [Enhancing the role of the master in management of the facility]. *Menedzher*, no. 1 (51) (2010): 156-163.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2015 СЕНЕНКО И. А., ЩЕПАК В. В.

УДК 658

Сененко И. А., Щепак В. В. Влияние факторов среды на формирование системы управления предприятием

Цель статьи заключается в исследовании факторов среды деятельности предприятий и их влияния на адаптивность системы управления. При анализе и обобщении научных трудов ученых были рассмотрены различные взгляды на особенности управления предприятиями. В результате исследования были выделены составляющие среды деятельности предприятий: косвенная, территориальная, бизнес-среда, внутренняя и международная. При этом первые три составляющие образуют национальную среду. Рассмотрены основные факторы, характеризующие среду деятельности предприятий. Выделены три уровня влияния факторов среды на деятельность предприятий: общий при косвенном воздействии, конкурентный при прямом воздействии, управляемый при контролируемом воздействии. Предложено рассматривать факторы в соответствии с ситуацией, которая складывается в среде деятельности предприятия. Разработана структурно-логическая модель формирования адаптивного управления предприятием с учетом влияния ситуационных факторов среды. Перспективой дальнейших исследований является углубленное изучение взаимодействия составляющих системы управления: финансового менеджмента, управления производством и маркетингового менеджмента, так как степень их адаптивности к условиям хозяйствования влияет на эффективность принятия решений.

Ключевые слова: факторы среды, уровни воздействия, адаптивное управление.

Рис.: 3. **Библ.:** 10.

Сененко Инна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра гостинично-ресторанного бизнеса, Киевский национальный торговко-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: senenkoinna@gmail.com

Щепак Вера Васильевна – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и маркетинга, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

E-mail: kanameeeee@gmail.com

УДК 658

Сененко И. А., Щепак В. В. Вплив чинників середовища на формування системи управління підприємством

Мета статті полягає у дослідженні чинників середовища діяльності підприємств та їх впливу на адаптивність системи управління. При аналізі й узагальненні наукових праць учених було розглянуто різні погляди щодо особливостей управління підприємствами. У результаті дослідження було виокремлено складові середовища діяльності підприємств: опосередковане, територіальне, бізнес-середовище, внутрішнє та міжнародне. При цьому перші три складові утворюють національне середовище. Розглянуто основні фактори, які характеризують середовище діяльності підприємств. Запропоновано три рівні впливу факторів середовища на діяльність підприємств: загальний при непрямому впливі, конкурентний при прямому впливі та керований при контрольованому впливі. Запропоновано розглядати чинники відповідно до ситуації, яка складається в середовищі діяльності підприємства. Розроблено структурно-логічну модель формування адаптивного управління підприємством під впливом ситуаційних чинників середовища. Перспективою подальших досліджень є поглиблене вивчення взаємодії складових системи управління: фінансового менеджменту, управління виробництвом і маркетингового менеджменту, оскільки ступінь їх адаптивності до умов господарювання впливає на ефективність прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: чинники середовища, рівні впливу, адаптивне управління.

Рис.: 3. **Бібл.:** 10.

Сененко Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра готельно-ресторанного бізнесу, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: senenkoinna@gmail.com

Щепак Віра Василівна – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: kanameeeee@gmail.com

UDC 658

Senenko I. A., Shchepak V. V. Influence of Environmental Factors in Establishing the Management System of Enterprise

The article is aimed at studying the environmental factors and their impact on adaptability of management system. During the analysis and synthesis of scientific works from scientists various views on features of the enterprise management were considered. As result of the study, the following components of environment of the enterprises' activities have been allocated: indirect, territorial, business, domestic and international. In this context the first three components form a national environment. The main factors characterizing the environment of the enterprises' activities have been considered. Three levels of the environmental factors' influence on the activities of enterprises have been allocated: general under indirect exposure, competitive under direct exposure, and managed under controlled exposure. It has been proposed to consider these factors in accordance with the situation, which is created in the environment of the enterprise's activity. A structural-logical model of establishing the adaptive management of enterprise has been elaborated, taking into account the influence of situational environment factors. Prospect of further research is an in-depth study of the interaction of the control system components: financial management, production management and marketing management, since the degree of their adaptability to the conditions of economic management influences the effectiveness of the decision-making process.

Key words: environmental factors, levels of exposure, adaptive management.

Pic.: 3. **Bibl.:** 10.

Senenko Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Hotel and Restaurant Business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: senenkoinna@gmail.com

Shchepak Vera V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Marketing, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: kanameeeee@gmail.com

Кризисные явления, которые наблюдаются в мировой экономике, негативно влияют на экономику Украины. Спад объемов производства и потеря рынков сбыта усилили неопределенность среды хозяйствования предприятий.

В таких условиях предприятия стремятся адаптироваться к изменениям, чтобы своевременно реагировать на негативное влияние факторов внешней среды. При этом сложно достичь поставленных целей без формирования современной системы управления, которая бы давала возможность руководству адекватно и оперативно принимать решения соответственно ситуации.

Вопросами зависимости системы управления от среды функционирования занимались ученые В. А. Андреев, В. И. Губенко, В. А. Коюда, А. Лях, В. С. Марцин, А. В. Федорченко, Т. В. Филипенко и др.

В научных работах Федорченко А. В. обращается внимание на сложность процедуры управления экономическими системами, так как они работают в реальных рыночных условиях и непременно приобретают черты маркетинговых систем открытого типа, что сопровождается необходимостью быстрого реагирования на изменения внешней среды функционирования [1, с. 323].

Исследования В. И. Губенко показали, что в современных условиях обеспечить развитие предприятий возможно лишь путем формирования системы современного маркетингового менеджмента. При этом необходимо учитывать влияние факторов внешней и внутренней среды, а также способности квалифицированных менеджеров обеспечивать согласование целей, задач, решений и действий на всех уровнях управления в условиях усиленного воздействия внешней среды [2, с. 3].

Экономические риски, которые возникают из-за неопределенности условий хозяйствования, побуждают предприятия вести поиск путей их устранения, одним из которых является совершенствование управления. В исследованиях В. А. Коюды разработан общий концептуальный подход к управлению экономическими рисками. Он заключается в анализе влияния внутренней и внешней среды предприятия и выявлении на этой основе возможных последствий предпринимательской деятельности в рискованной ситуации, разработке мероприятий по уменьшению размеров убытков от воздействия рискованных факторов и реализации системы адаптации предприятия к рискам [3, с. 323].

Авторы Т. В. Филипенко и М. В. Лисовенко отмечают необходимость создания новой парадигмы менеджмента, которая бы давала возможность специалистам в области управления адекватного реагирования на изменения во внешней среде. Был проведен анализ современных тенденций развития менеджмента. Предложен переход к процессному управлению [4, с. 121].

В исследованиях В. А. Андреева рассмотрены взаимосвязи различных уровней управления процессами инновационного развития предприятий малого и среднего бизнеса и предложены меры государственной поддержки [5, с. 13].

В научных работах В. С. Марцина обращается внимание на одну из основных функций менеджмента – планирование. По его мнению, это основной ин-

струмент формирования стратегического развития и оперативного управления деятельностью предприятия. Одним из направлений планирования является разработка бизнес-плана. Квалифицированно разработанный бизнес-план помогает предприятию укреплять, завоевывать новые позиции на рынке, способствует привлечению необходимых финансовых ресурсов. Бизнес-план четко и подробно описывает процесс функционирования предприятия, показывает, каким образом ее руководители планируют достичь цели [6, с. 67].

Исследования А. Лях показали, что в условиях постоянно растущей неопределенности рыночной среды наличие на предприятии управления издержками и доходами обеспечивает принятие решений необходимой информационной поддержкой [7, с. 91]. Информационное обеспечение также необходимо и для организации эффективной системы управления проектами [8, с. 111].

По мнению ученых Н. А. Москаленко и Н. Е. Беляевой, эффективное управление организационными изменениями возможно на основе непрерывного мониторинга этих процессов во времени с определением влияния факторов внешней и внутренней среды на результаты деятельности [9, с. 56].

Проведенные научные исследования выявили зависимость системы управления от среды деятельности предприятий, но при этом не было рассмотрено влияние факторов среды функционирования на формирование управления, адаптивного к условиям хозяйствования.

Таким образом, несмотря на многочисленные публикации, проблема учета влияния факторов среды при организации системы управления предприятием остается актуальной.

Целью публикации является изучение факторов среды деятельности предприятий и учет их влияния при адаптации системы управления к современным условиям хозяйствования. Указанная проблематика в научном плане исследована не полностью.

В процессе подготовки публикации при изучении характерных признаков среды деятельности предприятий и особенностей системы управления использован системный подход исследования.

Эффективная организация управленческой деятельности на предприятиях представляет собой сложный процесс, который направлен на их адаптацию и развитие.

Управление организациями осуществляется в соответствии с учредительными документами, правами собственника на использование имущества в хозяйственной деятельности участия в управлении трудовым коллективом. При этом возникает потребность в создании такой системы управления, которая соответствовала бы современным условиям хозяйствования и эффективно координировала работу персонала предприятий.

Поэтому формирование адаптивной системы управления является чрезвычайно важным видом деятельности для любой организации.

С целью определения особенностей управления в условиях конкуренции и изменений необходимо выделить основные аспекты его формирования. Для этого

следует изучить факторы среды деятельности предприятий и определить их влияние на организацию системы управления.

В последние годы наблюдается процесс интернационализации мировой экономики – ее глобализация. Появляется все больше видов деятельности, для которых рынком является не отдельное государство, а группа стран. Быстрыми темпами проходит либерализация рынков. Вследствие глобализации возникает взаимозависимость рынков.

Процессы экономической интеграции формируют новую, более многогранную, среду. Поэтому если предприятия стремятся динамично развиваться, они должны учитывать влияние условий функционирования на систему управления и использовать надежные инструменты менеджмента для организации конкурентоспособного бизнеса и диагностики его текущего состояния.

Общее разделение среды деятельности предприятий принято осуществлять в отношении внешних и внутренних условий хозяйствования. При этом наиболее сложной средой является внешняя. Она оказывает значительное влияние на результаты деятельности предприятий [10, с. 120].

В условиях глобализации экономики, когда появляется все больше видов деятельности, для которых географическим рынком является не отдельная страна, а большая группа промышленно развитых стран, внешняя среда деятельности предприятий расширяется международными рынками.

Таким образом, исходя из условий хозяйствования, предложено внешнюю среду рассматривать как комплексную, компонентами которой являются национальная и международная среда. В свою очередь, национальная среда состоит из трех составляющих: косвенной, конкурентной и бизнес-среды. Все компоненты находятся во взаимосвязи (рис. 1).

Каждая составляющая среды характеризуется сочетанием определенных факторов, которые влияют на деятельность предприятия.

Уровень социального и экономического развития, конкурентоспособность технологий, соответствие законодательства потребностям хозяйствования являются основными факторами косвенной среды.

Территориальная среда характеризуется природными условиями, расположением предприятий, удаленностью от производства трудовых ресурсов, уровнем развития транспортной и логистической инфраструктуры, местами сбыта продукции.

Особенностью бизнес-среды является ее формирование под влиянием признаков национальной и международной среды. К основным факторам бизнес-среды отнесены поставщики, потребители, инвесторы и конкуренты.

Результаты исследований внутренней среды показали, что характерными ее признаками являются финансы, производство и маркетинг. Финансовые возможности имеют непосредственное влияние на организацию и формирование маркетинга. Организация производства невозможна без финансового обеспечения, а достижение доходности – без эффективного маркетинга.

Предложено рассматривать три уровня воздействия факторов среды: *общий* (при косвенном влиянии), *конкурентный* (при прямом влиянии) и *управляемый* (при контролируемом влиянии на уровне предприятия).

Факторы косвенной среды имеют не прямое воздействие на деятельность предприятия. Они отнесены к общему уровню влияния. На конкурентном уровне оказывают прямое влияние факторы международной, территориальной и бизнес-среды. На управляемом уровне – факторы внутренней среды.

Под влиянием времени факторы среды меняются соответственно ситуации. Поэтому в связи с изменчивостью факторов предложено рассматривать их ситуационно (рис. 2).

Таким образом, предложенная иерархия влияния факторов требует от управленцев специальных подходов к оценке условий хозяйствования. При этом необходимо учитывать, что факторы среды деятельности предприятия находятся во взаимодействии.

Аккумуляция инвестиций проходит относительно конкурентоспособных предприятий, так как они являются привлекательными для развития бизнеса и получения прибыли. При этом менеджеры должны обеспечивать определенную норму доходности на инвестиционный капитал. В связи с этим возникают противоречия между собственниками и трудовым коллективом,

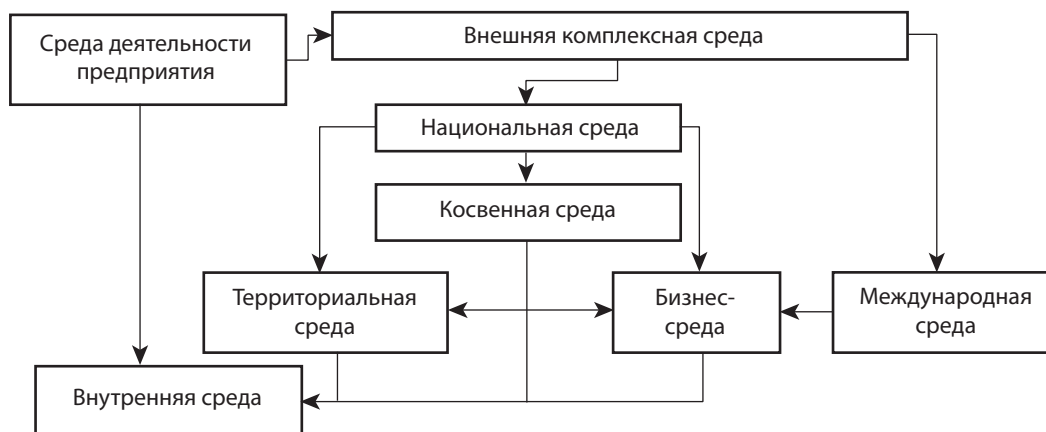


Рис. 1. Взаимосвязь составляющих среды деятельности предприятия



Рис. 2. Взаимодействие ситуационных факторов среды деятельности предприятия по уровням влияния

что снижает определенным образом мотивацию персонала и негативно влияет на формирование внутренней среды, так как одним из аспектов организации производства является сочетание в пространстве и времени орудий труда и умений и знаний персонала.

Для обеспечения сбалансированности интересов трудовых коллективов, инвесторов и потребителей, сохранения прибыльности и устойчивости конкурентных преимуществ на рынке предприятия должны формировать эффективную систему управления, адаптивную к современным условиям хозяйствования. Система управления должна быть динамичной и быстро реагировать на изменения среды функционирования. Поэтому при ее организации необходимо учитывать влияние ситуационных факторов.

На основе результатов исследования разработана структурно-логическая модель формирования адаптивного управления предприятием (рис. 3). При таком подходе к организации управления особое внимание необходимо уделять взаимодействию факторов и их влиянию в зависимости от целей и задач предприятий.

Адаптацию системы управления необходимо осуществлять в соответствии с каждой составляющей среды деятельности предприятий. Процесс формирования адаптивного управления предприятиями предусматривает анализ составляющих среды функционирования с определением ситуационных факторов по уровням их влияния на систему управления.

По результатам анализа необходимо проводить адаптацию организационной структуры управления, которая во многом определяет эффективность дея-

тельности предприятия [10, с. 169]. Это касается, прежде всего, традиционной функциональной структуры управления. В настоящее время большинство предприятий отказываются от нее в пользу смешанной структуры управления, которая способна более эффективно реагировать на изменения среды хозяйствования и дает возможность принимать решения квалифицированно и в сжатые сроки.

Ключевым аспектом в адаптации управления к среде функционирования является анализ и контроль принятия управленческих решений.

Таким образом, результативность хозяйственной деятельности зависит от эффективности принятия управленческих решений соответственно ситуации. Поэтому формирование адаптивного управления предприятиями необходимо проводить с учетом влияния ситуационных факторов среды деятельности соответственно уровням воздействия.

ВЫВОДЫ

В условиях конкуренции предприятия стремятся приспособлять свою деятельность к изменениям. Возникает потребность в формировании адаптивного управления, которое обеспечивало бы эффективную деятельность предприятия соответственно времени.

При этом необходимо проводить анализ среды функционирования, оценивать ситуационные факторы и учитывать их влияние при формировании адаптивной системы управления.

Перспективой дальнейших исследований является углубленное изучение взаимодействия составляющих



Рис. 3. Структурно-логическая модель формирования адаптивного управления предприятием под влиянием ситуационных факторов

системы управления: финансового менеджмента, управления производством и маркетингового менеджмента, так как степень их адаптивности к условиям хозяйствования влияет на эффективность принятия решений.

Гибкость системы управления позволяет максимально эффективно обеспечивать конкурентные преимущества, удовлетворенность потребителей и прибыльность предприятия. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Федорченко А. В.** Головні принципи застосування теорії систем у дослідженнях складних економічних систем маркетингового типу / А. В. Федорченко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2009. – № 6. – С. 317–324.
- 2. Губенко В. І.** Маркетинговий менеджмент аграрних підприємств і ефективність виробництва / В. І. Губенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства імені Петра Василенка. Серія: Економічні науки. – 2011. Вип. 113. – С. 3 – 7.
- 3. Коюда В. О.** Система управління економічними ризиками на підприємстві / В. О. Коюда // Економіка розвитку. – 2006. – № 2 (38). – С. 67 – 70.
- 4. Філіпенко Т. В.** Сучасні тенденції формування концептуальних основ менеджменту / Т. В. Філіпенко, М. В. Лісовенко // Вчені записки університету «Крок». – 2011. – Т. 2, вип. 26. – С. 120 – 124.
- 5. Андреев В. А.** Управління інноваційними процесами малого і середнього підприємництва / В. А. Андреев // Вчені записки університету «Крок». – Т. 2, вип. 26. – С. 10 – 14.
- 6. Марцин В. С.** Бізнес-планування як шлях до вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / В. С. Марцин // Економіка розвитку. – 2008. – № 4 (48). – С. 64 – 67.
- 7. Лях О. О.** Організаційні параметри фінансового контролю на підприємстві / О. О. Лях // Вісник Хмельницького національного університету. Наука й економіка. – 2013. – Вип. 3 (31). – С. 91 – 97.
- 8. Якимів А. І.** Інформаційні системи управління проектами / А. І. Якимів // Вісник Хмельницького національного університету. Наука й економіка. – 2013. – Вип. 3 (31). – С. 110 – 114.

9. Москаленко Н. О. Дослідження ефективності управління організаційними змінами на машинобудівних підприємствах / Н. О. Москаленко, Н. Є. Беляєва // Економіка розвитку. – 2008. – № 4 (48). – С. 53 – 57.

10. Гарват О. А. Удосконалення організаційних структур підприємств в умовах нестабільної економічної ситуації / О. А. Гарват // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 1 (148), № 2. – С. 168 – 171.

REFERENCES

- Andrieieva, V. A. "Upravlinnia innovatsiynomy protsesamy maloho i serednyoho pidpriemnytstva" [Managing innovation processes of small and medium enterprises]. *Vcheni zapysky universytetu «Krok»*, vol. 2, no. 26: 10-14.
- Filipenko, T. V., and Lisovenko, M. V. "Suchasni tendentsii formuvannya kontseptualnykh osnov menedzhmentu" [Modern trends in the development of the conceptual foundations of management]. *Vcheni zapysky universytetu «Krok»*, vol. 2, no. 26 (2011): 120-124.
- Fedorchenko, A. V. "Holovni pryntsyipy zastosuvannya teorii system u doslidzhenniakh skladnykh ekonomichnykh system marketynhovoho typu" [The main principles of the application of systems theory in studies of complex economic systems marketing type]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, no. 6 (2009): 317-324.
- Hubenko, V. I. "Marketynhovyi menedzhment ahrarnykh pidpriemstv i efektyvnist vyrobnytstva" [Marketing management of agricultural enterprises and production efficiency]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka. Ekonomichni nauky*, no. 113 (2011): 3-7.
- Harvat, O. A. "Udoskonalennia orhanizatsiinykh struktur pidpriemstv v umovakh nestabilnoi ekonomichnoi sytuatsii" [Improving organizational structure in an unstable economic situation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1 (148), no. 2 (2010): 168-171.
- Koiuda, V. O. "Systema upravlinnia ekonomichnykh ryzykamy na pidpriemstvi" [The control system of economic risks in the enterprise]. *Ekonomika rozvytku*, no. 2 (38) (2006): 67-70.
- Liakh, O. O. "Orhanizatsiini parametry finansovoho kontrolynu na pidpriemstvi" [Organizational financial controlling pa-

rameters in the enterprise]. *Naukovo-teoretychnyi zhurnal Khmelnytskoho ekonomichnoho universytetu. Nauka i ekonomika*, no. 3 (31) (2013): 91-97.

Moskalenko, N. O., and Bieliaieva, N. Ye. "Doslidzhennia efektyvnosti upravlinnia orhanizatsiinykh zminamy na mashynobudivnykh pidpriemstvakh" [The efficacy of organizational change management in engineering enterprises]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (48) (2008): 53-57.

Martsyn, V. S. "Biznes-planuvannia iak shliakh do vdoskonalennia upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva" [Business planning as a way to improve financial management of the company]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (48) (2008): 64-67.

Yakymiv, A. I. "Informatsiini systemy upravlinnia proektamy" [Information systems project management]. *Naukovo-teoretychnyi zhurnal Khmelnytskoho ekonomichnoho universytetu. Nauka i ekonomika*, no. 3 (31) (2013): 110-114.

УДК 365.10.03.01

АНАЛІТИКО-ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ЧЕРЕПНЯ Г. М.

УДК 365.10.03.01

Черепня Г. М. Аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств

У статті досліджено аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств. Визначено, що під управлінням ризиком підприємства на аналітико-інструментальних основах необхідно розуміти систематичне здійснення управлінських дій щодо визначення ступеню відхилення значень від довгоочікуваного результату, який розраховується на аналітико-інструментальних засадах, що дозволяє на основі обраної аналітико-інструментальної технології обґрунтовувати, приймати, виконувати та контролювати ситуацію щодо реалізації превентивних заходів різного характеру з метою співставлення результатів господарської діяльності підприємства з відповідним рівнем ризику. Зроблено висновок, що на управління ризиком підприємства впливають ряд факторів, які повністю або частково залежать від підприємства чи є незалежними. До останніх можна віднести економічні умови господарства, кризовий стан економіки, податкову та кредитну політику України, незадовільний платоспроможний попит, низький рівень фінансового ринку. Фактори, які залежать від підприємства і врахування яких передбачає його здатність зберігати заданий темп режиму функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками, і є предметом управління ризиком на аналітико-інструментальних основах.

Ключові слова: управління, вплив, аналітико-інструментальні основи, ризик, підприємство.

Рис.: 4. **Бібл.:** 13.

Черепня Галина Миколаївна – здобувач, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: prohkorova@mail.ru

УДК 365.10.03.01

Черепня Г. М. Аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств

В статье исследованы аналитико-инструментальные основы обеспечения эффективного управления рисками предприятий. Определено, что под управлением риском предприятия на аналитико-инструментальных основах необходимо понимать систематическое осуществление управленческих действий по определению степени отклонения значений от долгожданного результата, который рассчитывается на аналитико-инструментальных принципах, позволяяет на основе выбранной аналитико-инструментальной технологии обосновывать, принимать, выполнять и контролировать ситуацию по реализации превентивных мер различного характера с целью сопоставления результатов хозяйственной деятельности предприятия с соответствующим уровнем риска. Сделан вывод, что на управление риском предприятия влияют ряд факторов, которые полностью или частично зависят от предприятия или являются независимыми. К последним можно отнести экономические условия хозяйства, кризисное состояние экономики, налоговую и кредитную политику Украины, неудовлетворительный платежеспособный спрос, низкий уровень финансового рынка. Факторы, которые зависят от предприятия и учёта которых предполагает его способность сохранять заданный темп режима функционирования по важнейшим финансово-экономическим показателям, и являются предметом управления риском на аналитико-инструментальных основах.

Ключевые слова: управление, влияние, аналитико-инструментальные основы, риск, предприятие.

Рис.: 4. **Библ.:** 13.

Черепня Галина Николаевна – соискатель, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: prohkorova@mail.ru

UDC 365.10.03.01

Cherepnia G. M. Analytical-Instrumental Framework for Effective Risk Management of Enterprises

The article examines the analytical and instrumental framework for effective risk management of enterprises. It has been determined that by enterprise's risk management in terms of the analytical-instrumental framework should be understood the systematic implementation of the managerial actions to determine the degree of derating from the long-awaited result, which can be calculated according to analytical-instrumental principles, allowing, on the basis of selected analytical-instrumental technology, to ground, take over, fulfill, and to monitor the situation on implementation of the preventive measures of various kinds in order to compare the results of the economic activity of enterprise with the appropriate risk level. It has been concluded that the enterprise's risk management is influenced by a number of factors, which either fully or partially depend on the enterprise itself or can be independent. The latter factors can be attributable to the conditions of economic management activity, crisis state of the economy, tax and credit policy of Ukraine, insufficient effective demand, low level of financial market. The factors that depend on the enterprise, accounting of which involves its ability to maintain the pace of operational mode according to the pivotal financial and economic indicators, are the subject of risk management in terms of the analytical-instrumental framework.

Key words: management, influence, analytical-instrumental framework, risk, enterprise.

Pic.: 4. **Bibl.:** 13.

Cherepnia Galyna M. – Applicant, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: prohkorova@mail.ru

rameters in the enterprise]. *Naukovo-teoretychnyi zhurnal Khmelnytskoho ekonomichnoho universytetu. Nauka i ekonomika*, no. 3 (31) (2013): 91-97.

Moskalenko, N. O., and Bieliaieva, N. Ye. "Doslidzhennia efektyvnosti upravlinnia orhanizatsiinykh zminamy na mashynobudivnykh pidpriemstvakh" [The efficacy of organizational change management in engineering enterprises]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (48) (2008): 53-57.

Martsyn, V. S. "Biznes-planuvannia iak shliakh do vdoskonalennia upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva" [Business planning as a way to improve financial management of the company]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (48) (2008): 64-67.

Yakymiv, A. I. "Informatsiini systemy upravlinnia proektamy" [Information systems project management]. *Naukovo-teoretychnyi zhurnal Khmelnytskoho ekonomichnoho universytetu. Nauka i ekonomika*, no. 3 (31) (2013): 110-114.

УДК 365.10.03.01

АНАЛІТИКО-ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ЧЕРЕПНЯ Г. М.

УДК 365.10.03.01

Черепня Г. М. Аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств

У статті досліджено аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств. Визначено, що під управлінням ризиком підприємства на аналітико-інструментальних основах необхідно розуміти систематичне здійснення управлінських дій щодо визначення ступеню відхилення значень від довгоочікуваного результату, який розраховується на аналітико-інструментальних засадах, що дозволяє на основі обраної аналітико-інструментальної технології обґрунтувати, приймати, виконувати та контролювати ситуацію щодо реалізації превентивних заходів різного характеру з метою співставлення результатів господарської діяльності підприємства з відповідним рівнем ризику. Зроблено висновок, що на управління ризиком підприємства впливають ряд факторів, які повністю або частково залежать від підприємства чи є незалежними. До останніх можна віднести економічні умови господарства, кризовий стан економіки, податкову та кредитну політику України, незадовільний платоспроможний попит, низький рівень фінансового ринку. Фактори, які залежать від підприємства і врахування яких передбачає його здатність зберігати заданий темп режиму функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками, і є предметом управління ризиком на аналітико-інструментальних основах.

Ключові слова: управління, вплив, аналітико-інструментальні основи, ризик, підприємство.

Рис.: 4. **Бібл.:** 13.

Черепня Галина Миколаївна – здобувач, кафедра економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)

E-mail: prohkorova@mail.ru

УДК 365.10.03.01

Черепня Г. М. Аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємств

В статье исследованы аналитико-инструментальные основы обеспечения эффективного управления рисками предприятий. Определено, что под управлением риском предприятия на аналитико-инструментальных основах необходимо понимать систематическое осуществление управленческих действий по определению степени отклонения значений от долгожданного результата, который рассчитывается на аналитико-инструментальных принципах, позволяющих на основе выбранной аналитико-инструментальной технологии обосновывать, принимать, выполнять и контролировать ситуацию по реализации превентивных мер различного характера с целью сопоставления результатов хозяйственной деятельности предприятия с соответствующим уровнем риска. Сделан вывод, что на управление риском предприятия влияют ряд факторов, которые полностью или частично зависят от предприятия или являются независимыми. К последним можно отнести экономические условия хозяйства, кризисное состояние экономики, налоговую и кредитную политику Украины, неудовлетворительный платежеспособный спрос, низкий уровень финансового рынка. Факторы, которые зависят от предприятия и учет которых предполагает его способность сохранять заданный темп режима функционирования по важнейшим финансово-экономическим показателям, и являются предметом управления риском на аналитико-инструментальных основах.

Ключевые слова: управление, влияние, аналитико-инструментальные основы, риск, предприятие.

Рис.: 4. **Библ.:** 13.

Черепня Галина Николаевна – соискатель, кафедра экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)

E-mail: prohkorova@mail.ru

UDC 365.10.03.01

Cherepnia G. M. Analytical-Instrumental Framework for Effective Risk Management of Enterprises

The article examines the analytical and instrumental framework for effective risk management of enterprises. It has been determined that by enterprise's risk management in terms of the analytical-instrumental framework should be understood the systematic implementation of the managerial actions to determine the degree of derating from the long-awaited result, which can be calculated according to analytical-instrumental principles, allowing, on the basis of selected analytical-instrumental technology, to ground, take over, fulfill, and to monitor the situation on implementation of the preventive measures of various kinds in order to compare the results of the economic activity of enterprise with the appropriate risk level. It has been concluded that the enterprise's risk management is influenced by a number of factors, which either fully or partially depend on the enterprise itself or can be independent. The latter factors can be attributable to the conditions of economic management activity, crisis state of the economy, tax and credit policy of Ukraine, insufficient effective demand, low level of financial market. The factors that depend on the enterprise, accounting of which involves its ability to maintain the pace of operational mode according to the pivotal financial and economic indicators, are the subject of risk management in terms of the analytical-instrumental framework.

Key words: management, influence, analytical-instrumental framework, risk, enterprise.

Pic.: 4. **Bibl.:** 13.

Cherepnia Galyna M. – Applicant, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (vul. Universytetska, 16, Kharkiv, 61003, Ukraine)

E-mail: prohkorova@mail.ru

В умовах ринкового функціонування підприємства неминуче зазнають впливу, у переважній більшості, ризикових чинників унаслідок мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища й проблематики інформаційного забезпечення ефективних управлінських рішень. Реалізація цілей підприємства потребує обов'язково передбачення та вживання сучасних технологій управління ризиками, спрямованих, передусім, на його виявлення й оцінку. Це обумовлено тим, що сьогодні особливої актуальності набуває застосування основ управління, які дозволять ефективно управляти ризиками на підприємстві: аналітичних та інструментальних.

Багато науковців торкаються питань вивчення проблем щодо управління ризиками на підприємстві, серед них: І. А. Бланк [1], Н.В. Бугас [2], М. І. Діба [3], М. В. Ніколайчук [4], Н. В. Мисак [5], А. В. Некрасова [6], Г. Ю. Кім [7], І. М. Приймак [8] та інші.

У більшості публікацій розкрито шляхи вирішення проблем забезпечення ефективного управління підприємств, що належить до найбільш гострих, складних і надзвичайно актуальних не лише в науковому, а й, насамперед, у практичному плані. Але на сьогодні недостатньо висвітленими залишаються питання щодо управління ризиками на аналітичних та інструментальних основах.

Мета статті – узагальнити теоретичні засади забезпечення ефективного управління ризиками на аналітико-інструментальних основах.

Питання управління ризиком на підприємстві – дуже актуальна в будь-якому секторі економіки України. Кожне підприємство на всіх рівнях своєї діяльності відчуває на собі вплив неординарних ситуацій та непередбачених обставин, на які необхідно адекватно, своєчасно й нагально реагувати. Майже всі процеси на підприємстві супроводжуються елементами невизначеності, що призводить до неоднозначного рішення. Кількісна та якісна характеристика ймовірності різних варіантів управлінських рішень визначає належний рівень ризику.

Ризик – це дуже складне явище, невід'ємний атрибут ринкової економіки і з ним необхідно рахуватися у будь-якій сфері діяльності. У цьому значенні ризик слід

ототожнювати з вільним вибором, а не з невідворотним призначенням [3]. Принциповим доопрацюванням теорії ризику стала ідея мотивації поведінки підприємства на ринку. Головною ідеєю мотивації поведінки підприємства, з одного боку, є підвищення сподіваного доходу, а з іншого боку – зменшення рівня ризику. Розглядаючи економічну літературу стосовно питання визначення поняття «ризик», неможливо знайти єдиного тлумачення цього слова. Можна зробити висновок, що серед науковців немає загально визнаного, єдиного визначення терміна «ризик». Саме тому визначено, що ризик – це ймовірність виникнення непередбачуваної ситуації (події), яка може призвести до виникнення негативних наслідків для діяльності всього підприємства (її структурних складових).

На ефективність управління ризиками впливають внутрішні та зовнішні фактори. На внутрішні фактори підприємство може і повинне впливати, а ось на зовнішні підприємство вплинути не може, хоча власники підприємства разом з аналітичними та адміністративними органами можуть розробити плани, стратегії для унеможливлення чи зменшення негативності впливу даних факторів на господарську діяльність підприємства [3 – 5].

Як і визначення ризику не має єдиного тлумачення серед науковців-економістів, так само й немає єдиної думки відносно визначення функцій ризику. Серед усіх відомих функцій ризику науковці виділяють п'ять основних (рис. 1).

Виходячи з рис. 1, можна сказати, що, безумовно, усі функції ризику на підприємстві є дуже важливими, але виділимо одну з найголовніших функцій – управлінську. Оскільки без забезпечення ефективного управління неможливо не тільки нейтралізувати ризики, а й функціонувати підприємству в цілому. Значення управлінської функції важко переоцінити. Воно передбачає, що ризик дозволено вважати об'єктивною реальністю. І хоча категорія «ризик» є абстрактною, ситуації, що можуть бути описані цим терміном, знаходять своє відображення в реальній дійсності, втілюючись в управлінських конкретних результатах або специфічних обставинах. Ці обставини характеризуються, насамперед, безмеж-

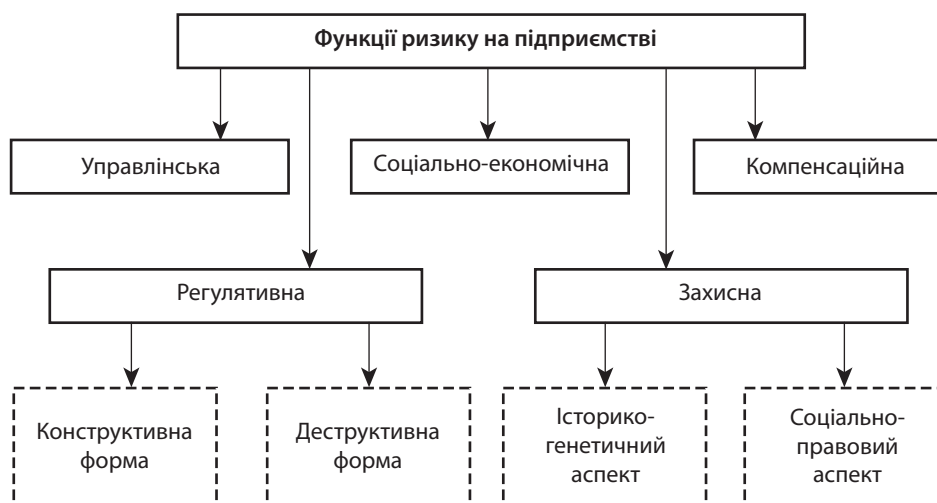


Рис. 1. Функції ризику на підприємстві

Джерело: узагальнено на основі [3 – 6, 8, 10, 12].

ною широтою спектра можливих подій. Інакше кажучи, важко знайти сферу діяльності підприємства, абсолютно вільну від впливу ризику. Оскільки кожне підприємство прагне хоча б якось знизити потенційні збитки. За допомогою функції управління ризиком підприємства визначаються його зовнішні й внутрішні основи.

На рис. 2 наведено узагальнену класифікацію основ управління ризиками, які впливають на загальну діяльність підприємства.



Рис. 2. Основи управління ризиком на підприємстві

Джерело: узагальнено на основі [8 – 12].

Оскільки розглядається забезпечення ефективності управління ризиками на підприємстві, то можна сказати, що спочатку потрібно більш детально розглянути внутрішні основи управління ризиками. Такі внутрішні основи, як аналітичні та інструментальні, у сукупності складають аналітико-інструментальні основи, які більш повно охоплюють усі сфери діяльності підприємства, ніж релевантні та стереотипні основи, котрі лише поверхнево охоплюють «міру» уникнення за рахунок ефективного управління ризиками. Саме тому можна виділити такі домінуючі внутрішні основи управління ризиком на підприємстві, як аналітико-інструментальні, що здатні впливати безпосередньо як на внутрішній стан підприємства, так і на фактори, які виходять далеко за межі сфери впливу підприємства. Ці основи характеризуються, насамперед, безмежною широтою спектра можливих подій і визначаються як сукупність аналітичних заходів, які мають комплексний інструментальний характер й спрямовані на зменшення чи нейтралізацію негативних ефектів настання ризиків на підприємстві.

Отже, на сьогоднішній день немає однозначного розуміння сутності управління ризиком підприємства на аналітико-інструментальних основах (рис. 3).

З огляду на сказане вище під управлінням ризиком підприємства на аналітико-інструментальних основах доцільно розуміти систематичне здійснення управлінських дій щодо визначення ступеню відхилення значень від довгоочікуваного результату, який ґрунтується на

аналітико-інструментальних засадах, що дозволяє на основі обраної аналітико-інструментальної технології обґрунтовувати, приймати, виконувати та контролювати ситуацію щодо реалізації превентивних заходів цілеспрямованого характеру з метою співставлення результативності господарської діяльності підприємства із відповідним рівнем ризику.

У довгостроковій перспективі управлінням ризиком підприємства на аналітико-інструментальних осно-

вах генерується як ефективна система управління невідомістю цілей його діяльності, так і невизначеністю зовнішнього функціонуючого середовища. Оскільки ризик є похідною від стану невизначеності (як природи, так і цілей), можна здійснити аналіз основних ризиків підприємства, які є результатом виникнення неочікуваних ситуацій. Чинниками управління ризиком на аналітико-інструментальних основах є зміни на підприємстві, що зумовлюють необхідність введення нових видів робіт, створення нових підрозділів, зміни технології управління; науково-технічний прогрес. Після ідентифікації основних ризиків на підприємстві на аналітико-інструментальних основах виникає необхідність їх оцінити, оскільки управляти можна лише проаналізованим ризиком.

Відповідно до визначення поняття управління ризиками підприємства на аналітико-інструментальних основах можна виділити основні принципи цього процесу, що зображено на рис. 4.

Загалом, аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємства полягають у розробці системи управлінських заходів з нейтралізації негативних фінансово-економічних наслідків впливу ризиків, пов'язаних зі здійсненням різноманітних аспектів діяльності. Оскільки аналітико-інструментальні основи базуються на кількісному визначенні втрат, пов'язаних з впливом ризиків, що були виявлені. Якісна аналітико-інструментальна оцінка ризиків ґрунтується на якісному аналізі ризиків і умов їх

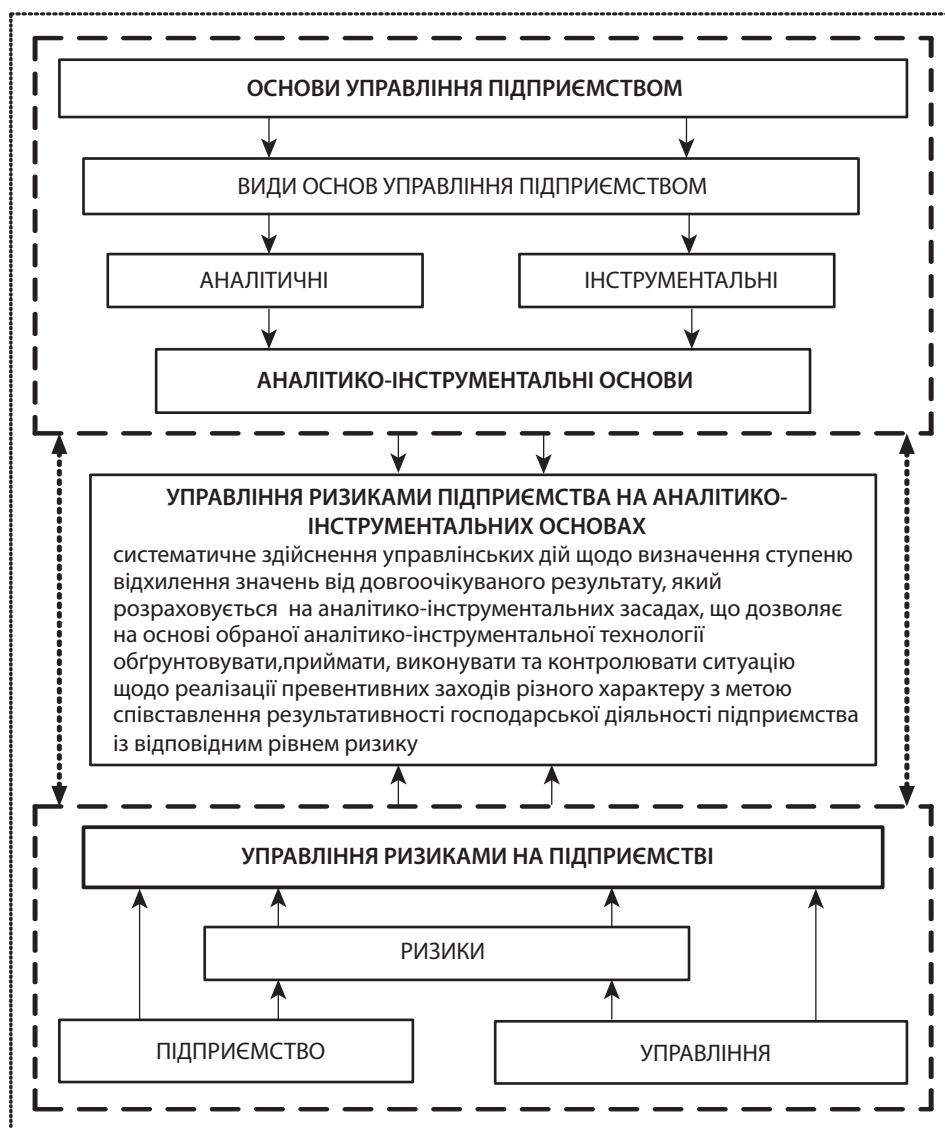


Рис. 3. Сутність управління ризиками підприємства на аналітико-інструментальних основах

Джерело: авторська розробка.

виникнення з метою визначення їх впливу на функціонування підприємства.

Отже, аналітико-інструментальні основи забезпечення ефективного управління ризиками підприємства в умовах невизначеності реалізуються у вигляді двоступеневого комплексу заходів оцінки й управління ризиком підвищення фінансово-економічних показників. Для того, щоб оперативної нейтралізувати ризик зниження фінансово-економічних показників підприємства у важких умовах, варто запровадити на підприємстві ефективну систему внутрішнього страхування (нейтралізація негативних явищ у процесі економічного розвитку підприємства) та освоїти профілактичні заходи, які проводяться в таких напрямках: уникнення, мінімізація, диверсифікація, лімітування. Це сприятиме зміцненню фінансової і загальної стійкості підприємства.

ВИСНОВКИ

Визначено, що в кожному випадку дослідження ризику ґрунтується на предметі вивчення даної науки і спирається на власні підходи. Таке різноманіття на-

прямків дослідження ризику пояснюється багатоаспектністю цього явища. Крім того, ризик – це складне явище. Воно має безліч незбіжних, а іноді протилежних, реальних основ. Це обумовлює можливість існування кількох визначень поняття ризику з різних точок зору.

Досліджено, що на управління ризиком підприємства впливають ряд основ, які повністю або частково залежать від підприємства чи є незалежними. До незалежних факторів можна віднести економічні умови господарства, кризовий стан економіки, податкову і кредитну політику України, незадовільний платоспроможний попит, низький рівень фінансового ринку. До залежних основ – аналітико-інструментальні, забезпечення яких передбачає здатність підприємства зберігати заданий темп режиму функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками.

Було уточнено сутність управління ризиками підприємства на аналітико-інструментальних основах і визначено, що вагомий вплив на можливості підприємства має рівень управління ризиком на визначених основах, що характеризується таким станом ресурсів, який від-

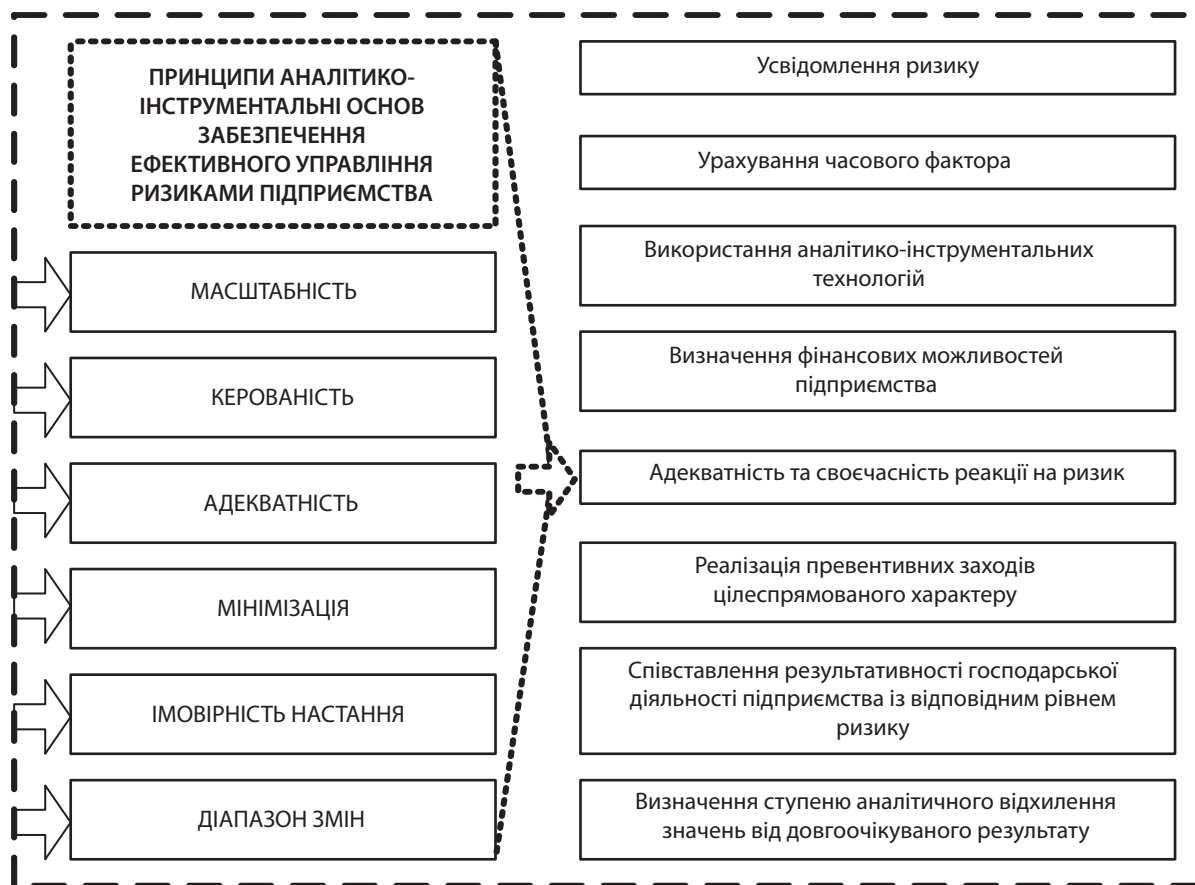


Рис. 4. Принципи аналітико-інструментальних основ забезпечення ефективного управління ризиками підприємства

повідає вимогам ринку, а їх використання і розподіл повинні забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк І. А.** Фінансовий менеджмент : учеб. курс / І. А. Бланк. – изд. 2-е, перераб. и доп. – К. : Эльга; Ника Центр, 2005. – 653с.
2. **Бугас Н. В.** Фінансова стійкість підприємств як передумова їх ефективного функціонування і розвитку / Н. В. Бугас // Економіка і держава. – 2005. – № 6. – С. 27 – 31.
3. **Диба М. І.** Сутність та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М. І. Диба // Економіка і держава. – 2007. – № 8. – С. 56 – 64.
4. **Ніколайчук М. В.** Оптимізація процесу оцінки ризиків сучасного підприємства / М. В. Ніколайчук // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 132 – 137.
5. **Мисак Н. В.** Стратегічні аспекти досягнення фінансової стійкості підприємства / Н. В. Мисак // Науковий вісник. – 2005. – № 15. – С. 168 – 171.
6. **Некрасова А. В.** Управління фінансовими ризиками в Україні в сучасних умовах / А. В. Некрасова // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 89 – 93.
7. **Кім Г. Ю.** Фінансові ризики в системі фінансово-економічної безпеки / Г. Ю. Кім // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 101 – 106.
8. **Приймак І. М.** Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. М. Приймак // Формування ринкової економіки України. – 2009. – № 19. – С. 413 – 419.

9. **Прут М. О.** Основні методи оцінки рівня фінансового ризику / М. О. Прут // Ринок праці та зайнятість населення. – 2010. – № 2. – С. 202 – 206.

10. **Фесюк М. О.** Аналіз фінансових ризиків в системі управління підприємством / М. О. Фесюк, В. Л. Фесюк // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 78 – 82.

11. **Партин Г. О.** Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації / Г. О. Партин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 66 – 69.

12. **Коваленко Л. О.** Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – Вид. 3-тє, випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.

13. **Підлісна О. А.** Оцінка ризиків: проблема вибору методик / О. А. Підлісна, Ю. В. Тюленева // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2005. – Вип. 209, т. 4. – С. 967 – 974.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Finansovyj menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: Elha; Nyka Tsentr, 2005.
- Buhas, N. V. "Finansova stiiikist pidpriemstv iak peredumova ikh efektyvnoho funktsionuvannia i rozvytku" [Financial sustainability of enterprises as a prerequisite for their effective functioning and development]. *Ekonomika i derzhava*, no. 6 (2005): 27-31.
- Dyba, M. I. "Sutnist ta vydy finansovykh ryzkykiv u systemi ryzkyk-menedzhmentu pidpriemstva" [Essence and types of financial risks in the system risk-management]. *Ekonomika i derzhava*, no. 8 (2007): 56-64.
- Fesiuk, M. O., and Fesiuk, V. L. "Analiz finansovykh ryzkykiv v systemi upravlinnia pidpriemstvom" [Analysis of financial risks in the system management]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2009): 78-82.
- Kim, H. Yu. "Finansovi ryzkyky v systemi finansovo-ekonomichnoi bezpeky" [Financial risks in the financial and economic security]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2008): 101-106.

Kovalenko, L. O., and Remnyova, L. M. *Finansovyi menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: Znannia, 2008.

Mysak, N. V. "Stratehichni aspekty dosiahnennia finansovoi stiikosti pidpriemstva" [Strategic aspects of achieving financial viability]. *Naukovyi visnyk*, no. 15 (2005): 168-171.

Nikolaichuk, M. V. "Optymizatsiia protsesu otsinky ryzykiv suchasnoho pidpriemstva" [Optimization of the risk of a modern enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2007): 132-137.

Niekrasova, A. V. "Upravlinnia finansovymy ryzykamy v Ukraini v suchasnykh umovakh" [Risk Management in Ukraine in modern conditions]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2006): 89-93.

Pryimak, I. M. "Upravlinnia ryzykom vtraty finansovoi stiikosti pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti zovnishnyoho

seredovyshcha" [Managing risk losing financial viability under uncertainty environment]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky Ukrainy*, no. 19 (2009): 413-419.

Partyn, H. O. "Finansovi ryzyky pidpriemstva ta metody ikh neutralizatsii" [The financial risks of the enterprise and methods of neutralization]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20 (2010): 66-69.

Prut, M. O. "Osnovni metody otsinky rivnia finansovoho ryzyku" [Key measurement of financial risk]. *Rynok pratsi ta zainitativist naselennia*, no. 2 (2010): 202-206.

Pidlisna, O. A., and Tiuleneva, Yu. V. "Otsinka ryzykiv: problema vyboru metodyk" [Risk assessment: the problem of selection techniques]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 209 (2005): 967-974.

УДК 351

АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ УКРАЇНИ

© 2015 БУРАК О. М.

УДК 351

Бурак О. М. Аспекти державного стратегічного управління житлово-комунальним господарством України

У статті проаналізовано періодизацію утворення керуючого органа у сфері житлово-комунального господарства України. Поетапно вивчено основні завдання і структуру управління для виявлення стратегічного аспекту діяльності. З'ясовано, що впродовж всього терміну існування профільного міністерства сфери житлово-комунального господарства перед ним не ставилися завдання стратегічного управління галузю, а основним завданням визначено здійснення державної політики у певних сферах. Складові стратегічного планування зазначені лише в загальнодержавній програмі реформування ЖКГ. Запропоновано усунути дані недоліки шляхом розробки і впровадження Закону України «Про державне стратегічне управління», де були б закріплені поняття «стратегія», «стратегічний розвиток», «стратегічне управління». Результати дослідження дозволяють усвідомити завдання міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства з погляду на забезпечення сталого розвитку територій, яке може бути досягнуто через реалізацію стратегічного управління вказаною галузю.

Ключові слова: стратегічне управління, сфера житлово-комунального господарства, міністерство регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства.

Бібл.: 17.

Бурак Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ledanext@mail.ru

УДК 351

Бурак Е. Н. Аспекты государственного стратегического управления жилищно-коммунальным хозяйством Украины

В статье проведен анализ периодизации создания управляющего органа в сфере жилищно-коммунального хозяйства Украины. Поэтапно изучены основные задания и структура управления для выявления стратегического аспекта деятельности. Выявлено, что в течение всего срока существования профильного министерства сферы жилищно-коммунального хозяйства перед ним не ставились задачи стратегического управления отраслью, а основным заданием определено осуществление государственной политики в определенных сферах. В работе предложено устранить данные недостатки путем разработки и внедрения Закона Украины «О государственном стратегическом управлении», где закрепить понятия «стратегия», «стратегическое развитие», «стратегическое управление». Результаты исследования позволяют осознать задачи министерства регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства со стороны обеспечения устойчивого развития территорий, которое можно достичь через реализацию стратегического управления указанной отраслью.

Ключевые слова: стратегическое управление, сфера жилищно-коммунального хозяйства, министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Библ.: 17.

Бурак Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий, бизнес-администрирования и регионального развития, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ledanext@mail.ru

UDC 351

Burak O. M. Aspects of the State Strategic Management of the Housing and Communal Facilities of Ukraine

This article analyzes periodization of establishing the management body in the sphere of housing and communal services of Ukraine. The basic tasks and management structure have been stage-wise explored to identify the strategic aspect of the activity. It has been detected that for all the existence time of the subject ministry of housing and communal services, no tasks of strategic management of the industry were set for it, and its main task was defined as implementation of State policy in the specified areas. In the article is proposed to rectify the deficiencies through the development and implementation of the law of Ukraine «On public strategic management», with formalizing the notions of «strategy», «strategic development», and «strategic management». Results of the study will help to realize the tasks of the Ministry of regional development, construction, housing and communal services on the part of sustainable development of the territories, which can be achieved through implementation of the strategic management of the indicated industry.

Key words: strategic management, sphere of housing and communal services, Ministry of regional development, construction, housing and communal services.

Bibl.: 17.

Burak Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Economy, Business Administration and Regional Development, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: ledanext@mail.ru

Kovalenko, L. O., and Remnyova, L. M. *Finansovyi menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: Znannia, 2008.

Mysak, N. V. "Stratehichni aspekty dosiahnennia finansovoi stiikosti pidpriemstva" [Strategic aspects of achieving financial viability]. *Naukovyi visnyk*, no. 15 (2005): 168-171.

Nikolaichuk, M. V. "Optymizatsiia protsesu otsinky ryzykiv suchasnoho pidpriemstva" [Optimization of the risk of a modern enterprise]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2007): 132-137.

Niekrasova, A. V. "Upravlinnia finansovymy ryzykamy v Ukraini v suchasnykh umovakh" [Risk Management in Ukraine in modern conditions]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2006): 89-93.

Pryimak, I. M. "Upravlinnia ryzykom vtraty finansovoi stiikosti pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti zovnishnyoho

seredovyshcha" [Managing risk losing financial viability under uncertainty environment]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky Ukrainy*, no. 19 (2009): 413-419.

Partyn, H. O. "Finansovi ryzyky pidpriemstva ta metody ikh neutralizatsii" [The financial risks of the enterprise and methods of neutralization]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20 (2010): 66-69.

Prut, M. O. "Osnovni metody otsinky rivnia finansovoho ryzyku" [Key measurement of financial risk]. *Rynok pratsi ta zainitativist naselennia*, no. 2 (2010): 202-206.

Pidlisna, O. A., and Tiuleneva, Yu. V. "Otsinka ryzykiv: problema vyboru metodyk" [Risk assessment: the problem of selection techniques]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 209 (2005): 967-974.

УДК 351

АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ УКРАЇНИ

© 2015 БУРАК О. М.

УДК 351

Бурак О. М. Аспекти державного стратегічного управління житлово-комунальним господарством України

У статті проаналізовано періодизацію утворення керуючого органа у сфері житлово-комунального господарства України. Поетапно вивчено основні завдання і структуру управління для виявлення стратегічного аспекту діяльності. З'ясовано, що впродовж всього терміну існування профільного міністерства сфери житлово-комунального господарства перед ним не ставилися завдання стратегічного управління галузю, а основним завданням визначено здійснення державної політики у певних сферах. Складові стратегічного планування зазначені лише в загальнодержавній програмі реформування ЖКГ. Запропоновано усунути дані недоліки шляхом розробки і впровадження Закону України «Про державне стратегічне управління», де були б закріплені поняття «стратегія», «стратегічний розвиток», «стратегічне управління». Результати дослідження дозволяють усвідомити завдання міністерства регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства з погляду на забезпечення сталого розвитку територій, яке може бути досягнуто через реалізацію стратегічного управління вказаною галузю.

Ключові слова: стратегічне управління, сфера житлово-комунального господарства, міністерство регіонального розвитку, будівництва і житлово-комунального господарства.

Бібл.: 17.

Бурак Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ledanext@mail.ru

УДК 351

Бурак Е. Н. Аспекты государственного стратегического управления жилищно-коммунальным хозяйством Украины

В статье проведен анализ периодизации создания управляющего органа в сфере жилищно-коммунального хозяйства Украины. Поэтапно изучены основные задания и структура управления для выявления стратегического аспекта деятельности. Выявлено, что в течение всего срока существования профильного министерства сферы жилищно-коммунального хозяйства перед ним не ставились задачи стратегического управления отраслью, а основным заданием определено осуществление государственной политики в определенных сферах. В работе предложено устранить данные недостатки путем разработки и внедрения Закона Украины «О государственном стратегическом управлении», где закрепить понятия «стратегия», «стратегическое развитие», «стратегическое управление». Результаты исследования позволяют осознать задачи министерства регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства со стороны обеспечения устойчивого развития территорий, которое можно достичь через реализацию стратегического управления указанной отраслью.

Ключевые слова: стратегическое управление, сфера жилищно-коммунального хозяйства, министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Библ.: 17.

Бурак Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятий, бизнес-администрирования и регионального развития, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ledanext@mail.ru

UDC 351

Burak O. M. Aspects of the State Strategic Management of the Housing and Communal Facilities of Ukraine

This article analyzes periodization of establishing the management body in the sphere of housing and communal services of Ukraine. The basic tasks and management structure have been stage-wise explored to identify the strategic aspect of the activity. It has been detected that for all the existence time of the subject ministry of housing and communal services, no tasks of strategic management of the industry were set for it, and its main task was defined as implementation of State policy in the specified areas. In the article is proposed to rectify the deficiencies through the development and implementation of the law of Ukraine «On public strategic management», with formalizing the notions of «strategy», «strategic development», and «strategic management». Results of the study will help to realize the tasks of the Ministry of regional development, construction, housing and communal services on the part of sustainable development of the territories, which can be achieved through implementation of the strategic management of the indicated industry.

Key words: strategic management, sphere of housing and communal services, Ministry of regional development, construction, housing and communal services.

Bibl.: 17.

Burak Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Economy, Business Administration and Regional Development, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: ledanext@mail.ru

Здійснення державної політики у сфері житлово-комунального господарства (далі – ЖКГ) має носити комплексний характер і відрізнятися стратегічним аспектом рішень, які приймаються, забезпечуючи при цьому сталий розвиток територій. Але в переліку завдань Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України не застосовуються терміни «стратегія» і «стратегічне управління», що пов'язане з майже повною відсутністю законодавчого закріплення даних понять і їх правового застосування.

Основні наукові підходи до стратегічного управління розроблені І. Ансоффом [1], стратегічний аспект в управлінні ЖКГ розглянуто в роботах В. М. Гейця [17], Т. М. Качали [2] та О. В. Димченко [3].

У роботі буде проаналізований історичний зріз наявності стратегічного аспекту в завданнях профільного міністерства і сучасний стан законодавчого забезпечення стратегічного управління ЖКГ.

Становлення стратегічного менеджменту в Сполучених Штатах Америки як самостійної сфери дослідження й управлінської практики розпочалося у 1960 – 1970-х рр. ХХ ст. і пройшло чотири етапи: бюджетування і контроль; довгострокове планування; стратегічне планування; стратегічний менеджмент [1, с. 6 – 8].

На думку більшості вчених-економістів, практичні та теоретичні складові стратегічного управління в Україні почали формуватися на початку 90-х років ХХ ст.

Дослідимо історію формування державних органів управління сферою ЖКГ і виявимо, чи були присутні підходи стратегічного управління у формуванні державної політики в даній сфері.

В Україні створення структур управління ЖКГ розпочалося з Постанови Ради Народних Комісарів від 12.07.1922 р., де було затверджено «Положення про управління комунальним господарством».

При Народному комітеті внутрішніх справ було створено Головне управління комунального господарства УРСР, на яке покладалося загальне керівництво, організація і підтримка комунального господарства на території УРСР і нагляд за діяльністю місцевих органів.

Становлення органу управління ЖКГ в Україні можна представити таким чином:

1 етап – 1917 – 1970 рр.

Управління у сфері ЖКГ було директивне і не враховувало механізмів регуляції ринку, більшість підгалузей ЖКГ були монополізовані. У цей період слід говорити про перспективне управління на основі екстраполяційного прогнозування.

2 етап – 1970 – 1991 рр.

Управління здійснювалося на основі таких правових актів: Постанови Ради Міністрів УРСР від 14.03.1970 р. № 148 «Про затвердження Положення про Міністерство комунального господарства Української РСР» [14] і Постанови Міністрів УРСР від 30.07.1976 р. № 367 «Про схему управління житлово-комунальним господарством УРСР» [13], яка затверджувала перехід на управління житлово-комунальним господарством по таких системах:

- ★ *по триланковій системі*: Міністерство житлово-комунального господарства УРСР – республіканське об'єднання, республіканський трест – виробниче об'єднання, підприємство, організація; Міністерство житлово-комунального господарства УРСР – управління комунального господарства виконкому обласної Ради депутатів працівників – виробниче об'єднання, підприємство. У необхідних випадках за рішенням Міністерства житлово-комунального господарства УРСР, погодженим з Держпланом УРСР і Міністерством фінансів УРСР, виробничому об'єднанню можуть бути підпорядковані окремі самостійні підприємства;
- ★ *по чотириланковій системі*: Міністерство житлово-комунального господарства УРСР – управління житлового господарства виконкому обласної Ради депутатів працівників – управління житлового господарства виконкому міської Ради депутатів працівників – житлово-експлуатаційне об'єднання, організація.

Характеристиками даного етапу можна назвати: підвищення рівня концентрації виробництва, укрупнення підприємств; створення в системі Міністерства житлово-комунального господарства УРСР, на базі головних підприємств, виробничих (водопровідно-каналізаційного господарства, спецавтотранспорту, зеленого будівництва, шляхових робіт, міського електротранспорту, технічної інвентаризації, готельного господарства, житлового і теплового господарства) та міських і районних багатогалузевих об'єднань; централізацію виконання у виробничих об'єднаннях планових, фінансових та інших господарських функцій, а також спеціалізацію виробничих одиниць, що входять до складу об'єднань.

3 етап – 1991 – 1992 рр.

Постановою Кабінету Міністрів України від 14.09.1991 р. № 209 «Положення про Державний комітет України по житлово-комунальному господарству» [11] встановлено, що Державний комітет України по житлово-комунальному господарству (Держжитлокомунгосп України) є центральним органом державного управління, підвідомчим Кабінету Міністрів України.

Комітет проводив державну політику в галузі комплексного розвитку житлово-комунального господарства (вода -, тепло -, газопостачання, водовідведення, міського електротранспорту, житлового та шляхового господарства, благоустрою, інших послуг і робіт для населення та промислових споживачів) незалежно від форм власності й відомчої належності.

Довгострокова діяльність спрямовувалась на прогнозування та розробку перспектив і пріоритетних напрямків розвитку галузі; узагальнення практики застосування законодавства з питань житлово-комунального господарства і розробка пропозицій щодо його вдосконалення.

Крім того, Постановою Кабінету Міністрів України від 05.09.1991 р. № 311 «Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (респуб-

ліканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною) власністю» [10] і Законом УРСР «Про власність» [5], що введений в дію 15 квітня 1991 р., передбачено передачу державного майна, яке перебуває у віданні міністерств і відомств України, інших органів, уповноважених управляти державним майном, до складу комунальної власності, а також від однієї адміністративно-територіальної одиниці до іншої здійснюється безоплатно стосовно порядку, передбаченого Постановою Ради Міністрів УРСР від 28 квітня 1980 р. № 285 «Про порядок передачі підприємств, об'єднань, організацій, установ, будинків і споруд» [15].

4 етап – 1992 – 1997 рр.

Постановою Кабінету Міністрів України від 25.05.1992 р. № 266 «Положення про Державний комітет України по житлово-комунальному господарству» [12] встановлено, що до сфери функціонального управління Держжитлокомунгоспу України належать науково-дослідні, проектні, будівельні, ремонтно-будівельні, промислові, інші підприємства та організації, що здійснюють реалізацію державної політики комплексного розвитку житлово-комунального господарства.

Держжитлокомунгосп України розробляє й реалізовує державну стратегію розвитку житлово-комунального господарства, формує та здійснює єдину технічну та економічну політику в галузі. І це вперше, коли було зафіксовано термін «стратегія».

На даному етапі ведеться підготовка пропозицій щодо поглиблення економічної реформи в галузі, переходу житлово-комунального господарства на ринкові відносини, оренди, роздержавлення і приватизації власності, проводиться сприяння створенню системи заходів щодо забезпечення сталої роботи житлово-комунального господарства.

5 етап – 1997 – 2002 рр.

Наказом Президента України від 9.12.1997 р. № 1342/97 «Про Положення про Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України» [9] затверджується, що Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України (Держбуд України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра економіки України.

Держбуд України в установленому порядку вносить пропозиції щодо формування державної житлової політики, державної науково-технічної і економічної політики у сфері містобудування та архітектури, будівництва, промисловості будівельних матеріалів, житлово-комунального господарства, міського електротранспорту та забезпечує їх реалізацію, здійснює управління цих сферах, а також міжгалузеву координацію та функціональне регулювання з питань, віднесених до його відання.

Держбуд України здійснює свої повноваження безпосередньо та через підзвітні і підконтрольні йому структурні підрозділи з питань містобудування та архітектури, капітального будівництва та житлово-комунального господарства місцевих державних адміністрацій, а також установи та організації, що належать до сфери його управління.

6 етап – 2002 – 2005 рр.

Наказом Президента України від 19.08.2002 р. № 723/2002 «Про Положення про Державний комітет України з питань житлово-комунального господарства» [6] організовано Державний комітет України з питань житлово-комунального господарства (Держжитлокомунгосп України), який є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України.

Напрямками діяльності Держжитлокомунгоспу є: участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної житлової політики, державної науково-технічної та економічної політики у сфері житлово-комунального господарства та міського електротранспорту; регулювання діяльності у сфері централізованого водовідведення та водо-, теплопостачання; здійснення управління у сфері житлово-комунального господарства, питної води та питного водопостачання, а також міжгалузеві координації та функціонального регулювання з питань житлово-комунального господарства.

7 етап – 2005 – 2011 рр.

Наказом Президента України № 1801/ 2005 від 19.12.2005 р. «Про Положення про Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України» [7] затверджується, що Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України (Мінбуд України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України.

8 етап – 2011 – 2015 рр.

Наказом Президента України № 633/ 2011 від 31.05.2011 р. «Про Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України» [8] затверджується, що Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України (Мінрегіонбуд України) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України.

Завданнями Мінрегіонбуду є формування та забезпечення державної політики у сфері житлово-комунального господарства, житлової політики, благоустрою населених пунктів, квітково-декоративного насінництва та розсадництва, поводження з побутовими відходами, поховання.

Останні зміни щодо керуючого органу у сфері ЖКГ відбулися 26.11.2014 р., і вони не стосувалися питань його стратегічних завдань функціонування.

Тепер звернемося до основного документа розвитку ЖКГ – «Загальнодержавної програми реформування житлово-комунального господарства на 2009 – 2014 роки» [4].

Даний документ містить два основні положення:

- ✦ необхідне розмежування функцій управління та державного регулювання у житлово-комунальній сфері, підвищення ролі центрального органу виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства щодо здійснення стратегічного управління галуззю;

- ✦ необхідне створення нормативно-правової бази, для впровадження нового ефективного механізму фінансування розвитку галузі та визначення стратегічно важливих напрямів співпраці з міжнародними фінансовими інституціями та донорськими організаціями.

Вирішення даних питань не відбувається, як і залишається недопрацьованим Проект Закону України «Про державне стратегічне планування» [16], що визначає такі терміни:

- ✦ *державне стратегічне планування* – функція державного управління з обрання пріоритетів, визначення з урахуванням наявних ресурсів цілей та напрямів розвитку, розроблення та виконання взаємозв'язаних завдань і заходів соціально-економічного розвитку;
- ✦ *розроблення документів державного стратегічного планування* – процес аналізу, моделювання, формування бачення та визначення пріоритетів, цільових індикаторів, стратегічних цілей, завдань, шляхів їх досягнення та ресурсного забезпечення;
- ✦ *стратегія* – документ, в якому визначаються пріоритети, стратегічні цілі та напрями розвитку держави, окремих сфер, видів економічної діяльності та окремих адміністративно-територіальних одиниць.

ВИСНОВКИ

Таким чином, необхідно сказати, що застосування в офіційній документації всіх понять, що пов'язані зі стратегічним управлінням у сфері ЖКГ, потребує детальної розробки. Як зазначено у Програмі реформування ЖКГ, є потреба у вдосконаленні інституціонального забезпечення виконання завдань даної галузі.

Крім того, не слід підміняти поняття «стратегічне управління» поняттям «перспективне (довгострокове) управління або планування». Якщо в Україні немає реальних передумов для створення стратегічного управління в ЖКГ, законодавчі органи мають обґрунтувати дану ситуацію. Історично стратегічне управління в провідних країнах також було лише «довгостроковим плануванням і бюджетуванням», а на сьогодні вже настала фаза стратегічного управління змінами.

Також не слід ототожнювати поняття «стратегічне управління» і «стратегічний розвиток» галузі ЖКГ, бо при наявності стратегічного управління створюються передумови для цілеспрямованого стратегічного розвитку.

Отже, підсумовуючи вищесказане, підкреслимо основні дії, які необхідно здійснити найближчими роками:

- ✦ закріпити поняття «житлово-комунальне господарство» на законодавчому рівні;
- ✦ на державному рівні визначити концептуальний підхід до розуміння стратегічного управління в різних галузях народного господарства;
- ✦ розробити законодавчі та нормативні акти для перенесення понять стратегічного управління в правове поле;
- ✦ удосконалити механізми реалізації програм державного стратегічного управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф / Пер. с англ. под. ред. Петрова А. Н. – СПб. : Питер, 2011. – 344 с.
2. **Лега Ю. Г.** Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки : монографія / Ю. Г. Лега, Т. М. Качала, Н. Ф. Чететова. – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – 219 с.
3. **Димченко О. В.** Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : монографія / О. В. Димченко ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 356 с.
4. Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009 – 2014 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>
5. Закон Української РСР «Про власність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/697-12>
6. Наказ Президента України від 19.08.2002 р. № 723/2002 «Про Положення про Державний комітет України з питань житлово-комунального господарства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/2002>
7. Наказ Президента України від 19.12.2005 р. № 1801/2005 «Про Положення про Міністерство будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1801/2005>
8. Наказ Президента України від 31.05.2011 р. № 633/2011 «Про Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633/2011>
9. Наказ Президента України від 9.12.1997 р. № 1342/97 «Про Положення про Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1342/97>
10. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.1991 р. № 311 «Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною) власністю» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/311-91>
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.09.1991 р. № 209 «Положення про Державний комітет України по житлово-комунальному господарству» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/209-91>
12. Постанова Кабінету Міністрів України від 25.05.1992 р. № 266 «Положення про Державний комітет України по житлово-комунальному господарству» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266-92>
13. Постанова Міністрів УРСР від 30.07.1976 р. № 367 «Про схему управління житлово-комунальним господарством УРСР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazak.ua/l_doc2.nsf/link1/KP760367.html
14. Постанова Ради Міністрів УРСР від 14 березня 1970 р. № 148 «Про затвердження Положення про Міністерство комунального господарства Української РСР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/209-91-%D0%BF>
15. Постанова Ради Міністрів УРСР від 28 квітня 1980 р. № 285 «Про порядок передачі підприємств, об'єднань, організацій, установ, будинків і споруд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/285-80>
16. Проект Закону «Про державне стратегічне планування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=9407&skl=7
17. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. Том 3 / За ред. В. М. Гейця. – Київ : Фенікс, 2007. – 554 с.

REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. St. Petersburg: Piter, 2011.

Dymchenko, O. V. *Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v reformatsiinomu protsesi: analiz, proektuvannia, upravlinnia* [Housing and communal services in the reform process analysis, design, management]. Kharkiv: KhNAMH, 2009.

Leha, Yu. H., Kachala, T. M., and Chechetova, N. F. *Vdoskonalennia upravlinnia zhytlovo-komunalnym kompleksom Ukrainy v suchasnykh umovakh rozvytku natsionalnoi ekonomiky* [Improvement of housing and communal services of Ukraine in the current conditions of the national economy]. Cherkasy: ChDTU, 2003.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/697-12>

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/2002>

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1801/2005>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633/2011>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1342/97>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/311-91>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/209-91>

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266-92>

[Legal Act of Ukraine] (1976). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP760367.html

[Legal Act of Ukraine] (1970). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/209-91-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (1980). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/285-80>

[Legal Act of Ukraine]. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=9407&skl=7

Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of the XXI century society and economy in Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2007.

УДК 658.1

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 КІПЧАРСЬКА Я. М.

УДК 658.1

Кіпчарська Я. М. Функціональна структура корпоративної безпеки підприємства

Метою статті є визначення та обґрунтування суті функціональних складових корпоративної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. У ході проведеного дослідження проаналізовано основні наукові підходи щодо визначення функціональних складових економічної безпеки на рівні підприємства, зокрема: ресурсний, системний та ресурсно-функціональний підходи, а також розглянуто переваги та недоліки кожного з них. У результаті досліджень, відштовхуючись від структуризації економічної безпеки представниками ресурсно-функціонального підходу та виходячи з позиції теорії систем, обґрунтовано доцільність виділення таких складових корпоративної безпеки підприємства: фінансово-економічну, організаційно-управлінську, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, інформаційну та силову, які, у свою чергу, структуровано на підсистеми нижчих рівнів. Запропонована структуризація дає можливість комплексно підходити до вирішення проблеми забезпечення безпеки розвитку суб'єкта господарювання.

Ключові слова: корпоративна безпека підприємства, економічна безпека підприємства, підхід, складова, структура.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Кіпчарська Яна Миколаївна – аспірантка, Українська академія друкарства (вул. Підголосько, 19, Львів, 79020, Україна)

E-mail: yana_kipcharska@ukr.net

УДК 658.1

Кипчарская Я. Н. Функциональная структура корпоративной безопасности предприятия

Целью статьи является определение и обоснование сущности функциональных составляющих корпоративной безопасности субъектов предпринимательской деятельности. В ходе проведенного исследования проанализированы основные научные подходы к определению функциональных составляющих экономической безопасности на уровне предприятия, в частности: ресурсный, системный и ресурсно-функциональный подходы, а также рассмотрены преимущества и недостатки каждого из них. В результате исследований, отталкиваясь от структуризации экономической безопасности представителями ресурсно-функционального подхода и исходя из позиции теории систем, обоснована целесообразность выделения следующих составляющих корпоративной безопасности предприятия: финансово-экономическую, организационно-управленческую, технико-технологическую, интеллектуально-кадровую, информационную и силовую, которые, в свою очередь, структурированы на подсистемы низших уровней. Предложенная структуризация позволяет комплексно подходить к решению проблемы обеспечения безопасности развития предприятия.

Ключевые слова: корпоративная безопасность предприятия, экономическая безопасность предприятия, подход, составляющая, структура.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Кипчарская Яна Николаевна – аспирантка, Украинская академия печати (ул. Подголосько, 19, Львов, 79020, Украина)

E-mail: yana_kipcharska@ukr.net

UDC 658.1

Kipcharska Ia. M. Functional Structure of the Enterprise's Corporate Security

The article is aimed at defining and substantiating the essence of the functional components of the corporate security of business entities. In the study, the main scientific approaches to the definition of functional components of economic security at the enterprise level have been analyzed, in particular: resource, system and resource-functional approaches; also the advantages and disadvantages of each have been discussed. As result of the carried out research, starting from structuring the economic security by representatives of the resource-functional approach and based on the position of systems theory, the relevance of allocating of the following components of the enterprise's corporate security has been substantiated: financial-economic, organizational-managerial, technical-technological, intellectual-human resourcing, informational and force component, which, in turn, are structured into the subsystems of the lower levels. The proposed structuring allows a comprehensive approach to address the concerns of securing the enterprise's development.

Key words: enterprise's corporate security, enterprise's economic security, approach, component, structure.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Kipcharska Iana M. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Printing (vul. Pidgolosko, 19, Lviv, 79020, Ukraine)

E-mail: yana_kipcharska@ukr.net

REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. St. Petersburg: Piter, 2011.

Dymchenko, O. V. *Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v reformatsiinomu protsesi: analiz, proektuvannia, upravlinnia* [Housing and communal services in the reform process analysis, design, management]. Kharkiv: KhNAMH, 2009.

Leha, Yu. H., Kachala, T. M., and Chechetova, N. F. *Vdoskonalennia upravlinnia zhytlovo-komunalnym kompleksom Ukrainy v suchasnykh umovakh rozvytku natsionalnoi ekonomiky* [Improvement of housing and communal services of Ukraine in the current conditions of the national economy]. Cherkasy: ChDTU, 2003.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/697-12>

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/2002>

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1801/2005>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633/2011>

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1342/97>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/311-91>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/209-91>

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/266-92>

[Legal Act of Ukraine] (1976). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP760367.html

[Legal Act of Ukraine] (1970). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/209-91-%D0%BF>

[Legal Act of Ukraine] (1980). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/285-80>

[Legal Act of Ukraine]. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=9407&skl=7

Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of the XXI century society and economy in Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2007.

УДК 658.1

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 КІПЧАРСЬКА Я. М.

УДК 658.1

Кіпчарська Я. М. Функціональна структура корпоративної безпеки підприємства

Метою статті є визначення та обґрунтування суті функціональних складових корпоративної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. У ході проведеного дослідження проаналізовано основні наукові підходи щодо визначення функціональних складових економічної безпеки на рівні підприємства, зокрема: ресурсний, системний та ресурсно-функціональний підходи, а також розглянуто переваги та недоліки кожного з них. У результаті досліджень, відштовхуючись від структуризації економічної безпеки представниками ресурсно-функціонального підходу та виходячи з позиції теорії систем, обґрунтовано доцільність виділення таких складових корпоративної безпеки підприємства: фінансово-економічну, організаційно-управлінську, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, інформаційну та силову, які, у свою чергу, структуровано на підсистеми нижчих рівнів. Запропонована структуризація дає можливість комплексно підходити до вирішення проблеми забезпечення безпеки розвитку суб'єкта господарювання.

Ключові слова: корпоративна безпека підприємства, економічна безпека підприємства, підхід, складова, структура.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Кіпчарська Яна Миколаївна – аспірантка, Українська академія друкарства (вул. Підголосько, 19, Львів, 79020, Україна)

E-mail: yana_kipcharska@ukr.net

УДК 658.1

Кипчарская Я. Н. Функциональная структура корпоративной безопасности предприятия

Целью статьи является определение и обоснование сущности функциональных составляющих корпоративной безопасности субъектов предпринимательской деятельности. В ходе проведенного исследования проанализированы основные научные подходы к определению функциональных составляющих экономической безопасности на уровне предприятия, в частности: ресурсный, системный и ресурсно-функциональный подходы, а также рассмотрены преимущества и недостатки каждого из них. В результате исследований, отталкиваясь от структуризации экономической безопасности представителями ресурсно-функционального подхода и исходя из позиции теории систем, обоснована целесообразность выделения следующих составляющих корпоративной безопасности предприятия: финансово-экономическую, организационно-управленческую, технико-технологическую, интеллектуально-кадровую, информационную и силовую, которые, в свою очередь, структурированы на подсистемы низших уровней. Предложенная структуризация позволяет комплексно подходить к решению проблемы обеспечения безопасности развития предприятия.

Ключевые слова: корпоративная безопасность предприятия, экономическая безопасность предприятия, подход, составляющая, структура.

Рис.: 1. **Библ.:** 12.

Кипчарская Яна Николаевна – аспирантка, Украинская академия печати (ул. Подголосько, 19, Львов, 79020, Украина)

E-mail: yana_kipcharska@ukr.net

UDC 658.1

Kipcharska Ia. M. Functional Structure of the Enterprise's Corporate Security

The article is aimed at defining and substantiating the essence of the functional components of the corporate security of business entities. In the study, the main scientific approaches to the definition of functional components of economic security at the enterprise level have been analyzed, in particular: resource, system and resource-functional approaches; also the advantages and disadvantages of each have been discussed. As result of the carried out research, starting from structuring the economic security by representatives of the resource-functional approach and based on the position of systems theory, the relevance of allocating of the following components of the enterprise's corporate security has been substantiated: financial-economic, organizational-managerial, technical-technological, intellectual-human resourcing, informational and force component, which, in turn, are structured into the subsystems of the lower levels. The proposed structuring allows a comprehensive approach to address the concerns of securing the enterprise's development.

Key words: enterprise's corporate security, enterprise's economic security, approach, component, structure.

Pic.: 1. **Bibl.:** 12.

Kipcharska Iana M. – Postgraduate Student, Ukrainian Academy of Printing (vul. Pidgolosko, 19, Lviv, 79020, Ukraine)

E-mail: yana_kipcharska@ukr.net

Перехід України до ринкових відносин господарювання, що супроводжується швидким зростанням кількості підприємств, появою нових методів їх управління, посиленням конкуренції між ними, докорінно змінив умови діяльності підприємств. Зміна умов спричинила за собою появу в діяльності підприємств цілком нових проблем, що потребують теоретичного осмислення і розробки практичних рекомендацій по їхньому рішенню. До числа таких, насамперед, належить проблема гарантування безпеки підприємницької діяльності, незалежно від форми власності суб'єкта господарювання, яка виходить на перший план та є надзвичайно актуальною в ринкових умовах.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів забезпечення безпеки розвитку суб'єктів підприємницької діяльності знайшли відображення у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як: О. Ареф'єва, М. Єрмошенко, Д. Ковальов, Є. Олейніков, Н. Подлужна, Н. Реверчук, Т. Сухорукова, М. Фомина, В. Ярочкін та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок зазначених учених, потрібно наголосити на необхідності подальшого розвитку теоретичної бази з даної тематики. Детального дослідження потребує питання визначення функціональних складових безпеки суб'єктів підприємництва, зокрема для підприємств корпоративного сектора економіки, які залишилися поза увагою.

Поняття «корпоративна безпека» є складним і багаторівневим, взаємопов'язаним і взаємоузгодженим процесом і невід'ємною властивістю будь-якого суб'єкта господарювання. Враховуючи той факт, що корпорація – це об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів саме декількох підприємств, для неї першочерговим завданням є забезпечення законних прав та інтересів акціонерів, гарантування рівноваги впливу між учасниками корпоративних відносин. Саме тому вважаємо за необхідне виокремити на рівні підприємства два поняття корпоративної безпеки [5, с. 158]:

- ✦ корпоративна безпека, об'єктом якої є об'єднання підприємств;
- ✦ корпоративна безпека, об'єктом якої є кожне підприємство окремо.

Корпоративна безпека, об'єктом якої є об'єднання підприємств, повинна передбачати гарантування законних прав та інтересів акціонерів, забезпечення рівноваги впливу між учасниками корпоративних відносин, можливість своєчасного запобігання конфліктів із співвласниками, менеджмент і наявність механізмів захисту у випадку порушень прав власника бізнесу іншими особами.

Корпоративна безпека, об'єктом якої є кожне підприємство окремо, повинна поєднувати в собі й ефективний процес виробництва та реалізації продукції, і забезпеченість фінансовими ресурсами, і наявність висококваліфікованого персоналу, і режим захисту комерційної таємниці та внутрішньої роботи зі співробітниками з метою запобігання негативних явищ, і ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності та, нарешті, технічний і фізичний захист підприємства.

Відтак, вважаємо, що для забезпечення корпоративної безпеки підприємства, доцільно застосовувати системний підхід, який дозволить комплексно охопити всю множину виділених об'єктів безпеки, що потребують захисту від зовнішніх та внутрішніх загроз. У свою чергу, застосування системного підходу об'єктивує потребу в структуризації складових корпоративної безпеки підприємства.

На сьогоднішній день у науковій літературі питання переліку складових корпоративної безпеки підприємства є малодослідженим, проте існує значна кількість наукових праць, які присвячені визначенню складових економічної безпеки на рівні підприємства. Оскільки корпоративна безпека тісно пов'язана з економічною безпекою підприємства, передусім варто ознайомитися з науковими підходами до визначення складових останньої.

Аналіз наукових праць, присвячених питанням економічної безпеки підприємства, дозволив виділити три підходи до визначення її функціональних складових:

- ✦ системний;
- ✦ ресурсний;
- ✦ ресурсно-функціональний.

Прихильниками *системного підходу* є науковці, сферою наукових інтересів яких є насамперед економіка підприємства, зокрема: М. Єрмошенко та К. Горячева [4], Д. Ковальов та Т. Сухорукова [6], Н. Фокина [11] та ін. Ці дослідники зазвичай виділяють такі складові економічної безпеки підприємства:

- ✦ *технологічна складова* – стосується всіх аспектів, що безпосередньо впливають на технічний бік процесу виробництва, насамперед на основні виробничі засоби, їх науково-технологічний рівень та розвиток;
- ✦ *ресурсна складова* – включає всі чинники, що характеризують матеріальне забезпечення виробництва основними видами ресурсів, їх якість, можливість оновлення та при необхідності заміни;
- ✦ *фінансова складова* – характеризує всі фінансові аспекти діяльності підприємства, тобто гарантування його автономності та незалежності, ліквідності та платоспроможності, ділової активності та фінансової стійкості;
- ✦ *соціальна складова* – стосується всіх аспектів діяльності підприємства, що пов'язані з персоналом та його матеріальною забезпеченістю, чисельністю, віковою та освітньою структурами.

Перевагою системного підходу з точки зору розуміння підприємства як системи взаємопов'язаних елементів є те, що всі вищевказані складові будуть існувати на підприємстві будь-якого сектора економіки, оскільки на кожному підприємстві, незалежно від галузі діяльності, існують матеріальні, виробничі, трудові ресурси, а ефективність його діяльності характеризує саме стан фінансів. Однак прихильники системного підходу в даній класифікації складових безпеки спираються лише на внутрішньовиробничі складові, що, у свою чергу, усклад-

нює визначення реального рівня економічної безпеки на підприємстві.

Прихильники *ресурсного підходу*, до яких належать С. Васильчак [2], А. Гончаренко та Є. Куценко [3], визначають перелік складових економічної безпеки, відштовхуючись від того, що підприємство в результаті діяльності використовує певну сукупність корпоративних ресурсів, відповідно, і економічну безпеку потрібно формувати шляхом виокремлення загроз по кожному з видів корпоративних ресурсів. Відповідно до даного підходу дослідники виокремлюють такі складові економічної безпеки підприємства:

- ✦ *безпека капіталу* – включає всі чинники, що стосуються акціонерного капіталу разом із залученими фінансовими ресурсами;
- ✦ *безпека персоналу* – визначає всі чинники, що стосуються апарату управління, виробничих робітників і службовців підприємства з їх знаннями, досвідом і навичками роботи;
- ✦ *безпека інформації та технології* – включає всі чинники, що стосуються інформаційного забезпечення діяльності підприємства та процесу прийняття рішення, а також чинники, що формують спроможність підприємства виробляти сучасний інноваційний продукт;
- ✦ *безпека техніки і обладнання* – визначає всі чинники, що стосуються основних виробничих фондів підприємства та їх відповідність наявним фінансовим, інформаційно-технологічним та кадровим ресурсам;
- ✦ *безпека права* – включає всі чинники, що стосуються наявності та використання підприємством прав на використання певних обмежених ресурсів [10, с. 33].

Класифікація складових економічної безпеки згідно з ресурсним підходом є більш розвинутою та досконалою, ніж за системним підходом, проте вона містить в собі елементи, наявність та важливість яких є не однаковою для підприємств різних галузей економіки.

Ресурсно-функціональний підхід до визначення складових економічної безпеки підприємства, який ґрунтується на декомпозиції процесу її забезпечення на основі двох критеріїв — ресурсів, що потребують захисту, і функцій (напрямів) діяльності, які потрібно здійснювати, є найбільш досконалим і поширеним серед науковців. Зокрема, його прихильниками є: О. Арєф'єва та Т. Куценко [1], М. Фоїна [12] та ін. Відповідно до даного підходу більшість науковців виокремлюють такі функціональні складові економічної безпеки підприємства: фінансова, інтелектуально-кадрова, техніко-технологічна, політико-права, інформаційна, екологічна, силова складові. Як зазначено Т. Рудою [10, с. 33]:

- ✦ *фінансова складова* – визначається дослідниками як найбільш показова щодо стану економічної безпеки підприємства, що обумовлюється самою сутністю підприємства та його спрямованістю на отримання максимального прибутку. Дану складову розглядають як сукупність фінансових результатів діяльності підприєм-

ства, що відображають його спроможність пристосуватися до мінливих умов та факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;

- ✦ *інтелектуально-кадрова складова* – містить у собі два тісно пов'язані між собою напрямки забезпечення ефективної діяльності підприємства. Кадрова складова включає всі аспекти, що стосуються роботи з персоналом, підвищення ефективної, стійкої роботи, планування й управління персоналом. Інтелектуальна ж стосується всіх аспектів, що визначають якість персоналу підприємства в сучасних умовах різкого зростання значущості саме творчих та інноваційних якостей працівника;
- ✦ *техніко-технологічна складова* – стосується всіх аспектів, які визначають, наскільки рівень технологій підприємства відповідає стандартам, а також те, чи є в підприємства потенціал для подальшого розвитку;
- ✦ *політико-правова складова* – враховує всі аспекти, що формують правове забезпечення діяльності підприємства, а також можливості адаптації підприємства до змін у законодавстві, державному управлінні, тощо;
- ✦ *інформаційна складова* – стосується всіх аспектів, що формують інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення на підприємстві, якості та кількості наявної інформації про умови його господарської діяльності;
- ✦ *екологічна складова* – передбачає врахування всіх аспектів діяльності підприємства і, особливо, виробничого процесу, які спричиняють негативний вплив на навколишнє середовище та екологію регіону і держави, ступеню забезпечення екологічного контролю та ефективності витрат підприємства на природоохоронні заходи;
- ✦ *силова складова* – враховує всі аспекти діяльності підприємства, що визначають фізичну безпеку його працівників, ступінь збереження майна від негативних впливів та захищеність інформаційних ресурсів підприємства.

Розглядаючи структуру економічної безпеки за ресурсно-функціональним підходом, крім вищезгаданих складових, у науковій літературі можна знайти як розширення їх кількості, так і звуження. Зокрема, Н. Рєвєрчук [9] і Р. Папєхін [8] вищезазначений перелік доповнюють ринковою складовою; І. Нагорна [7] пропонує доповнити перелік інноваційною та ретроспективною складовими; група авторів виділяє внутрішньовиробничі (фінансову, кадрову, технологічну, правову, інформаційну, екологічну та силову безпеку) та позавиробничі складові (ринкова та інтерфейсна безпеки). Як бачимо, ресурсно-функціональний підхід для визначення складових економічної безпеки підприємства є найбільш універсальним і всебічним. Проте, звичайно, важливість кожної зі складових економічної безпеки є різною для підприємств різних галузей економіки. Тому під час формування переліку складових економічної безпеки конкретного підприємства необхідно приді-

ляти увагу саме тим складовим, що є для підприємства пріоритетними.

Провівши аналіз наукових підходів до визначення функціональних складових економічної безпеки підприємства, вважаємо за доцільне в основу структуризації корпоративної безпеки покласти ресурсно-функціональний, критично переосмисливши його, певною мірою доповнивши та вилучивши зайві складові, зокрема:

1. Виходячи з розуміння корпоративної безпеки як системи безпечного функціонування бізнесу, яка включає в себе певний комплекс системотворчих елементів, що пов'язані між собою та постійно чинять вплив один на одного, доцільно розглядати структуру корпоративної безпеки підприємства з позиції теорії систем, тобто з'ясувати, які підсистеми нижчих рівнів є її складовими.

2. Враховуючи специфіку діяльності корпорації, а саме, що це об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів саме декількох підприємств, першочерговим завданням для неї є забезпечення законних прав та інтересів акціонерів, гарантування рівноваги впливу між учасниками корпоративних відносин. Отже, пропонуємо перелік функціональних складових корпоративної безпеки підприємства доповнити новим елементом – організаційно-управлінська безпека.

3. Відштовхуючись від того, що рівень негативно впливу на довкілля визначається насамперед прогресивністю техніки, обладнання, устаткування та технологічних процесів, що використовуються на підприємстві, екологічну безпеку підприємства доцільно включити до підсистеми нижчих рівнів, зокрема до техніко-технологічної безпеки.

4. Виходячи з того, що в діяльності будь-якого підприємства України є постійно присутня невизначеність, пов'язана з нестабільністю політичної ситуації в державі, і реальних інструментів впливу на це у підприємства немає, доцільно політику-правову складову сформувати як правову безпеку підприємства та включити її до підсистеми нижчих рівнів, а саме – до організаційно-управлінської безпеки.

Отже, відштовхуючись від структуризації економічної безпеки представниками ресурсно-функціонального підходу та виходячи з позиції теорії систем, можна запропонувати виділити шість складових корпоративної безпеки підприємства: фінансово-економічну, організаційно-управлінську, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, інформаційну та силову безпеки, які, у свою чергу, структуровано на підсистеми нижчих рівнів (рис. 1).

Фінансово-економічна складова корпоративної безпеки характеризується станом найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та прибутковості діяльності, а також досягнення максимальних обсягів збуту продукції підприємства внаслідок ефективного просування, стимулювання продажу та врахування потреб споживачі.

Організаційно-управлінська складова корпоративної безпеки підприємства передбачає гарантування

законних прав та інтересів акціонерів, забезпечення рівноваги впливу між учасниками корпоративних відносин, підвищення прозорості корпоративного управління та запровадження і дотримання правил раціонального менеджменту та належного контролю.

Інтелектуально-кадрова складова корпоративної безпеки спрямована на досягнення високого кваліфікаційного рівня персоналу, забезпечення сприятливого морально-психологічного клімату в колективі, розвиток креативного мислення та творчого підходу працівників.

Техніко-технологічна складова корпоративної безпеки полягає в забезпеченні відповідності застосовуваних на підприємстві техніки та технологій сучасним світовим аналогам і дотриманні чинних екологічних норм.

Інформаційна складова корпоративної безпеки спрямована на ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства, представлення підприємства у середовищі партнерів та конкурентів, захист інформаційних ресурсів.

Силова складова корпоративної безпеки полягає в забезпеченні фізичної та моральної безпеки співробітників, гарантуванні безпеки майнових та фінансових ресурсів.

Запропонована структуризація функціональних складових корпоративної безпеки підприємства, побудована виходячи з ресурсно-функціонального підходу та теорії систем, дала змогу комплексно підійти до вирішення проблеми забезпечення безпеки розвитку суб'єкта господарювання.

ВИСНОВКИ

Результати даного дослідження дають змогу більш повно сформувати функціональну структуру корпоративної безпеки підприємства та виділити її структурні елементи. Параметри кожної зі складових корпоративної безпеки підприємства повинні забезпечити її збалансованість, а їх рівень має бути достатнім для забезпечення належної стійкості системи до дії внутрішніх та зовнішніх загроз у поточному та довгостроковому періодах.

Перспективи подальших досліджень полягають у побудові механізму управління корпоративною безпекою підприємства та розгляді методів оцінювання рівня корпоративної безпеки підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ареф'єва О. В.** Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.
2. **Васильчак С. В.** Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах / С. В. Васильчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 98 – 105.
3. **Гончаренко Л. П.** Управление безопасностью / Л. П. Гончаренко, Е. С. Куценко – М. : КНОРУС, 2005. – 272 с.
4. **Єрмошенко М. М.** Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2010. – 232 с.
5. **Кіпчарська Я. М.** Теоретичні засади гарантування корпоративної безпеки підприємства / Я. М. Кіпчарська // Сучасна економіка: актуальні проблеми та перспективи розвитку : монографія / За ред. В. В. Прохорової. – Харків : НТМТ, 2014. – С. 155 – 162.

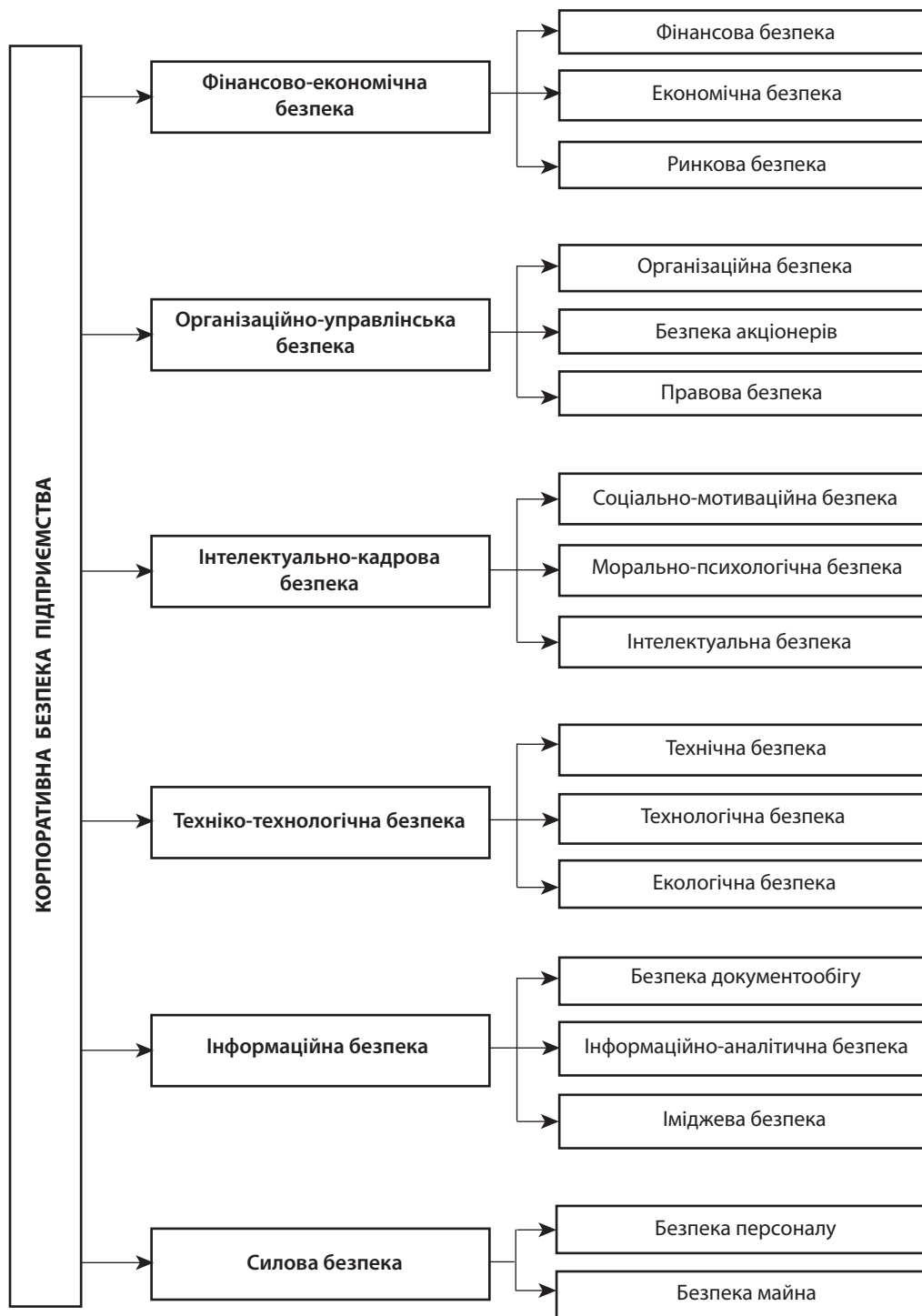


Рис. 1. Структура корпоративної безпеки підприємства

6. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48 – 52.

7. Нагорна І. І. Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / І. І. Нагорна. – Одеса, 2008. – 20 с.

8. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/factory-finansovoy-ustoychivosti-i-bezopasnosti-predpriyatiya>

9. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємства в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Н. Й. Реверчук. – Львів, 2004. – 22 с.

10. Руда Т. В. Сутність та структуризація економічної безпеки / Т. В. Руда // Митна безпека. – 2012. – № 1-2. – С. 30 – 38.

11. Фокіна Н. П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н. П. Фокіна, В. І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 8 (26). – С. 111 – 114.

12. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика : монографія / М. В. Фоміна. – Донецьк : Дон-ДУЕТ, 2005. – 140 с.

Науковий керівник – Штангрет А. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту Української академії друкарства (Львів)

REFERENCES

Aref'ieva, O. V., and Kuzenko, T. B. *Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Planning of economic security]. Kyiv: Vyd-vo Yevropeiskoho un-tu, 2004.

Fokina, N. P., and Bokii, V. I. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstva – naivazhlyvisha skladova finansovoi stiiikosti" [The economic security of the enterprise – an essential component of financial stability]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (26) (2003): 111-114.

Fomina, M. V. *Problemy ekonomichno bezpechnoho rozvytku pidpriemstv: teoriia i praktyka* [Problems economically sound development companies: Theory and Practice]. Donetsk: DonDUET, 2005.

Goncharenko, L. P., and Kutsenko, E. S. *Upravlenie bezopasnostiu* [Security management]. Moscow: KNORUS, 2005.

Kipcharska, Ya. M. "Teoretychni zasady harantuvannia korporativnoi bezpeky pidpriemstva" [Theoretical principles guaranteeing corporate security]. In *Suchasna ekonomika: aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku*, 155-162. Kharkiv: NTMT, 2014.

Kovalev, D., and Sukhorukova, T. "Ekonomicheskaia bezopasnost predpriatiia" [The economic security of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (1998): 48-52.

Nahorna, I. I. "Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy zabezpechenni stiiiko ekonomichnoi bezpeky promyslovkykh pidpriemstv" [Organizational-economic mechanism in ensuring sustainable economic security industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.

Papekhin, R. S. "Faktory finansovoy ustoychivosti i bezopasnosti predpriatiia" [Factors of financial stability and security of the enterprise]. <http://economy-lib.com/factory-finansovoy-ustoychivosti-i-bezopasnosti-predpriatiya>

Reverchuk, N. I. "Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemnytstva v Ukraini" [Managing the economic security business in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03*, 2004.

Ruda, T. V. "Sutnist ta strukturyzatsiia ekonomichnoi bezpeky" [Description and structuring economic security]. *Mytna bezpeka*, no. 1-2 (2012): 30-3.

Vasylichak, S. V. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstva ta ii skladova v suchasnykh umovakh" [The economic security of the enterprise and its part in the modern world]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.15 (2010): 98-105.

Yermoshenko, M. M., and Horiacheva, K. S. *Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpriemstvo* [The financial component of economic security, and state]. Kyiv: NAU, 2010.

УДК 334.722.8

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ФІЛИПОВА С. В., СУХОТЕРІНА М. І.

УДК 334.722.8

Філіппова С. В., Сухотеріна М. І. Порівняльна характеристика методик оцінки ефективності системи корпоративної соціальної відповідальності машинобудівного підприємства

У статті досліджено теоретичні підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) машинобудівного підприємства. Запропоновано показники, які необхідно враховувати при визначенні ефективності соціальної відповідальності машинобудівного підприємства. Показано, що показники, що впливають на ефективність функціонування системи КСВ машинобудівного підприємства, можна поділити на два види: якісні – оцінюються тільки за наявністю або відсутністю, кількісні – відповідно мають кількісний вимір. Запропоновано індикатори оцінки внутрішньої соціальної відповідальності машинобудівного підприємства, на основі яких можна обчислювати ефективність внутрішньої КСВ машинобудівного підприємства, і розроблено методику, яка базується на визначенні інтегрального показника, що включає як кількісні, так і якісні оцінки.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, показники ефективності, методика оцінки.

Табл.: 1. Формул.: 1. Бібл.: 12.

Філіппова Світлана Валеріївна – доктор економічних наук, професор, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

Сухотеріна Марія Ігорівна – старший викладач, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

УДК 334.722.8

Филиппова С. В., Сухотерина М. И. Сравнительная характеристика методик оценки эффективности системы корпоративной социальной ответственности машиностроительного предприятия

В статье исследованы теоретические подходы к оценке эффективности корпоративной социальной ответственности (КСО) машиностроительного предприятия. Предложены показатели, которые необходимо учитывать при определении эффективности социальной ответственности машиностроительного предприятия. Показано, что показатели, влияющие на эффективность функционирования системы КСО машиностроительного предприятия, можно разделить на два типа: качественные – оцениваются только при наличии или отсутствии, количественные – соответственно имеют количественное измерение. Предложены индикаторы оценки внутренней социальной ответственности машиностроительного предприятия, на основе которых можно вычислять эффективность внутренней КСВ машиностроительного предприятия, и разработана методика, базирующаяся на определении интегрального показателя, включающего как количественные, так и качественные оценки.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, показатели эффективности, методика оценки.

Табл.: 1. Формул.: 1. Библ.: 12.

Филиппова Светлана Валерьевна – доктор экономических наук, профессор, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

Сухотерина Мария Игоревна – старший преподаватель, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

UDC 334.722.8

Filyppova S. V., Sukhoterina M. I. Comparison of Methodologies for Evaluating the Effectiveness of the System of Corporate Social Responsibility of Machine-Building Enterprise

The article examines theoretical approaches to the evaluation of effectiveness of corporate social responsibility (CSR) of machine-building enterprise. The indicators to be taken into account while determining the effectiveness social responsibility of machine-building enterprise have been proposed. It has been displayed that the indicators, which influence the functioning of the CSR system of machine-building enterprise, can be divided into two types: qualitative – evaluated only when present or absent, quantitative – respectively those, which allow a quantitative measurement. Indicators for evaluating the internal social responsibility of machine-building enterprise have been proposed, on the basis of which can be evaluated the effectiveness of the internal CSR of machine-building enterprise; a methodology, based on the definition of the integral indicator, which includes both quantitative and qualitative estimates, has been developed.

Keywords: corporate social responsibility, indicators of effectiveness, evaluation methodology.

Tabl.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 12.

Filyppova Svitlana V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

Sukhoterina Mariia I. – Senior Lecturer, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

REFERENCES

- Aref'ieva, O. V., and Kuzenko, T. B. *Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Planning of economic security]. Kyiv: Vyd-vo Yevropeiskoho un-tu, 2004.
- Fokina, N. P., and Bokii, V. I. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstva – naivazhlyvisha skladova finansovoi stiiikosti" [The economic security of the enterprise – an essential component of financial stability]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (26) (2003): 111-114.
- Fomina, M. V. *Problemy ekonomichno bezpechnoho rozvytku pidpriemstv: teoriia i praktyka* [Problems economically sound development companies: Theory and Practice]. Donetsk: DonDUET, 2005.
- Goncharenko, L. P., and Kutsenko, E. S. *Upravlenie bezopasnostiu* [Security management]. Moscow: KNORUS, 2005.
- Kipcharska, Ya. M. "Teoretychni zasady harantuvannia korporativnoi bezpeky pidpriemstva" [Theoretical principles guaranteeing corporate security]. In *Suchasna ekonomika: aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku*, 155-162. Kharkiv: NTMT, 2014.
- Kovalev, D., and Sukhorukova, T. "Ekonomicheskaia bezopasnost predpriatiia" [The economic security of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (1998): 48-52.
- Nahorna, I. I. "Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy zabezpechenni stiiiko ekonomichnoi bezpeky promyslovykh pidpriemstv" [Organizational-economic mechanism in ensuring sustainable economic security industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2008.
- Papekhin, R. S. "Faktory finansovoy ustoychivosti i bezopasnosti predpriatiia" [Factors of financial stability and security of the enterprise]. <http://economy-lib.com/factory-finansovoy-ustoychivosti-i-bezopasnosti-predpriatiya>
- Reverchuk, N. I. "Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemnytstva v Ukraini" [Managing the economic security business in Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03*, 2004.
- Ruda, T. V. "Sutnist ta strukturyzatsiia ekonomichnoi bezpeky" [Description and structuring economic security]. *Mytna bezpeka*, no. 1-2 (2012): 30-3.
- Vasylichak, S. V. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstva ta ii skladova v suchasnykh umovakh" [The economic security of the enterprise and its part in the modern world]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.15 (2010): 98-105.
- Yermoshenko, M. M., and Horiacheva, K. S. *Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpriemstvo* [The financial component of economic security, and state]. Kyiv: NAU, 2010.

УДК 334.722.8

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ФІЛИПОВА С. В., СУХОТЕРІНА М. І.

УДК 334.722.8

Філіпова С. В., Сухотеріна М. І. Порівняльна характеристика методик оцінки ефективності системи корпоративної соціальної відповідальності машинобудівного підприємства

У статті досліджено теоретичні підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) машинобудівного підприємства. Запропоновано показники, які необхідно враховувати при визначенні ефективності соціальної відповідальності машинобудівного підприємства. Показано, що показники, що впливають на ефективність функціонування системи КСВ машинобудівного підприємства, можна поділити на два види: якісні – оцінюються тільки за наявністю або відсутністю, кількісні – відповідно мають кількісний вимір. Запропоновано індикатори оцінки внутрішньої соціальної відповідальності машинобудівного підприємства, на основі яких можна обчислювати ефективність внутрішньої КСВ машинобудівного підприємства, і розроблено методику, яка базується на визначенні інтегрального показника, що включає як кількісні, так і якісні оцінки.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, показники ефективності, методика оцінки.

Табл.: 1. Формул.: 1. Бібл.: 12.

Філіпова Світлана Валеріївна – доктор економічних наук, професор, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

Сухотеріна Марія Ігорівна – старший викладач, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

УДК 334.722.8

UDC 334.722.8

Филиппова С. В., Сухотерина М. И. Сравнительная характеристика методик оценки эффективности системы корпоративной социальной ответственности машиностроительного предприятия

Filyppova S. V., Sukhoterina M. I. Comparison of Methodologies for Evaluating the Effectiveness of the System of Corporate Social Responsibility of Machine-Building Enterprise

В статье исследованы теоретические подходы к оценке эффективности корпоративной социальной ответственности (КСО) машиностроительного предприятия. Предложены показатели, которые необходимо учитывать при определении эффективности социальной ответственности машиностроительного предприятия. Показано, что показатели, влияющие на эффективность функционирования системы КСО машиностроительного предприятия, можно разделить на два типа: качественные – оцениваются только при наличии или отсутствии, количественные – соответственно имеют количественное измерение. Предложены индикаторы оценки внутренней социальной ответственности машиностроительного предприятия, на основе которых можно вычислять эффективность внутренней КСВ машиностроительного предприятия, и разработана методика, базирующаяся на определении интегрального показателя, включающего как количественные, так и качественные оценки.

The article examines theoretical approaches to the evaluation of effectiveness of corporate social responsibility (CSR) of machine-building enterprise. The indicators to be taken into account while determining the effectiveness social responsibility of machine-building enterprise have been proposed. It has been displayed that the indicators, which influence the functioning of the CSR system of machine-building enterprise, can be divided into two types: qualitative – evaluated only when present or absent, quantitative – respectively those, which allow a quantitative measurement. Indicators for evaluating the internal social responsibility of machine-building enterprise have been proposed, on the basis of which can be evaluated the effectiveness of the internal CSR of machine-building enterprise; a methodology, based on the definition of the integral indicator, which includes both quantitative and qualitative estimates, has been developed.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, показатели эффективности, методика оценки.

Keywords: corporate social responsibility, indicators of effectiveness, evaluation methodology.

Табл.: 1. Формул.: 1. Библ.: 12.

Tabl.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 12.

Филиппова Светлана Валерьевна – доктор экономических наук, профессор, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

Filyppova Svitlana V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

Сухотерина Мария Игоревна – старший преподаватель, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

Sukhoterina Mariia I. – Senior Lecturer, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

На сучасному етапі для машинобудівного підприємства є недостатнім вести прибутковий бізнес і платити вчасно податки. Бізнес знаходиться в ситуації, коли він є частиною суспільних відносин і сфера його діяльності виходить далеко за межі безпосередньо виробництва. Це приводить до посилення активності підприємств у сфері корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Отже, оцінка ефективності КСВ виступає на перший план.

Питанню розробки методик оцінки ефективності впровадження принципів соціальної відповідальності в систему корпоративного управління присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Серед російських авторів, які досліджують цю проблему, треба визначити Г. Тульчинського [1], Ю. Благова [2], С. Гончарова [3], Є. Мохова [4] та ін. Хоча корпоративна соціальна відповідальність для України є достатньо новою тематикою, вітчизняні науковці також займаються розробкою методик оцінки КСВ. Серед них В. Воробей, І. Журовська [5], О. А. Буян [6], О. Березіна [7], Д. Баюра [8], О. Ворона [9], О. Черних [10], Л. Грицина [11], В. Євтушенко [12] та ін.

Метою статті є розробка методики оцінки ефективності внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності машинобудівного підприємства. Для досягнення мети поставлено такі *завдання*:

- ✦ розглянути поняття «оцінка ефективності соціальної відповідальності»;
- ✦ розглянути існуючі методики оцінки ефективності системи КСВ й методики обчислювання ефективності;
- ✦ запропонувати індикатори оцінки внутрішньої соціальної відповідальності машинобудівного підприємства.

До оцінки ефективності соціальної діяльності підприємства існують декілька методологічних підходів. Оцінювання можна здійснювати за допомогою соціальної звітності, шляхом індексів, рейтингів та якісними і кількісними методами. Із усіх можливих ми зупинимося на характеристиці двох останніх.

Показники, що впливають на ефективність функціонування системи КСВ машинобудівного підприємства, можна поділити на два види: *якісні* – оцінюються тільки за наявністю або відсутністю; *кількісні* – відповідно мають кількісний вимір. До якісних показників відносять: наявність на підприємстві документальної та нормативної бази в галузі КСВ та її відповідність міжнародним стандартам; наявність у структурі підприємства спеціальних підрозділів (відділів, управлінь), що відповідають за соціальну діяльність.

Кількісні показники, що використовуються для оцінки ефективності соціальних програм, включають такі групи: витрати на розвиток персоналу, куди входить заробітна плата, соціальні виплати працівникам, витрати на навчання та перепідготовку кадрів; витрати на розвиток місцевого співтовариства, що включають різні соціальні та благодійні програми; і витрати на поліпшення екологічної ситуації.

При використанні другого варіанта оцінки як показники фінансової діяльності розглядають прибутки

підприємства, валовий або чистий прибуток, а виробничу діяльність оцінюють за загальною або питомою продуктивністю. Метод оцінки ефективності соціальних програм за впливом на показники діяльності підприємства має певні недоліки. У сучасних українських умовах показники фінансової діяльності підприємств часто більшою мірою визначаються зовнішньоекономічними чинниками – нестабільністю і високим рівнем ризиків ринків збуту продукції. Соціальні програми та соціальна політика за визначенням носять неприбутковий характер. Виробничі показники діяльності підприємства також не можуть виступати як параметр оптимізації, тому що, по-перше, вони залежать від фінансової складової, а, по-друге, можуть визначатися змінами в організації виробництва, що носять чисто технічний чи технологічний характер.

Більш доцільним є підхід, коли параметром оптимізації є не реальний показник діяльності підприємства, а критерій, що одержується розрахунковим шляхом і враховує вплив факторів соціальної діяльності підприємства.

Зазначений підхід передбачає вибір конкретних параметрів діяльності підприємства в галузі КСВ, що роблять найбільш значущий вплив на ефективність соціальної діяльності.

Існуючі методики оцінки ефективності системи КСВ залежно від форми оцінки параметрів, що використовуються, можна умовно розділити на три групи.

До *першої групи* належать методики, засновані на визначенні тільки якісних показників. У цьому випадку оцінка ефективності системи КСВ проводиться за наявності або відсутності певних умов у діяльності підприємства зі заздалегідь сформованого переліку. Тобто використовується двійкова система оцінки (так / ні). У результаті – чим більше заздалегідь визначених критеріїв присутні, тим більш ефективною вважається система КСВ на підприємстві. Недоліками для даної групи методик є таке: неможливість порівняльної оцінки ефективності діяльності різних підприємств у сфері КСВ за наявності у них одних і тих самих ознак; неможливість визначення частки кожного параметра в загальному індексі, тому що всі показники мають однакову вагу.

Використання *другої групи* методик, заснованих на кількісній оцінці параметрів функціонування підприємства у сфері КСВ, дозволяє виключити зазначені вище недоліки. Однак при цьому стримуючим моментом для розвитку таких методик найчастіше є відсутність можливості об'єктивної кількісної оцінки тих чи інших показників. Базою для проведення аналізу в даному випадку є дані щоквартальних і річних публічних звітів про роботу підприємства. Як показує практика, навіть великі підприємства, діяльність яких формально забезпечена всіма нормативними документами у сфері КСВ, представляють у відкритий доступ дуже обмежений обсяг інформації про соціальні видатки. При цьому формат представлення даних у різні періоди може значною мірою різнитися, що ще більш ускладнює аналіз. Крім обмеженості обсягу інформації для аналізу, слід також звернути увагу і на достовірність інформації в публічних звітах підприємств. У відсутності налагодженої системи аудиту соціальної звітності виникають питан-

ня щодо достовірності інформації, звіти нерідко носять декларативний характер і спрямовані на пропаганду та створення позитивного іміджу підприємства. Зазначені причини і визначають той факт, що на сьогоднішній день у науковій літературі є невелика кількість методик кількісної оцінки ефективності системи КСВ.

До *третьої групи* належать методики, які використовують як кількісні, так і якісні показники оцінки рівня ефективності КСВ. Тобто для визначення впливу факторів, що не піддаються чисельній оцінці, застосовують якісні показники, а для решти параметрів використовують кількісну оцінку. У цілому можна стверджувати, що методики третьої групи є більш прийнятними, оскільки вони дозволяють враховувати вплив на рівень розвитку системи КСВ більш повного переліку показників. У запропонованій моделі оцінки ефективності системи КСВ на підприємстві показником, що характеризує рівень розвитку КСВ, є інтегральний індекс, що визначає сукупний вплив якісних і кількісних параметрів:

$$I_{\text{інт}} = I_{\text{якості}} \cdot I_{\text{кільк}}$$

де $I_{\text{якості}}$ – індекс, що враховує відповідність ознакам якості; $I_{\text{кільк}}$ – індекс, що враховує вплив кількісних параметрів.

За пропозиціями «Глобальної ініціативи зі звітності» можна запропонувати такі якісні ознаки ефективності КСВ: наявність трудового договору; наявність документів, що регламентують соціальну діяльність підприємства; наявність щорічних публічних звітів про діяльність підприємства в галузі КСВ у відкритому доступі; наявність в організаційній структурі підприємства спеціалізованого підрозділу, відповідального за соціальну діяльність.

Для здійснення кількісної оцінки пропонуємо враховувати 18 показників внутрішньої соціальної відповідальності машинобудівного підприємства (табл. 1).

Якісну оцінку витрат на соціальні питання працівників і членів їх сімей на підприємстві (С) пропонується здійснювати таким чином:

[С, тис. грн = Сума витрат за пп. 5 – 10 табл. 1 (формула (1)); С, тис. грн на одного працівника = витрати за пп. 5 – 10 табл. 1 (формула (2))] : Середньооблікова чисельність працівників (п. 3 табл. 1).

Таким чином, витрати на вирішення соціальних питань усередині підприємства понад норм, встановлених законодавством, розраховуються за формулою (1).

Таблиця 1

Індикатори оцінки внутрішньої соціальної відповідальності машинобудівного підприємства

№ з/п	Індикатор
1	Обсяг реалізації товарів (послуг), тис. грн
2	Недоїмка з податкових і інших обов'язкових платежів, тис. грн
3	Середньооблікова чисельність працівників, усього осіб, У тому числі: працівників основної діяльності, осіб
4	Кількість додатково створених робочих місць, од.
5	Витрати на утримання медпунктів, профілакторіїв, будинків відпочинку, що знаходяться на балансі організації або фінансуються в порядку пайової участі, тис. грн. У тому числі: витрати на санаторно-курортне лікування (оплати шляхової, проїзду до місця лікування і відпочинку), тис. грн
6	Страхові платежі, сплачувані організацією за договорами добровільного медичного страхування працівників і членів їх сімей, тис. грн
7	Витрати на спортивно-оздоровчі заходи, тис. грн. У тому числі: витрати на утримання спортивних споруд, тис. грн
8	Витрати на культурно-масову роботу, тис. грн
9	Витрати на утримання дітей працівників у дошкільних та загальноосвітніх закладах, тис. грн
10	Оплата вартості проїзду до місця роботи і назад, тис. грн
11	Матеріальна допомога, подарунки та ін., тис. грн
12	Внески до недержавних пенсійних фондів на користь працівників, тис. грн
13	Витрати на придбання житла за рахунок підприємства, щорічна економія працівником коштів за рахунок отримання безпроцентної позики від організації під будівництво і придбання квартири. Витрати на компенсацію іпотечного кредитування, тис. грн
14	Витрати на щомісячні доплати працівникам до основних пенсій з фонду організації, тис. грн
15	Витрати на підготовку кадрів масових професій, витрати на навчання працівників у навчальних закладах середньої, вищої професійної освіти, тис. грн
16	Витрати на перепідготовку кадрів, тис. грн
17	Витрати на охорону праці – усього, тис. грн. У тому числі: на одного працюючого, тис. грн
18	Витрати на реалізацію екологічних програм, тис. грн

Джерело: розроблено авторами за даними: Соціальна політика – захист кожного. ПАТ Стахановський вагобудівний завод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stakhanovvz.com/showpress.php?part=socpolicy>; ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М. В. Фрунзе» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.frunze.com.ua/>

ВИСНОВКИ

Дослідження показало, що існує багато підходів до оцінки ефективності внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності. Нами на основі даних соціальної політики ПАТ «Стахановський вагонобудівний завод» і ПАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М. В. Фрунзе» запропоновано індикатори оцінки внутрішньої соціальної відповідальності машинобудівного підприємства, на основі яких можна обчислювати ефективність внутрішньої корпоративної відповідальності машинобудівного підприємства, і розроблено методику, що базується на визначенні інтегрального показника, що включає як кількісні, так і якісні оцінки. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Кашин В.** Методика оценки эффективности корпоративной социальной политики (социальных инвестиций и социального партнерства) / В. Кашин, А. Нецадин, Г. Тульчинский // Человек и труд. – 2012. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.chelt.ru/2009/5-09/nes4adin509.html/>
- 2. Благов Ю. Е.** Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю. Е. Благов ; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. – 272 с.
- 3. Кричевский Н. А.** Корпоративная социальная ответственность / Н. А. Кричевский, С. Ф. Гончаров. – М., 2006. – 195 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vfmami.org/files/works/man/do.kso.book.pdf>
- 4. Лепихина Т. Л.** Формирование социальной политики фирмы на основе расчета индекса ее социальной ответственности / Т. Л. Лепихина, Е. Г. Мохова // Вестник ПНИПУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – № 13 (37). – С. 113 – 128.
- 5. Воробей В.** Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / В. Воробей, І. Журовська. – К., 2010. – 84 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua/pubHcations>
- 6. Буян О. А.** Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні / О. А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Випуск 6 (2). – С. 159 – 165.
- 7. Березіна О. Ю.** Кількісна оцінка соціальної відповідальності корпорацій / О. Ю. Березіна // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 1(32). – С. 97 – 101.
- 8. Баюра Д.** Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21 – 25.
- 9. Ворона О. В.** Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О. В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127 – 133.
- 10. Черних О. В.** Соціальний звіт як інструмент управління соціальною відповідальністю компанії / О. В. Черних // Сталі розвиток економіки. – 2011. – № 2(5). – С. 203 – 205.
- 11. Грицина Л. А.** Вибір системи оцінки стану корпоративної соціальної відповідальності для машинобудівних підприємств Хмельницької області / Л. А. Грицина // Наука й економіка. – Хмельницький, 2009. – № 1. – С. 93 – 97.
- 12. Євтушенко В. А.** Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В. А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – Вип. 46 (1019). – С. 53 – 64.

REFERENCES

Blagov, Yu. E. *Korporativnaia sotsialnaia otvetstvennost: evoliutsiia kontseptsii* [Corporate social responsibility: the evolution

of the concept]. St. Petersburg: Vysshaia shkola menedzhmenta, 2010.

Buian, O. A. "Pidkhody do otsinky efektyvnosti korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti pidpriemstv v Ukraini" [Approaches to evaluating the effectiveness of corporate social responsibility of enterprises in Ukraine]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Serii "Ekonomika"*, no. 6 (2) (2012): 159-165.

Berezina, O. Yu. "Kilksna otsinka sotsialnoi vidpovidalnosti korporatsii" [Quantitative assessment of corporate social responsibility]. *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy*, no. 1 (32) (2012): 97-101.

Baiura, D. "Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist u systemi korporatyvnoho upravlinnia" [Corporate social responsibility in the corporate governance]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 1 (2009): 21-25.

Chernykh, O. V. "Sotsialnyi zvit yak instrument upravlinnia sotsialnoiu vidpovidalnistiu kompanii" [Social Report as a tool for managing the company's social responsibility]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (5) (2011): 203-205.

Hrytsyna, L. A. "Vybir systemy otsinky stanu korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti dlia mashynobudivnykh pidpriemstv Khmelnytskoi oblasti" [The choice of the assessment of corporate social responsibility for engineering companies Khmelnytsky region]. *Nauka i ekonomika*, no. 1 (2009): 93-97.

Krichevskiy, N. A., and Goncharov, S. F. "Korporativnaia sotsialnaia otvetstvennost" [Corporate Social Responsibility]. <http://vfmami.org/files/works/man/do.kso.book.pdf>

Kashin, V., Neshchadin, A., and Tulchinskii, G. "Metodika otsenki effektivnosti korporativnoy sotsialnoy politiki (sotsialnykh investitsiy i sotsialnogo partnerstva)" [Methods of assessing the effectiveness of corporate social policy (social investment and social partnership)]. <http://www.chelt.ru/2009/5-09/nes4adin509.html/>

Lepikhina, T. L., and Mokhova, E. G. "Formirovanie sotsialnoy politiki firmy na osnove rascheta indeksa ee sotsialnoy otvetstvennosti" [Formation of the social policy of the company on the basis of calculating the index of its social responsibility]. *Vestnik PNIPU. Serii "Sotsialno-ekonomicheskie nauki"*, no. 13 (37) (2012): 113-128.

Vorobei, V., and Zhurovska, I. "Nefinansova zvitnist: instrument sotsialno vidpovidalnoho biznesu" [Non-financial reporting: a tool socially responsible business]. <http://www.svb.org.ua/pubHcations>

Vorona, O. V. "Metodychni pidkhody do otsinky rivnia sotsialnoi vidpovidalnosti" [Methodological approaches to assessing the level of social responsibility]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 30 (2010): 127-133.

Yevtushenko, V. A. "Otsinka korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti: metody, ob'iekty, pokaznyky" [Evaluation of Corporate Social Responsibility: methods, objects, figures]. *Visnyk NTU "KhPI"*, no. 46 (1019) (2013): 53-64.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 СОКОЛОВСЬКИЙ С. А., НАУМЕНКО М. О., ЧЕРКАШИНА М. В.

УДК 331.104

Соколовський С. А., Науменко М. О., Черкашина М. В. Удосконалення управління трудовими ресурсами підприємства

Процеси інтеграції та глобалізації, що відбуваються в даний час в Україні, дозволяють говорити не тільки про їх інноваційну спрямованість, а й про трансформацію чинників, що визначають дієвість таких процесів. Людські та інтелектуальні ресурси є одним з ключових факторів, вплив яких важко переоцінити. Це обумовлює підвищення уваги до управління людьми, до підвищення його результативності та ефективності і визначає формування нових пріоритетів, що знаходять відображення у розвитку теоретико-методологічних аспектів управління трудовими ресурсами. Трудові ресурси є одним із ключових факторів виробництва будь-якого виду товарів і послуг поряд з інвестиційним капіталом – основними фондами й оборотними коштами. Саме трудові ресурси без перебільшення можна розглядати як найбільший капітал, що є у підприємства. У сукупності вся організаційно-управлінська діяльність (і насамперед мотиваційна) спрямована на активізацію внутрішніх ресурсів працівників та їх максимально ефективне використання. Отже, на сьогодні важко перебільшити актуальність дослідження проблем, що пов'язані з оптимізацією процесу управління трудовими ресурсами. У роботі обґрунтовано необхідність втілення нових принципів і методів розробки стратегії управління трудовими ресурсами підприємства.

Ключові слова: управління трудовими ресурсами, кадровий потенціал, менеджмент персоналу, стратегія управління.

Бібл.: 12.

Соколовський Сергій Анатолійович – кандидат технічних наук, заступник начальника Національної академії Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Науменко Марія Олексіївна – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

Черкашина Майя Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та військового господарства, Національна академія Національної гвардії України (пл. Повстання, 3, Харків, 61001, Україна)

УДК 331.104

UDC 331.104

Соколовский С. А., Науменко М. А., Черкашина М. В. Усовершенствование управления трудовыми ресурсами предприятия

Процессы интеграции и глобализации, происходящие в настоящее время в Украине, позволяют говорить не только об их инновационной направленности, но и о трансформации факторов, определяющих действенность таких процессов. Человеческие и интеллектуальные ресурсы являются одним из ключевых факторов, влияние которых трудно переоценить. Это обуславливает растущее с каждым годом внимание к управлению людьми, к повышению его результативности и эффективности и определяет формирование новых приоритетов, что находит отражение в развитии теоретико-методологических аспектов управления трудовыми ресурсами. Трудовые ресурсы являются одним из ключевых факторов производства любого вида товаров и услуг наряду с инвестиционным капиталом – основными фондами и оборотными средствами. Именно трудовые ресурсы без преувеличения можно рассматривать как самый крупный капитал, которые имеет предприятие. В совокупности вся организационно-управленческая деятельность (и прежде всего мотивационная) направлена на активизацию внутренних ресурсов работников и их максимально эффективное использование. Таким образом, сегодня трудно преувеличить актуальность исследования проблем, связанных с оптимизацией процесса управления персоналом. В работе обоснована необходимость внедрения новых принципов и методов разработки стратегии управления трудовыми ресурсами предприятия.

Ключевые слова: управление трудовыми ресурсами, кадровый потенциал, менеджмент персонала, стратегия управления.

Библ.: 12.

Соколовский Сергей Анатольевич – кандидат технических наук, заместитель начальника Национальной академии Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Науменко Мария Алексеевна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Черкашина Майя Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента и военного хозяйства, Национальная академия Национальной гвардии Украины (пл. Восстания, 3, Харьков, 61001, Украина)

Sokolovskyi S. A., Naumenko M. O., Cherkashyna M. V. Improvement of the Labor Resources Management of Enterprise

The processes of integration and globalization, which are currently occurring in Ukraine, allow to speak not only of their innovative orientation, but also of the transformation of factors, determining the effectiveness of these processes. The human and intellectual resources are one of the key factors whose influence cannot be overestimated. This leads to the growing with each year attention to the management of people, to improving its efficiency and effectiveness and identifies new priorities, as reflected in the development of theoretical-methodological aspects of the labor resources management. Labor resources are one of the key factors of production of any kind of goods and services along with investment capital – fixed and working assets. It is the labor resources that without exaggeration can be considered the biggest capital of any enterprise. In conjunction, the whole organization and management activity (above all, the motivational part) aims to enhance the internal resources of workers and to use them in the most effective way. Thus, presently it is hard to overstate the actuality of researching the issues related to the optimization of the process of staff management. In the article has been substantiated the necessity of introduction of new principles and methods for development of a strategy of enterprise's labor resources management.

Key words: labor resources management, human resources capacity, staff management, management strategy.

Bibl.: 12.

Sokolovskyi Serhii A. – Candidate of Sciences (Engineering), Deputy Head of the Department, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Naumenko Mariia O. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Cherkashyna Maia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Management and the War Economy, The National Academy of the National Guard of Ukraine (pl. Povstannya, 3, Kharkiv, 61001, Ukraine)

Процеси інтеграції та глобалізації, що відбуваються в даний час в Україні, дозволяють говорити не тільки про їх інноваційну спрямованість, а й про трансформацію чинників, що визначають дієвість таких процесів. Людські та інтелектуальні ресурси є одним з ключових факторів, вплив яких важко переоцінити. Це обумовлює підвищення з кожним роком уваги до управління людьми, до підвищення його результативності та ефективності та визначає формування нових пріоритетів, що знаходять відображення у розвитку теоретико-методологічних аспектів управління трудовими ресурсами.

Трудові ресурси є одним із ключових факторів виробництва будь-якого виду товарів і послуг поряд з інвестиційним капіталом – основними фондами й оборотними коштами. Саме трудові ресурси без перебільшення можна розглядати як найбільший капітал, що є у підприємства. У сучасних умовах стрімко зростають вимоги до соціально-психологічних, професійних якостей і культурного рівня працюючого. Це обумовлено науково-технічним прогресом і, як наслідок, – різким збільшенням частки наукоємних технологій.

Для ефективного функціонування виробництва необхідним є управління трудовими ресурсами, яке пов'язане з наймом, навчанням, перекваліфікацією працівників та оплатою їхньої праці.

Підготовлені та кваліфіковані працівники, що знаходяться в штаті підприємства, є його трудовими ресурсами (кадрами) [1].

Головною метою управління трудовими ресурсами є повна забезпеченість підприємства такими працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їх професійної та соціальної адаптації.

До головних завдань, які вирішують структури з управління трудовими ресурсами, можна віднести такі: планування потреби підприємства в трудових ресурсах, пошук і підбір необхідних працівників, їхнє навчання і підвищення кваліфікації, трудова мотивація, створення умов щодо підвищення продуктивності праці, контроль за зміною статусу працівників, вирішення правових питань трудових відносин [1].

У сукупності вся організаційно-управлінська діяльність (і насамперед мотиваційна) спрямована на активізацію внутрішніх ресурсів працівників та їх максимально ефективного використання. Отже, сьогодні важко перебільшити актуальність дослідження проблем, що пов'язані з оптимізацією процесу управління трудовими ресурсами.

Метою статті є обґрунтування методів і принципів розробки стратегії управління трудовими ресурсами підприємства.

Питання щодо вдосконалення управління трудовими ресурсами підприємства досліджувалися у працях багатьох вчених. Серед них варто виокремити роботи Д. П. Богині, де проведено теоретико-методологічне дослідження конкурентоспроможності робочої сили, а також факторів, що впливають на її рівень [5]; Є. Бородіної, яка розглядає «людський капітал як основне джерело економічного зростання» і аналізує «принципову різницю між сучасною і минулою практикою управління трудовими ресурсами», відзначаючи «технократичні

підходи до управління», коли у центр аналізу соціально-економічного розвитку ставиться здатність економіки до якісних і структурних змін, які прямо і безпосередньо закладені в людині [6, с. 48]; А. Я. Кибанова, де значну увагу приділено питанням «визначення цінності персоналу, підвищення його якості та ефективності використання» [3]; О. Малиша, який пропонує моделі поведінки підприємства, засновані на вдосконаленні управління трудовими ресурсами [4] та ін.

Незаперечним є той факт, що головним елементом підприємства (організації) є його співробітники (персонал). Вони складають основну статтю капіталовкладень з погляду витрат по їх найму і навчання, що покликане підвищити результативність та ефективність їх праці, а це, врешті-решт, впливає на ефективність функціонування підприємства й організації в цілому.

У дослідженнях, проведених Пітерсом і Уотерменом [7] на прикладі найбільших американських компаній, одним із восьми загальних чинників була ідея щодо підвищення продуктивності діяльності через турботу про людей. Ці компанії не розглядали капіталовкладення у виробництво як основне джерело підвищення ефективності, найважливішим чинником для них були власні співробітники, незважаючи на те, що трудові ресурси не можуть бути придбані, списані або примножені так само швидко і просто, як будь-які інші активи.

На жаль, ще не можна стверджувати, що на українських підприємствах використовуються сучасні методи менеджменту персоналу. Проблема полягає в тому, що домінуючими залишаються застарілі підходи до управління, а саме – недостатнє розуміння власниками та керівниками підприємств того, яке значення має персонал для розвитку бізнесу. Крім того, далеко не на всіх підприємствах у складі є відповідна сучасним вимогам структура, яка займається роботою з трудовими ресурсами. Особливо це стосується малих і середніх підприємств, де цю роботу покладено безпосередньо на вище керівництво.

У цілому кадрові питання вирішуються відділом кадрів, який працює за принципами, які характерні для командно-адміністративного управління. Усе це призводить до неоптимального розподілу відповідальності з питань розвитку людських ресурсів між оперативними керівниками та кадровими працівниками.

На жаль, до компетенції кадрових служб рідко відносять питання планування потреби в персоналі, створення резерву працівників, їхньої профорієнтації та адаптації, визначення оплати праці та соціальних пільг, визначення дисципліни, тобто майже все те, що, як свідчить передовий зарубіжний досвід, має входити до функцій відділу з персоналу [2].

На даний час в управлінні трудовими ресурсами став переважати підприємницько-ринковий підхід, при якому праця, її умови, робочі місця і розвиток персоналу розглядаються як продукти маркетингу. На думку Гольфа Вундерера, «під маркетингом персоналу слід розуміти таку філософію і стратегію управління людськими ресурсами, які, орієнтуючись на життєві та трудові запити працівників, одночасно відповідають інтересам

політики організації, охоплюють цілі товарного і фінансового маркетингу» [8].

Як зазначає Д. К. Захаров, в існуючих зарубіжних організаціях при визначенні складу і змісту завдань маркетингу персоналу виділяються два основні принципи [9]:

1) розгляд завдань маркетингу персоналу в широкому сенсі, під яким розуміється певна філософія і стратегія управління людськими ресурсами;

2) тлумачення маркетингу персоналу у вузькому сенсі, тобто як особливої функції служби управління трудовими ресурсами.

Згідно з першим принципом персонал організації розглядається як один з елементів кадрової політики, що реалізується через комплекс завдань управління трудовими ресурсами: розробка цільової системи управління, планування потреби в працівниках, їхнє професійне навчання, адаптація в трудовому колективі, атестація і планування кар'єри тощо.

З огляду на це треба ще раз зазначити, що саме персонал є найбільш цінним, чутливим і творчим фактором виробництва, який потребує цілеспрямованого розвитку.

Другий принцип передбачає бачення маркетингу персоналу як однієї з функцій служби управління трудовими ресурсами організації. Ця функція спрямована на визначення та покриття потреби організації у професійних та кваліфікованих працівниках. Діяльність служби управління трудовими ресурсами відокремлена від інших напрямів кадрової політики організації та включає в себе аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають напрями маркетингової діяльності; розробку та реалізацію заходів за напрямками персонал-маркетингу.

Отже, маркетинг персоналу у вузькому розумінні є важливою складовою розвитку персоналу.

Для того, щоб виховати в керівниках ставлення до персоналу як до найбільшої цінності, а у працівниках – почуття відданості й довіри до менеджерів і організації, необхідно чітко сформулювати кадрову політику організації. Вона утворює теоретичну основу для практичної реалізації менеджменту персоналу у вигляді формування системи роботи з людьми і служить відправною точкою для менеджерів при прийнятті конкретних управлінських рішень, результативність яких є запорукою успіху організації (підприємства).

Серед різноманіття визначень кадрової політики зарубіжні дослідники найчастіше використовують визначення «гарної кадрової політики» як загальної кадрової стратегії, яка об'єднує різні аспекти політики організації щодо персоналу та плани використання робочої сили. Вона повинна підвищувати здатність організації адаптуватися до зміни технологій і вимог ринку, які можна передбачити в осяжному майбутньому [10]. Іншими словами, кадрова політика виникає з основних цілей організації та відображає їх.

Кадрова стратегія виходить з генеральної стратегії, розвиває і деталізує її. Генеральні стратегії умовно поділяють на дві групи: стратегії функціонування (які пов'язані з поведінкою організації на ринку) і стратегії

розвитку. Кадрові стратегії можуть також розрізнятися залежно від місії організації, її цілей, завдань.

Кадрова стратегія визначає кадрову політику організації на кожному етапі її розвитку. Вона знаходить також своє відображення у філософії підприємства, правилах внутрішнього розпорядку, колективному договорі та інших документах, які являють собою концептуальні кадрові документи. На перше місце можна поставити філософію підприємства (організації), яка, на жаль, до цього часу час не входила до переліку кадрових документів в Україні.

За визначенням А. П. Єгоршина, «філософія підприємства – сукупність моральних та адміністративних норм і правил взаємовідносин персоналу, підпорядкованих досягненню глобальної мети підприємства (організації)» [11].

Філософія підприємства виникла в Японії, а потім набула поширення в економічно розвинених країнах. Вона розробляється на основі Конституції країни, Цивільного кодексу, Кодексу законів про працю, Декларації прав людини, колективного договору. Слід зазначити, що під час розробки філософії підприємства слід урахувувати особливості виробництва, форму власності, галузь господарства, кількість працівників, соціальну структуру, що є в колективі, культурний рівень працюючих тощо.

Зазвичай філософія підприємства являє собою концептуальний кадровий документ, який може мати такі розділи [11]:

1. Цілі і завдання підприємства (організації).
2. Декларація прав співробітника.
3. Ділові та моральні якості.
4. Умови праці та робоче місце.
5. Оплата та оцінка праці.
6. Соціальні блага.
7. Соціальні гарантії.
8. Захоплення (хобі).

Розробка такого документа обумовлена тим, що відносини між працівниками мають бути строго регламентованими загальними для всіх принципами; процеси адаптації проходять швидше у нових працівників; кадрова політика адміністрації має проводитися відповідно до наявних на підприємстві традицій, звичаїв незалежно від зміни менеджерів вищої ланки.

Починаючи розробку філософії вітчизняного підприємства (організації), доцільно провести аналіз передового зарубіжного досвіду та розглянути можливість його адаптації до вітчизняних умов, оскільки в українського працівника є своя специфіка. Це обумовлено в першу чергу тим, що до сьогодні в здійсненні управління домінував ресурсозатратний підхід, а персонал розглядався з позицій відновлювального трудового ресурсу. Треба враховувати і те, що вітчизняна філософія суттєво відрізняється від японської або американської.

Напрямки розвитку менеджменту персоналу повинні враховувати плановану стратегію розвитку на макрорівні та рівні підприємства, оскільки управління трудовими ресурсами пов'язане з ринково орієнтовани-

ми змінами в економіці, політиці, соціальній, технологічній сферах.

Відповідно до цього необхідно виділити основні підсистеми, розвиток яких має бути пріоритетним у контексті менеджменту персоналу: розробка кадрової політики; планування потреби в персоналі; відбір і найм персоналу; оцінка і розстановка персоналу; навчання і розвиток; мотивація; формування сприятливих умов на підприємстві; формування досконалих соціально-трудових відносин; соціально-економічна ефективність менеджменту персоналу.

На жаль, поки рано говорити про повноту реалізації всіх пріоритетних напрямків в практиці. У ряді досліджень [12] було виявлено достатній ступінь невідповідності кадрових підрозділів підприємств сучасним вимогам ефективного менеджменту персоналу. Серед причин слід виділити нерозуміння власниками і керівниками підприємств значущості людського чинника для успішної діяльності; відсутність спеціальних структур по роботі з трудовими ресурсами або вузький спектр функціональних обов'язків фахівців з персоналу, який зводиться до здійснення діловодства; неоптимальність розподілу відповідальності за розвиток персоналу між оперативними керівниками та кадровими працівниками; обмежене використання прикладних програм, що дозволяють удосконалити планування потреби в персоналі, кар'єри, оцінку кадрів і т. ін.

ВИСНОВКИ

Результати ефективно діючих підприємств підтверджують аксіому, що найцінніший організаційний трудовий ресурс – людина, а будь-яка проблема підприємства – це проблема управління трудовими ресурсами.

У межах цього підходу найбільшою мірою враховується специфіка сфери управління трудовими ресурсами та унікальні властивості в порівнянні з іншими елементами виробництва. Працівники третього тисячоліття – це найбільш кваліфікований персонал. Вони являють собою покоління, для якого характерні більш тривалі терміни активної життєдіяльності і потреби більш високоякісного рівня, ніж для попередників. У найближчому майбутньому працівники будуть проявляти більшу активність у діяльності підприємств, розуміти ясніше свої цілі й отримувати задоволення від їх досягнення.

Організаційна культура буде кардинально відрізнятися від попередньої: вона повинна придбати соціально спрямовані риси, перестане бути авторитарною. На підприємстві акцент має бути зроблено на спільну роботу, заохочення особистої зацікавленості та відповідальності, на визначення неповторного внеску людини в діяльність підприємства. Усе це обумовлює створення менеджменту персоналу в контексті управління людськими активами. Останні характеризуються освітою, професійною кваліфікацією, погоджуванням з роботою знань, професійних навичок, психометричними характеристиками і демонструванням в роботі умінь.

Отже, для ефективного управління трудовими ресурсами необхідно перш за все розробити таку кадрову політику підприємства, яка буде відповідати сучасним

вимогам. Кадрова політика формується керівництвом підприємств, організацій, установ і є сукупністю адміністративних і моральних норм поведінки персоналу на підприємстві. Від соціальної спрямованості кадрової політики залежить розвиток людського капіталу – основного організаційного ресурсу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами / Є. П. Качан. – К.: Вид. дім «Юридична книга», 2014. – 358 с.
2. Чиркевич К. О. Удосконалення системи управління персоналом в умовах розвитку підприємства / К. О. Чиркевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-konf.org/>
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Система управления персоналом / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: Проспект, 2012. – 64 с.
4. Малиш О. Моделювання поведінки підприємства щодо вдосконалення персоналу / О. Малиш // Економіст. – 2013. – № 11. – С. 19 – 22.
5. Богиня Д. П. Теоретико-методологические аспекты исследования конкурентоспособности рабочей силы / Д. П. Богиня // Конкурентоспособность в сфере труда. – К., 2001. – Вып. 1. – С. 10 – 18.
6. Бородин Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста / Е. Бородин // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 48 – 51.
7. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с. (Серия «Бизнес-класс»).
8. Мордовин С. К. Управление человеческими ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 16 / С. К. Мордовин. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 288 с.
9. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу / Н. Л. Гавкалова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 276 с.
10. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации / Дж. К. Лафта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib4study.com/read521-down.html>
11. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.alleng.ru/d/manag/man304.htm>
12. Череп А. В. Методичні підходи до використання трудових ресурсів у відповідності з потенційними можливостями підприємства / А. В. Череп, Л. В. Шитикова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 253 – 257.

REFERENCES

- Boginia, D. P. "Teoretiko-metodologicheskie aspekty issledovaniia konkurentosposobnosti rabochey sily" [Theoretical and methodological aspects of research competitiveness of the workforce]. *Konkurentosposobnost v sfere truda*, no. 1 (2001): 10-18.
- Borodina, E. "Chelovecheskiy kapital kak osnovnoy istochnik ekonomicheskogo rosta" [Human capital as the main source of economic growth]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2003): 48-51.
- Chyrkevych, K. O. "Udoskonallennia systemy upravlinnia personalom v umovakh rozvytku pidpriemstva" [Improving human resources management system in the development of the company]. <http://int-konf.org/>
- Cherep, A. V., and Shytikova, L. V. "Metodychni pidkhody do vykorystannia trudovykh resursiv u vidpovidnosti z potentsiinymy mozhlyvostiamy pidpriemstva" [Methodological approaches to the use of human resources according to potential business]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 253-257.
- Egorshin, A. P. "Upravlenie personalom" [Personnel Management]. <http://www.alleng.ru/d/manag/man304.htm>
- Havkalova, N. L. *Menedzhment personalu* [Management staff]. Kharkiv: INZhEK, 2005.
- Kibanov, A. Ya. *Upravlenie personalom: teoriia i praktika. Sistema upravleniia personalom* [Human Resource Management:

Theory and Practice. Personnel management system]. Moscow: Prospekt, 2012.

Kachan, Ye. P. *Upravlinnia trudovymy resursamy* [Human Resource Management]. Kyiv: Yurydychna knyha, 2014.

Lafta, Dzh. K. "Effektivnost menedzhmenta organizatsii" [The effectiveness of the organization's management]. <http://lib4study.com/read521-down.html>

Mordovin, S. K. *Upravlenie chelovecheskimi resursami: 17-modulnaia programma dlia menedzherov «Upravlenie razvitiem or-*

ganizatsii». Modul 16 [Human Resource Management: 17-modular program for managers "Management of organization". Module 16]. Moscow: INFRA-M, 2010.

Malysh, O. "Modeliuvannia povedinky pidpriemstva shcho-do vdoskonalennia personalu" [Modeling the behavior of enterprises for improving staff]. *Ekonomist*, no. 11 (2013): 19-22.

Upravlenie chelovecheskimi resursami [Human Resource Management]. St. Petersburg: Piter, 2002.

УДК 338.5

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ: АНАЛІЗ ТА ВПЛИВ НА ДОХІД КОМПАНІЇ

© 2015 КУЧІНА С. Е., КІТЧЕНКО О. М.

УДК 338.5

Кучіна С. Е., Кітченко О. М. Маркетингова політика ціноутворення: аналіз та вплив на дохід компанії

Необхідність поглиблення методологічних основ вдосконалення ціноутворення в умовах коливань ринкової кон'юнктури обумовила вибір даної теми дослідження. Виходячи з цього, метою статті є проведення теоретичного аналізу ціни як економічної категорії ринкової економіки; вивчення впливу політики ціноутворення на дохід компанії, формування ціни, орієнтованої на маркетинг. Методологічну основу становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної та споріднених з ними наук. Установлення цін є єдиним компонентом маркетингу, який безпосередньо визначає дохід; усі інші збільшують витрати. Цінові рішення мають великий вплив на короткострокову та довгострокову прибутковість компанії. Довгострокове підтримання максимально високих цін можливо досягнути тільки при наявності вигоди для споживача. Вибір оптимальної методики ціноутворення здійснюється залежно від можливостей компанії та поставлених цілей бізнесу. Отримані результати досліджень можуть бути застосовані маркетологами, що займаються дослідженнями в галузі споживчих ринків, а також при прийнятті рішень у процесі управління маркетингом та під час формування подальших стратегій розвитку підприємства. Проведені дослідження є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо формування ціни, орієнтованої на маркетинг.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, стратегія ціноутворення, методи ціноутворення.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Кучіна Світлана Едуардівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Кітченко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: lenakitchenko@gmail.com

УДК 338.5

Кучина С. Э., Китченко Е. Н. Маркетинговая политика ценообразования: анализ и влияние на доход компании

Необходимость детализации методологических основ совершенствования ценообразования в условиях колебаний рыночной конъюнктуры обусловили выбор данной темы исследования. Исходя из этого, целью статьи является проведение теоретического анализа цены как экономической категории рыночной экономики; изучение влияния политики ценообразования на доход компании, формирование цены, ориентированной на маркетинг. Методологическую основу составляют общенаучные приемы исследований и специальные методы, основанные на управленческой, экономической и родственных им науках. Установление цен является единственным компонентом маркетинга, который непосредственно определяет доход; все другие увеличивают расходы. Ценовые решения имеют большее влияние на краткосрочную и долгосрочную прибыльность компании. Долгосрочное поддержание максимально высоких цен можно достичь только при наличии выгоды для потребителя. Выбор оптимальной методики ценообразования осуществляется в зависимости от возможностей компании и поставленных целей бизнеса. Полученные результаты исследований могут быть применены маркетологами, занимающимися исследованиями в области потребительских рынков, а также при принятии решений в процессе управления маркетингом и при формировании дальнейших стратегий развития предприятия. Проведенные исследования являются основой для решения практических проблем по формированию цены, ориентированной на маркетинг.

Ключевые слова: цена, ценообразование, стратегия ценообразования, методы ценообразования.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Кучина Светлана Эдуардовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Китченко Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: lenakitchenko@gmail.com

UDC 338.5

Kuchina S. O., Kitchenko O. M. Marketing Policy of Pricing: Analysis and Impact on Company's Revenue

The need for detailization of methodological bases for improving the pricing against the background of fluctuating market conditions determined the choice of the topic for research. Accordingly, the article is aimed at conducting a theoretical analysis of price as an economic category of market economy; studying the influence of price policy on company's revenue and the marketing-oriented pricing. Methodological basis consists of general scientific research techniques and special techniques based on management, economics and related sciences. Pricing is the only component of marketing, which directly determines the income. Pricing decisions have a big impact on both short-term and long-term profitability of company. A long-term keeping up of the highest possible prices can be achieved only if there is a benefit to the consumer. Selection of the optimal pricing methodology is carried out depending on the capabilities of company and its business goals. The obtained results can be applied by marketers, who research in the field of consumer markets, as well as for decision-making in the marketing control process and for generating further development strategies of enterprise. The carried out studies are the basis for practical solutions in pricing policy, which is focused on marketing.

Key words: price, pricing, pricing strategy, pricing methods.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Kuchina Svitlana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Kitchenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: lenakitchenko@gmail.com

Theory and Practice. Personnel management system]. Moscow: Prospekt, 2012.

Kachan, Ye. P. *Upravlinnia trudovymy resursamy* [Human Resource Management]. Kyiv: Yurydychna knyha, 2014.

Lafta, Dzh. K. "Effektivnost menedzhmenta organizatsii" [The effectiveness of the organization's management]. <http://lib4study.com/read521-down.html>

Mordovin, S. K. *Upravlenie chelovecheskimi resursami: 17-modulnaia programma dlia menedzherov «Upravlenie razvitiem or-*

ganizatsii». Modul 16 [Human Resource Management: 17-modular program for managers "Management of organization". Module 16]. Moscow: INFRA-M, 2010.

Malysh, O. "Modeliuvannia povedinky pidpriemstva shcho-do vdoskonalennia personalu" [Modeling the behavior of enterprises for improving staff]. *Ekonomist*, no. 11 (2013): 19-22.

Upravlenie chelovecheskimi resursami [Human Resource Management]. St. Petersburg: Piter, 2002.

УДК 338.5

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ: АНАЛІЗ ТА ВПЛИВ НА ДОХІД КОМПАНІЇ

© 2015 КУЧІНА С. Е., КІТЧЕНКО О. М.

УДК 338.5

Кучіна С. Е., Кітченко О. М. Маркетингова політика ціноутворення: аналіз та вплив на дохід компанії

Необхідність поглиблення методологічних основ вдосконалення ціноутворення в умовах коливань ринкової кон'юнктури обумовила вибір даної теми дослідження. Виходячи з цього, метою статті є проведення теоретичного аналізу ціни як економічної категорії ринкової економіки; вивчення впливу політики ціноутворення на дохід компанії, формування ціни, орієнтованої на маркетинг. Методологічну основу становлять загальнонаукові прийоми досліджень і спеціальні методи, що ґрунтуються на сучасних наукових засадах управлінської, економічної та споріднених з ними наук. Установлення цін є єдиним компонентом маркетингу, який безпосередньо визначає дохід; усі інші збільшують витрати. Цінові рішення мають великий вплив на короткострокову та довгострокову прибутковість компанії. Довгострокове підтримання максимально високих цін можливо досягнути тільки при наявності вигоди для споживача. Вибір оптимальної методики ціноутворення здійснюється залежно від можливостей компанії та поставлених цілей бізнесу. Отримані результати досліджень можуть бути застосовані маркетологами, що займаються дослідженнями в галузі споживчих ринків, а також при прийнятті рішень у процесі управління маркетингом та під час формування подальших стратегій розвитку підприємства. Проведені дослідження є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо формування ціни, орієнтованої на маркетинг.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, стратегія ціноутворення, методи ціноутворення.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Кучіна Світлана Едуардівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Кітченко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: lenakitchenko@gmail.com

УДК 338.5

Кучина С. Э., Китченко Е. Н. Маркетинговая политика ценообразования: анализ и влияние на доход компании

Необходимость детализации методологических основ совершенствования ценообразования в условиях колебаний рыночной конъюнктуры обусловили выбор данной темы исследования. Исходя из этого, целью статьи является проведение теоретического анализа цены как экономической категории рыночной экономики; изучение влияния политики ценообразования на доход компании, формирование цены, ориентированной на маркетинг. Методологическую основу составляют общенаучные приемы исследований и специальные методы, основанные на управленческой, экономической и родственных им науках. Установление цен является единственным компонентом маркетинга, который непосредственно определяет доход; все другие увеличивают расходы. Ценовые решения имеют большее влияние на краткосрочную и долгосрочную прибыльность компании. Долгосрочное поддержание максимально высоких цен можно достичь только при наличии выгоды для потребителя. Выбор оптимальной методики ценообразования осуществляется в зависимости от возможностей компании и поставленных целей бизнеса. Полученные результаты исследований могут быть применены маркетологами, занимающимися исследованиями в области потребительских рынков, а также при принятии решений в процессе управления маркетингом и при формировании дальнейших стратегий развития предприятия. Проведенные исследования являются основой для решения практических проблем по формированию цены, ориентированной на маркетинг.

Ключевые слова: цена, ценообразование, стратегия ценообразования, методы ценообразования.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Кучина Светлана Эдуардовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Китченко Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: lenakitchenko@gmail.com

UDC 338.5

Kuchina S. O., Kitchenko O. M. Marketing Policy of Pricing: Analysis and Impact on Company's Revenue

The need for detailization of methodological bases for improving the pricing against the background of fluctuating market conditions determined the choice of the topic for research. Accordingly, the article is aimed at conducting a theoretical analysis of price as an economic category of market economy; studying the influence of price policy on company's revenue and the marketing-oriented pricing. Methodological basis consists of general scientific research techniques and special techniques based on management, economics and related sciences. Pricing is the only component of marketing, which directly determines the income. Pricing decisions have a big impact on both short-term and long-term profitability of company. A long-term keeping up of the highest possible prices can be achieved only if there is a benefit to the consumer. Selection of the optimal pricing methodology is carried out depending on the capabilities of company and its business goals. The obtained results can be applied by marketers, who research in the field of consumer markets, as well as for decision-making in the marketing control process and for generating further development strategies of enterprise. The carried out studies are the basis for practical solutions in pricing policy, which is focused on marketing.

Key words: price, pricing, pricing strategy, pricing methods.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Kuchina Svitlana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: s.e.kuchina@gmail.com

Kitchenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: lenakitchenko@gmail.com

У сучасних ринкових умовах велика кількість підприємств вважають, що рішення стосовно ціни повинні знаходитися під пильним наглядом вищого менеджменту, тому що від правильного їх застосування залежить безліч факторів, пов'язаних з виробничою діяльністю. Але дуже часто, зважаючи на мінливість українського економічного простору, такі рішення не мають стратегічного характеру, а спираються на оперативні плани.

Іноді ціна взагалі складається стихійно, і ніхто серйозно не вивчає наслідки сформованого ціноутворення. Необхідність поглиблення методологічних основ вдосконалення ціноутворення в умовах коливань ринкової кон'юнктури, розвитку конкуренції та конкурентної боротьби товаровиробників за увагу і прихильність споживача обумовили вибір теми статті.

Виходячи з цього, необхідно розв'язати такі завдання: провести теоретичний аналіз ціни як економічної категорії ринкової економіки; дослідити вплив політики ціноутворення на доход компанії, формування ціни, орієнтованої на маркетинг.

Теоретичною і методологічною базою дослідження є наукові розробки вітчизняних і зарубіжних економістів у сфері ціноутворення, спеціальна література з маркетингу. Методичною основою дослідження є системний підхід, який забезпечує комплексне дослідження й оцінку процесу ціноутворення, графічне подання даних.

Ціноутворення – це дуже важлива галузь маркетингу, яка значною мірою перетинається з бухгалтерським та управлінським обліком, вимагає розуміння існуючого в компанії порядку розподілу витрат. Від правильно обраної цінової політики залежить успішність роботи компанії.

Перед виходом товару на ринок йому має бути призначена ціна. Ціна – це грошове вираження співвідношення попиту та пропозиції продукції [1]. Ціни забезпечують компанії запланований прибуток, попит на продукцію, конкурентоспроможність продукції та компанії в цілому. Як правило, компанії, які мають довгострокові цілі, не керуються отриманням швидкої вигоди, реалізуючи товар за найвищою ціною, а проводять гнучку цінову політику. Незважаючи на те, що ціни на деякі товари визначаються зовнішніми факторами, такими як державне регулювання чи вплив конкуренції в окремих галузях промисловості, ціна є найбільш контрольованим елементом у маркетингу компанії. З іншого боку, вона може бути найскладнішим елементом, бо продавець повинен брати до уваги як внутрішній фактор собівартості, так і вплив зовнішніх факторів ринку. Це є причиною того, що саме в цій галузі політики маркетингу трапляються найбільші помилки.

Ціна, яку споживач платить за товар чи послугу, є багатоаспектною платнею за цінності, які з ним асоціюються: економія часу; економія сил; експлуатаційні витрати; витрати на пошук; психологічні витрати. Усі ці перераховані критерії входять до реальної ціни та надають товару грошову цінність. За допомогою ціни споживач має можливість порівнювати товари різних виробників, робити вибір в бік того чи іншого продукту залежно від того, чого він потребує саме в цей час.

Тобто можна стверджувати, що ціна містить в собі інформацію для споживачів про якість, можливості, а також відповідності між ціною та якістю.

Ціна є надійним показником якості товару, особливо за відсутності інформації про нього та його можливостей і при наявності суттєвих відмінностей про якість товарів однієї категорії. Встановлення ціни – шлях до встановлення рентабельності підприємства.

Для поточної рентабельності наслідки цінових рішень можуть бути суттєвими для отримання прибутку чи навпаки збитків. Підвищення ціни товару приводить до зміни найнижчого рівня прибутку, збільшенню продажів, але у короткостроковому періоді немає можливості раціоналізувати витрати, і тому це веде до обмеження прибутку. У розрахунку на майбутнє цінова стратегія ще більш важлива, бо є одним із ключових факторів конкуренції, дає можливість маніпулювати уявленнями споживачів про товар, діє на обсяг продажів і прибутку від товару. Вплив ціни на прибуток компанії дуже великий, бо навіть незначна зміна ціни найбільшим чином позначається на прибутку.

Можна виділити такі етапи при встановленні ринкової ціни: обґрунтування задач ціноутворення; аналіз попиту на товар; урахування рівня конкурентоспроможності цін на ринку або його сегменті; вибір методу ціноутворення з урахуванням коливань ринкової кон'юнктури; аналіз державної політики у галузі роботи компанії; встановлення остаточної ціни [2, 3].

На величину ціни впливають різноманітні внутрішні чинники (цілі компанії та маркетингу, стратегія по відношенню до окремих елементів комплексу маркетингу, витрати, метод ціноутворення), а також зовнішні фактори (об'єм ринку, конкуренція, економічна ситуація, посередники, державне регулювання, оцінка співвідношення між ціною і цінністю товару) [4].

Добре знання рівня цін, які діють на ринках певних видів товарів, дозволяє компанії оптимізувати дохід за готову продукцію, а при закупках – уникати переоплат за сировину, матеріали та комплектуючі.

Для встановлення оптимального рівня цін компанії застосовують різні методи розрахунків, орієнтовані на витрати та фіксований прибуток або встановлюють ціни адміністративно, тобто з орієнтацією на ринкове становище, яке залежить від позиції основних конкурентів чи одного конкурента – лідера по цінах, а також від переваг і смаків споживачів.

Кожний з перерахованих методів має свої переваги та недоліки. Що стосується методу ціноутворення, орієнтованого на досягнення фінансових цілей, то головний недолік полягає в тому, що ігнорується поточний рівень споживчого попиту та конкуренція. У зв'язку з цим навряд чи цей метод сприяє стратегії оптимального встановлення цін. Але він продовжує користуватися популярністю завдяки ряду причин:

- 1) продавець має точне уявлення про структуру собівартості;
- 2) якщо використовувати собівартість як основний чинник при встановленні ціни, то відпадає потреба пристосування ціни до мінливого попиту;

- 3) простота чи данина традиції;
- 4) метод часто сприймається як більш справедливий по відношенню як до продавців, так і до споживачів.

Отримання прибутку від продажу товару як головна ціль маркетингу в теперішній час розглядається як короткозора стратегія. Компанія, яка піклується виключно про повернення грошей за продані товари, часто ігнорує споживача. У контексті мінливого ринку і конкуренції подібний егоцентризм може закінчитися не тільки втраченими можливостями, але й втратами більш трагічними. Тому необхідно використовувати порядок формування ціни, який орієнтований на маркетинг [5, 6].

Усе більше і більше підприємств встановлюють ціни на товар у відповідності до споживчих уявлень про його цінність, а ні про собівартість. Цінові стратегії застосовуються для встановлення споживчих уявлень про цінність товару, тобто ціна стає основною зброєю завоювання позиції для товару в арсеналі маркетолога. Установлення цін, засноване на цінності, висловлює принцип «більше за менше» [7]. Щоб бути ефективними, компанії повинні володіти високим рівнем внутрішньої організації, тобто бути здатними пропонувати споживачеві товар покращеної якості при зниженні собівартості його виробництва, не підвищуючи ціни. Так поводить, наприклад, компанія «Тойота», перетворюючи покупку «Лексуса» у справжню знахідку, враховуючи якість цих автомобілів.

Існує ще один розповсюджений метод – встановлення ціни на основі цін конкурентів. У цьому випадку компанія у значному ступені засновує свої ціни на цінах конкурентів, менше приділяючи уваги попиту на товар чи собівартості його виробництва. Існує чотири стратегічних установки при встановленні ціни, якими компанія може користуватися:

- 1) *максимізація поточного прибутку* за рахунок утримання високих цін якомога довше;
- 2) *завоювання частки ринку*. Ця стратегія найбільше відома під назвою *ціни проникнення*. Вона базується на збільшенні обсягу продажів, що сприяє зменшенню витрат на виробництво та отриманню довгострокових прибутків;
- 3) *утримання частки ринку*. Іноді компанії необхідно переглядати ціни для самозахисту та попередження втрати конкурентоспроможності;
- 4) *лідерство за показниками якості та ціннісної значимості* за рахунок завоювання лідерства в секторах з найбільш високими цінами.

Цінова політика компанії, як правило, коригується з урахуванням стадії життєвого циклу товару (ЖЦТ). На стадії проникнення на ринок головна задача компанії – створити клієнтуру, а це залежить від новизни, оригінальності товару та від готовності споживача його придбати. Компанія несе підвищені витрати, які пов'язані з пробними продажами, організацією виробництва та маркетингу [8].

Стратегію «проникнення на ринок», або пропонування товару за зниженою ціною, необхідно застосовувати на етапі впровадження товару на ринок. Після того,

як маркетингову мету досягнуто, тобто відбувся захват чи збільшення частки ринку, ціна збільшується.

На етапі зростання ціни продовжують залишатися високими. На цій стадії мета компанії – закріпити позиції та розширити збут. Конкуренція посилюється. Незважаючи на те, що доходи зростають, компанія несе підвищені витрати, які пов'язані зі збільшенням обсягу виробництва.

Стратегія «зняття вершків» застосовується, коли на ринок виводиться новий товар, який має суттєві переваги перед товарами-конкурентами, присутніми на ринку. Така стратегія застосовується для отримання максимального прибутку. Стратегія «зняття вершків» може мати два напрямки: швидке та повільне «зняття вершків». У першому випадку спостерігається високий рівень витрат на просування товару, завдяки чому досягається максимальна поінформованість споживачів. В іншому випадку низький рівень витрат на просування застосовується відомими виробниками брендів для своїх нових товарів.

На етапі зрілості ціни стають нижчими проти попереднього етапу. Стосовно цінової стратегії, то застосовується конкурентні цінові стратегії з метою утримання ринкових позицій та одержання прибутку.

На стадії зрілості компанія отримує значний прибуток. Витрати на виробництво та маркетинг стабілізовані, компанія використовує нагадуючу рекламу. Компанія намагається підтримувати обсяг продажів за рахунок випуску модифікацій продукту, удосконалення упакування та сервісного обслуговування. На цій стадії компанія готується залишити ринок. На стадії зрілості цінова політика спрямована на утримання завойованих позицій на ринку. Тому зростання цін на товари на цьому етапі сповільнюється чи зовсім припиняється. Компанія може застосувати стратегію стабільних цін, яка розрахована на постійних клієнтів, чи спробувати отримати максимальний прибуток у короткостроковому періоді, щоб залишити ринок.

На стадії спаду в компанії є три альтернативи ринкової поведінки:

- ✦ зупинити випуск товарів та залишити ринок;
- ✦ обмежити маркетингові зусилля, поступово знижуючи обсяги продажів і виробництва; зменшити чисельність торгового персоналу, а в перспективі – вихід з ринку;
- ✦ спробувати удосконалити продукт, змінивши його упакування і становище на ринку, збуваючи його по-новому, знайти нову функціональну сферу застосування або спеціальні ринки.

На стадії спаду ціни, як правило, знову зростають. Але для стимуляції збуту слід застосовувати гнучку систему знижок, доки не з'явиться новий, удосконалений товар.

Формування орієнтованої на маркетинг ціни представлено на *рис. 1*. Для формування ціни, орієнтованої на маркетинг, необхідно проаналізувати дані як внутрішнього, так і зовнішнього оточення компанії. До внутрішніх джерел інформації належать дані маркетингового, оперативного, фінансового, управлінського обліку.

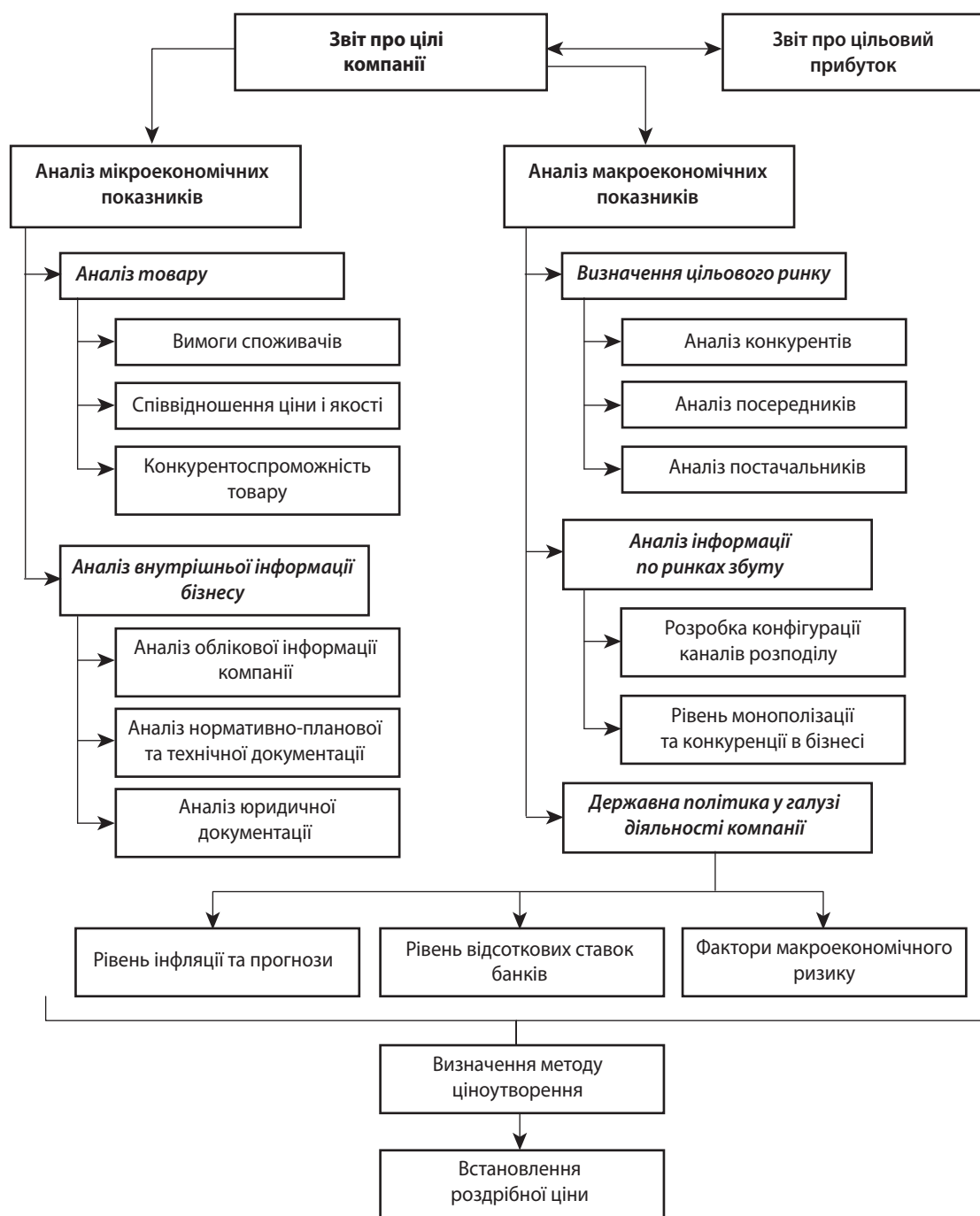


Рис. 1. Формування ціни, орієнтованої на маркетинг

Поряд із внутрішньою інформацією аналізуються дані, що характеризують умови роботи компанії в регіоні, галузі, економіці в цілому.

Особливу увагу слід приділити аналізу ринкової (маркетингової) інформації, тому що вона характеризує діяльність компанії на конкретному ринку, враховуючи регіональну та галузеву специфіку бізнесу.

До маркетингових індикаторів слід віднести:

- ✦ характеристики ринкового сегмента;
- ✦ характеристики товару;
- ✦ характеристики контрагентів;
- ✦ ринковий потенціал компанії.

Аналіз усіх макро- та мікроекономічних факторів завершується вибором методу ціноутворення. Але, не-

зважаючи на достатню кількість методів ціноутворення, прийняття рішення про встановлення ціни залишається дуже складним питанням. До основних груп методів ціноутворення належать:

- ✦ *економічні методи прогнозування продажів*, які базуються на економічному моделюванні та прогнозі споживчої поведінки. Для цих цілей використовуються дані панельних досліджень по товарах. Цей метод не застосовується до модифікації товарів, які мають незначні відмінності від представлених на ринку, бо важливість цих відмінностей для споживача не використовується при встановленні ціни;

✦ *керовані ринкові тести*, коли в реальних умовах споживачі купують новий товар. Цей метод ґрунтується на поточній споживчій поведінці. Його можна використовувати як для тестування продуктів, які вже представлені на ринку, так і для їх прототипів. Одним з різновидів є так звана «гра в покупки»;

✦ *моделювання купівель* – це спрощені маркетингові моделі. До них можна віднести:

1) *сходи цін*. Респонденту представляється опис продукту та ціна нього. Він повинен дати оцінку ймовірності покупки за цією ціною за 5-бальною шкалою (найчастіше використовують шкалу Лайкерта, але більш якісний результат можна отримати при застосуванні шкали Джастера). Потім респонденту демонструють той самий продукт за іншою ціною та знову задають те ж саме питання. Процес повторюється, доки не буде досягнута певна кількість градацій ціни чи поки ймовірність покупки не досягне однієї з меж шкали. Цей спосіб дуже простий, але при цьому досить надійний;

2) *метод Габора – Гренжера*. Респондента знайомлять з описом товару, потім у випадковому порядку демонструють різні варіанти ціни на товар, а респондент оцінює ймовірність здійснення покупки по пропонованих цінах. Принципова відмінність від методу «сходи цін» полягає саме в тому, що тестування проводиться у випадковому порядку;

3) *тест без порівняння*. Респондентів ділять на групи. Кожній групі пропонують оцінити товар за певною фіксованою ціною. Респонденти оцінюють ймовірність придбання товару за п'ятибальною шкалою. Кількість груп визначається кількістю варіацій ціни;

4) *метод Вестендорпа*. Респонденту пропонують опис товару, а потім задають відкриті числові питання:

А) При якій ціні Ви б вважали товар занадто дорогим і відмовилися б від покупки?

Б) При якій ціні Ви б вважали, що ціна товару дуже низька, і це змушує Вас замислитися про якість товару?

В) Яка мінімальна ціна вважається Вам високою, але за якою все ж таки можна купувати?

Г) За якою ціною Ви би здійснили покупку, вважаючи її вигідною?

У результаті відповідей на ці питання можливий такий розподіл:

А) – занадто дорого;

Б) – занадто дешево;

В) – дорого;

Г) – недорого;

Д) – дешево;

Е) – недешево.

У результаті обробки даних визначають кількість респондентів у кожній цінній групі. Потім з урахуванням цих досліджень будують кумулятивні криві. Інтервал допустимих цін – перетин цих кривих;

5) *послідовний вибір: ціна – товар*. Респондентам пропонують встановити ціну, що найбільш відповідає дійсності, на їх думку, на варіації товару, який одночасно знаходиться на ринку. Далі ціну змінюють на більш високу, і все починається спочатку.

Це аналогічно звичайному повно профільному сумісному аналізу з двома атрибутами та великим набором рівнів;

6) *сумісний аналіз*. Респонденту пропонується опис товару на картках. Він повинен обрати найбільш привабливий для себе варіант або розташувати картки за принципом – «найбільш привабливий» чи «найменш привабливий». Кількість карток при цьому варіюється від 5 до 20;

7) *адаптивний сумісний аналіз* – був розроблений з метою отримання можливості використання більшої кількості атрибутів та їх рівнів. Таким чином, можна задіяти до 50 атрибутів, що дозволяє розширити межі звичайного сумісного аналізу. Тестування проводиться з використанням сучасних комп'ютерних програм, що дозволяє створювати профілі під час бесіди на підставі відповідей респондента. При цьому кожний респондент оцінює тільки рівні, обрані програмою, що дозволяє значно скоротити час дослідження.

ВИСНОВКИ

Таким чином, ефективне управління діяльністю підприємства у мінливому ринковому середовищі неможливо без чітко продуманої цінової політики підприємства, яка об'єднує корпоративні завдання підприємства, ресурсно-виробничий потенціал, ринковий попит на продукцію.

Установлення цін є єдиним компонентом маркетингу, який безпосередньо визначає дохід; усі інші збільшують витрати. Цінові рішення мають великий вплив на короткострокову та довгострокову прибутковість компанії. Довгострокове підтримання максимально високих цін можливо досягнути тільки при наявності вигоди для споживача. Вибір оптимальної методики ціноутворення здійснюється залежно від можливостей компанії та поставлених цілей бізнесу. У міру розвитку вітчизняного підприємництва повинно приходити розуміння значущості освоєння і впровадження в практику підприємств активної цінової політики. Використання у своїй роботі таких практик ціноутворення є певною мірою творчим процесом, який повинен ґрунтуватися на застосуванні реальних і прогнозних даних, а також враховувати наявні ризики, існуючий попит, платоспроможність споживачів. Особливості мінливого українського бізнес-середовища припускають глибокий аналіз ринкової ситуації, а також вироблення чіткої цінової стратегії як основного чинника стратегічного характеру. Правильно обрана цінова стратегія повинна в подальшому забезпечити стабільне становище підприємства і його продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Павленко А. Ф.** Маркетингова політика ціноутворення : монографія / А. Ф. Павленко, В. Л. Корінев. – К : КНЕУ, 2004. – 332 с.

2. **Артус М. М.** Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : монографія / М. М. Артус. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 524 с.

3. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. МакДональд. – СПб.: Питер, 2000.

4. Нэгл Т. Стратегия и тактика ценообразования / Томас Т. Нэгл. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с.

5. Дейли Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества / Джон Л. Дейли / Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 304 с.

6. Косарева І. П. Основи управління процесом ціноутворення на промислових підприємствах / І. П. Косарева, Г. О. Сукрушева, О. В. Муравйов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1 (21). – С. 94.

7. Нэгл Томас Т. Стратегия и тактика ценообразования: Руководство по принятию решений, приносящих прибыль / Томас Т. Нэгл / Пер. О. Игнатенкова, Ю. Н. Каптуревский. – 3-е изд. – СПб.; М.; Х.; Минск: Питер, 2004. – 572 с.

8. Федорищева А. М. Цінова політика та її вплив на формування ціни / А. М. Федорищева // Економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 422.

REFERENCES

Artus, M. M. *Formuvannya mekhanizmu tsinoutvorennia v umovakh rynkovoї ekonomiky* [Formation mechanism of pricing in a market economy]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2007.

Deyli, Dzh. *Effektivnoe tsenoobrazovanie – osnova konkurentnogo preimushchestva* [Efficient pricing - the basis of competitive advantage]. Moscow: Viliams, 2004.

Fedoryshcheva, A. M. "Tsinova polityka ta ii vplyv na formuvannia tsiny" [Pricing policy and its effect on pricing]. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 1 (2010): 422-.

Kosarieva, I. P., Sukrusheva, H. O., and Muraviov, O. V. "Osnovy upravlinnia protsesom tsinoutvorennia na promyslovykh pidpriemstvakh" [Fundamentals of process control pricing in the industry]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (21) (2013): 94-.

Mak-Donald, M. *Strategicheskoe upravlenie marketingom* [Strategic Marketing Management]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Negl, T. T. *Strategiia i taktika tsenoobrazovaniia: Rukovodstvo po priniatiiu resheniy, prinosiashchikh pribyl* [Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to decision-making profitable]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Pavlenko, A. F., and Koriniev, V. L. *Marketynhova polityka tsinoutvorennia* [Marketing pricing policy]. Kyiv: KNEU, 2004.

Negl, T. T. *Strategiia i taktika tsenoobrazovaniia* [Strategy and tactics of pricing]. St. Petersburg: Piter, 2001.

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОЛОЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ

© 2015 МОРОЗ С. Г.

УДК 615.12:339.13

Мороз С. Г. Визначення конкурентного положення підприємства на фармацевтичному ринку

Мета статті полягає в оцінці конкурентоспроможності, визначенні конкурентного положення підприємств на фармацевтичному ринку та розробці на цій основі їх стратегічних напрямків розвитку. Надано загальну характеристику сучасного стану та проблем, що мають місце у фармацевтичній галузі України. Обґрунтовано необхідність регулярної оцінки конкурентоспроможності підприємств, у тому числі фармацевтичних. Запропоновано вдосконалений методичний підхід до такої оцінки з подальшим визначенням конкурентного положення на ринку вітчизняних виробників лікарських засобів. Застосований підхід передбачає поділ складових конкурентоспроможності на організаційну та економічну, кожна з яких містить ряд показників-чинників, які охоплюють всі стадії життєвого циклу від створення продукції до організації її просування та реалізації. У результаті дослідження оцінено рівень конкурентоспроможності та визначено ранги дев'яти фармвиробників. На підставі розробленої матриці конкурентного положення промислових фармацевтичних підприємств виділено чотири типи стратегічних зон, які дозволяють виявити слабкі сторони господарюючого суб'єкта та тих напрямів діяльності, що потребують уваги. За кожною із зон запропоновано ряд напрямків розвитку стратегічного характеру. Перспективою подальших досліджень є оцінка конкурентоспроможності фармацевтичних виробників не лише в оперативному (короткостроковому) періоді, а й у довгостроковому, оскільки такий підхід визначатиме не лише поточний стан, а й реальний потенціал для конкурентної боротьби підприємства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентне положення, фармацевтичний ринок, промислові фармацевтичні підприємства.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Мороз Світлана Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту і адміністрування, Національний фармацевтичний університет (вул. Пушкінська, 53, Харків, 61002, Україна)

УДК 615.12:339.13

UDC 615.12:339.13

Мороз С. Г. Определение конкурентного положения предприятия на фармацевтическом рынке

Moroz S. G. Defining the Enterprise's Competitive Position in the Pharmaceutical Market

Цель статьи заключается в оценке конкурентоспособности, определении конкурентного положения предприятий на фармацевтическом рынке и разработке на этой основе стратегических направлений их развития. Представлена общая характеристика современного состояния и проблем, имеющих место в фармацевтической отрасли Украины. В статье обоснована необходимость регулярной оценки конкурентоспособности предприятий, в том числе фармацевтических. Предложен усовершенствованный методический подход к такой оценке с последующим определением конкурентного положения на рынке отечественных производителей лекарственных средств. Примененный подход предполагает разделение составляющих конкурентоспособности на организационную и экономическую, каждая из которых содержит ряд показателей-факторов, охватывающих все стадии жизненного цикла от создания продукции до организации ее продвижения и реализации. В результате исследования оценен уровень конкурентоспособности и определены ранги девяти фармпроизводителей. На основании разработанной матрицы конкурентного положения промышленных фармацевтических предприятий выделены четыре типа стратегических зон, которые позволяют выявить слабые стороны хозяйствующего субъекта и тех направлений деятельности, которые требуют внимания. По каждой из зон предложен ряд направлений развития стратегического характера. Перспективой дальнейших исследований является оценка конкурентоспособности фармацевтических производителей не только в оперативном (краткосрочном) периоде, но и в долгосрочном, так как такой подход будет определять не только текущее состояние, но и реальный потенциал для конкурентной борьбы предприятия.

The article is aimed at evaluating the competitiveness, defining the competitive position of enterprises in the pharmaceutical market and elaborating on this basis strategic directions of their development. A general description of the current status and the issues of the pharmaceutical industry in Ukraine are provided. In the article has been substantiated the need for periodic evaluation of the competitiveness of enterprises, including the pharmaceutical companies. An improved methodical approach to evaluation with subsequent defining the competitive position in the market of domestic producers of pharmaceuticals has been proposed. The used approach implies separation of components into the organizational and economic competitiveness, each of which contains a number of indicators-factors covering all stages of the life cycle from creation of product to its promotion and marketing. The study resulted in evaluating the level of competitiveness and determining the ranks for nine pharmaceutical manufacturers. Based on the developed matrix of competitive position of industrial pharmaceutical enterprises, four types of the strategic zones have been identified, which enable identification of weaknesses on the part of the economic entity as well as determination of the activity areas that need attention. For each of the zones a number of strategic directions for development has been proposed. Prospect of further research is the estimation of competitiveness of the pharmaceutical manufacturers not only in the operational (short-term) period, but in the long term as well, for this approach will determine not only the current state, but also the real potential for enterprise's competition.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентное положение, фармацевтический рынок, промышленные фармацевтические предприятия.

Key words: competition, competitiveness, competitive position, pharmaceutical market, enterprises of pharmaceutical industry.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Мороз Светлана Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и администрирования, Национальный фармацевтический университет (ул. Пушкинская, 53, Харьков, 61002, Украина)

Moroz Svitlana G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Administration, National Pharmaceutical University (vul. Pushkinska, 53, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Фармація – одна з небагатьох прибуткових галузей вітчизняної економіки. За даними аналітичних оглядів, український фармацевтичний ринок вже близько шести останніх років демонструє постійне зростання всіх його основних індикаторів і вхо-

дить до лідерів за динамікою зростання у світі. Так, темпи його зростання в Україні за період з 2007 по 2014 рр. становлять 15 – 20% на рік, і це другий показник серед країн СНД. Причини таких проявів лежать насамперед у площині специфіки лікарських засобів як товару, попит

на який зростає незалежно від економічних і політичних чинників. А тому галузь має одне з провідних значень як для загальнодержавної господарської системи, так і для кожної людини зокрема, адже збереження здоров'я – не лише економічна, а й соціальна проблема.

Разом із тим соціально-економічні потрясіння, які переживає наша країна, не могли не відбитися і на цій перспективній та рентабельній галузі. Окрім погіршення макроекономічних показників у 2014 р., на фармацевтичний ринок вплинули й внутрішні регуляторні зміни, зокрема введення 7% ставки ПДВ на лікарські засоби, а також суттєве їх здорожчання, внаслідок значних коливань валютного курсу, що призвело до зрушень у структурі споживання препаратів. Ті проблеми, які мали місце раніше, посилилися у багато разів, зокрема висока вартість кредитних та інвестиційних ресурсів, які необхідні для реалізації проектів розвитку та розширення виробничих потужностей. На фоні посилення конкуренції на ринку це може призвести до загострення дефіциту обігових коштів фармацевтичних підприємств. На сьогодні далеко не всі компанії в Україні володіють необхідним запасом фінансової міцності для забезпечення самофінансування, а також налагодження комплексного виробничого процесу, який характеризується великою капіталоемністю та тривалим фінансовим циклом (у т. ч. розробка нових препаратів) [1].

Актуальність даних питань зростає у зв'язку з підписанням Україною договору про асоціацію з ЄС, що неминуче призведе до зростання конкуренції з боку імпорту, активно протистояти якій можна тільки на основі зміцнення конкурентних позицій вітчизняних виробників лікарських засобів [2].

Питанням дослідження тенденцій, стану та проблемам вітчизняної фармацевтичної галузі нині приділяється чимало уваги в науковій спільноті. У публікаціях здебільшого розглядаються проблеми впливу зовнішніх умов, в яких функціонують фармацевтичні підприємства, на їх конкурентоспроможність, а також специфічні галузеві особливості. Цим питанням присвячені роботи Г. В. Костюк, К. А. Файзулаєвої, Г. І. Фролової, В. Ю. Фролової, Г. В. Чернової та інших науковців.

Водночас, слід зазначити, що конкурентоспроможність – явище складне, багатомірне та багатофакторне, а тому щоб визначити напрямки його забезпечення необхідним елементом є достовірна оцінка його рівня.

Метою статті є оцінка конкурентоспроможності, визначення конкурентного положення підприємств на фармацевтичному ринку та розробка на цій основі їх стратегічних напрямків розвитку.

Вітчизняна фармацевтична галузь є складною, багаторівневою та поліфункціональною. Характерними для неї є стабільно високі темпами зростання виробництва, реалізації та показники прибутковості. Галузь характеризується специфічними особливостями товару, що виробляється нею, організацією та управлінням виробництвом, технологічними особливостями, різноманіттям та специфічністю інших чинників, що впливають на діяльність підприємства.

Серед представлених на вітчизняному ринку 13 тисяч найменувань лікарських препаратів українська фармацевтична промисловість виробляє близько чверті від цієї кількості. Основним групами є анальгетики, серцево-судинні препарати, вітаміни, засоби для лікування ендокринної та респіраторної систем, шлунково-кишкового тракту і антибіотики [3, 4]. Фармацевтичний ринок нині активно розвивається: створюються й упроваджуються у виробництво нові препарати. Провідні українські компанії модернізують виробничі ділянки, приводять їх у відповідність з вимогами GMP [5].

Сучасні тенденції, що склалися у фармацевтичній галузі, проявляються в активному проникненні на вітчизняний ринок зарубіжних фармацевтичних компаній. Займана ними висока частка ринку посилює конкуренцію на ринку, що викликає необхідність у постійній оцінці рівня конкурентоспроможності та конкурентних позицій українських фармацевтичних промислових підприємств і на цій основі – напрацювання стратегій та рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності.

Серед головних проблем, характерних для вітчизняної фармації, – недостатність внутрішніх дослідницьких розробок у цій сфері, щоб повною мірою задовольняти потреби в ліках та іншій фармацевтичній продукції [4]. Так, субстанції вітчизняного виробництва складають всього лише 30% загальної кількості, усі інші імпортуються з Китаю, Німеччини, Індії, Росії і США [5]. Водночас експорт української фармацевтичної продукції порівняно незначний [6].

Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних фармацевтичних виробників нині строїть гостро. Рейтинги підприємств за обсягами аптечних продажів лікарських засобів в Україні у 2012 – 2014 рр. свідчать, що до десятки лідерів увійшли лише чотири вітчизняні фармацевтичні компанії [7].

З точки зору економіки та управління для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства необхідним етапом є регулярна оцінка поточного її рівня. П. Дойль зазначає з цього приводу: «Організації, що не звертають належної уваги на ринки, які постійно змінюються, і не відслідковують ринкову ситуацію, приречені бути «викинутими на берег...» [8]. Така діагностика, яка, як правило, проводиться шляхом порівняння з іншими аналогічними суб'єктами господарювання, дозволяє визначити сильні та слабкі сторони компанії, її потенційні можливості та загрози, конкурентне положення. Відповідно до результатів оцінки можливо максимально удосконалити стратегію діяльності підприємства.

Нині існує багато методів та методик, що вимірюють та оцінюють конкурентоспроможність. Ми не будемо зупинятися на їх характеристиці, зазначимо лише, що в основі майже кожного з них лежить принцип порівняння, адже конкурентоспроможність – явище відносне. При оцінці конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати ту обставину, що вона є величиною інтегральною, а тому повинна охоплювати широке коло різних аспектів діяльності підприємства.

Цілков погоджуємося з визначенням конкурентоспроможності підприємства як системи, яка складається з певного набору організаційно-економічних складових, має конкретні умови функціонування і окремі критерії оптимальності на кожному етапі її розвитку [9]. У науці показники, які не піддаються безпосередньому вимірюванню, а проявляються на поверхні явищ у вигляді множини факторів, називаються *латентними*. З цього слідує, що не може існувати єдиної ознаки, яку можна було б розглядати як показник рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, а тому явище конкурентоспроможності є латентним.

Питання, які ж чинники конкурентоспроможності треба виділяти для комплексної системної оцінки її рівня, є досить дискусійним. У досить відомій методиці оцінки на основі теорії ефективної конкуренції входить комплекс показників, що відображають виробничу, збутову діяльність, фінансове становище підприємства та конкурентоспроможність продукції, до якої входять якість та ціна. Згідно з цією методикою конкурентоспроможним є підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб як системи [10].

Водночас, з метою більш комплексної оцінки та чіткої систематизації та схематизації складових конкурентоспроможності підприємства, доцільним буде згрупувати їх у два узагальнюючі блоки: організаційні складові та економічні складові. Такі складові повинні охоплювати всі стадії життєвого циклу продукції від створення та освоєння нової продукції до організації просування та реалізації, а саме:

- ✦ *організаційний блок*: організація системи створення та якості продукції (коефіцієнт зміни обсягів виробництва та реалізації, система управління якістю); організація праці та персонал підприємства (продуктивність праці, рентабельність персоналу, виручка на 1 грн заробітної плати); організація комерційної діяльності (коефіцієнт інтенсивності оборотності товарних запасів, частка нереалізованої продукції у вартості товарної маси, темп приросту продажів);
- ✦ *економічний блок*: життєздатність підприємства (коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт майна виробничого призначення, коефіцієнт рентабельності продукції); виробничі можливості підприємства (фондовідача, фондорентабельність, оновлення основних засобів, матеріаломісткість, прибуток на гривню матеріальних витрат); основні результати діяльності підприємства (коефіцієнт автономії, коефіцієнт забезпечення власними коштами, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт обороту кредиторської заборгованості, рентабельність виробництва, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рен-

табельність активів, рентабельність інвестицій, рівень витрат) [11. с. 128].

Для оцінки конкурентоспроможності, а в подальшому – конкурентних позицій, було обрано ряд вітчизняних промислових фармацевтичних підприємств-конкурентів. На жаль, у процесі дослідження рівня конкурентоспроможності є проблема неповноти, а іноді й відсутності інформації, а тому для аналізу були обрані ті підприємства, інформація про діяльність яких оприлюднюється (ПАТ і ПрАТ).

Послідовність оцінки конкурентоспроможності та конкурентних позицій фармацевтичних підприємств є такою:

- 1) формування вихідної інформації за одиничними показниками організаційної та економічної складових діяльності підприємств-конкурентів;
- 2) стандартизація одиничних показників;
- 3) визначення інтегральних показників організаційної та економічної складових діяльності підприємств [12];
- 4) побудова матриці конкурентних позицій фармацевтичних підприємств за результатами оцінки організаційної та економічної складових їх конкурентоспроможності.

Оцінка якості проводилася виходячи із відповідності продукції підприємств-конкурентів стандартам якості лікарських засобів (1 бал – повністю впроваджені міжнародні стандарти у сфері якості; 0,5 бала – йде процес впровадження міжнародних стандартів якості; 0 балів – не впроваджені міжнародні стандарти якості). Так, наприклад, система якості ПАТ «Київський вітамінний завод» забезпечує виконання вимог ДСТУ ISO 9001:2009 та міжнародного стандарту ISO 9001:2008, проте триває інтеграція до вимог належних виробничої (GMP) і дистрибуторської (GDP) практик, тоді як ПАТ НВЦ «БХФЗ», ПрАТ «ФФ «Дарниця», ПАТ «Фармак» та інші представлені виробники вже застосовують дані стандарти.

Після виконаних розрахунків (1-й та 2-й етапи) отримано показники інтегральної оцінки організаційної та економічної складових (*табл. 1*). Більші їх значення вказують на вищий рівень конкурентоспроможності за окремими складовими. Застосована методика дозволяє позиціонувати підприємства-конкуренти, що працюють у фармацевтичній галузі, та визначити їх конкурентне положення шляхом побудови матриці з умовними назвами квадрантів. Горизонтальна вісь на матриці позначає організаційну складову, вертикальна – економічну складову конкурентоспроможності (*рис. 1*).

Позиція фармацевтичних підприємств у правому верхньому квадранті, що має умовну назву «Лідери», відповідає ідеальній ситуації, при якій високий рівень організаційних процесів у підприємстві вдало поєднується і приносить високий економічний ефект. До цього квадранта увійшли ПрАТ «ФФ «Дарниця», ПАТ «Фармак» і ПАТ «НВЦ «БХФЗ». Ці підприємства мають найвищий рівень конкурентоспроможності за всіма чинниками-складовими. Характерними для усіх компаній є найбільші серед представлених виробників обсяги

реалізації, що забезпечує їм ефект масштабу та, як наслідок, економію на витратах. Так, дані виробники мають найнижчий рівень витрат (по відношенню до виручки від реалізації) – 40,7% ПрАТ «ФФ «Дарниця», 41,4% у ПАТ «Фармак» і 46,7% у ПАТ «НВЦ «БХФЗ».

ПАТ «Галичфарм» і ПАТ «Київмедпрепарат», що входять до складу корпорації «Артеріум», знаходяться у квадранті організаційно ефективних підприємств, що свідчить про подібну стратегію їх діяльності, яка забезпечує досить високий рівень організаційної складової (висока організація комерційної діяльності, організація праці, організація системи створення та якості продукції). Водночас економічна складова конкурентоспроможності відносно лідерів є нижчою. Зокрема, відносно низькими є показники оборотності активів, (приріст прибутку, як відомо, прямо генерується шляхом прискорення обертання оборотних активів) дебіторської та кредиторської заборгованостей (виникає ризик неповернення боргів).

До основних проблем підприємств, що знаходяться в зоні економічно ефективних, належать аспекти, що пов'язані з організацією роботи на цих підприємствах: рівнем системи якості продукції, організацією праці. Зокрема ПАТ «Ліктрави» та ПАТ «Фітофарм» не впровадили міжнародні та європейські стандарти у сфері якості, а ПАТ «Київський вітамінний завод» зараз знаходиться на етапі інтеграції до вимог належних виробничої (GMP) і дистрибуторської (GDP) практик. Відносно низькими є показники продуктивності праці (ПАТ «Ліктрави») і темпи приросту продажів (ПАТ «Фітофарм» і ПАТ «Ліктрави»).

Неконкурентоспроможним за обома складовими є ПАТ «Червона зірка», що знаходиться у квадранті «Аутсайтери».

За результатами позиціонування є можливим не лише констатація факту місцезнаходження підприємства у відповідній групі, але й виявлення проблемних зон господарюючого суб'єкта та тих напрямів діяльності, що потребують уваги (табл. 2).

ВИСНОВКИ

Результати досліджень показали, що, незважаючи на динамізм розвитку фармацевтичної галузі в Україні та її високу економічну ефективність, вітчизняним виробни-

кам лікарських засобів необхідно постійно дбати про забезпечення належного рівня їх конкурентоспроможності. Сучасний стан вітчизняного фармацевтичного ринку диктує його учасникам жорсткі вимоги з вироблення стратегії поведінки, яка забезпечувала б стабільний розвиток конкретного підприємства в умовах мінливого конкурентного середовища, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості українських компаній, розширення їх здатності до роботи на відкритих глобальних ринках в умовах жорсткої конкуренції.

Запропонований методичний підхід визначення конкурентних позицій фармацевтичних виробників на основі організаційної та економічної складових дозволив виявити лідируючі за всіма параметрами підприємства та з'ясувати слабкі сторони компаній, що мають більш хиткі позиції.

Водночас додамо, що конкурентоспроможність української фармацевтичної галузі та підприємств, що в ній працюють, прямо залежить від залучення інвестицій у її розвиток, оскільки практично головною проблемою залишається велика імпортозалежність та недостатня інноваційна активність вітчизняних фармвиробників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Чорноротов О. Огляд фармацевтичного ринку України за 2013 рік / О. Чорноротов [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2014/10.04.2014/Pharma_2013.pdf

2. Васюта О. П. Конкурентоспроможність галузі як складова ефективності національної економіки / О. П. Васюта, М. В. Мірошник // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 160 – 166

3. Костюк Г. В. Конкурентоспроможність фармацевтичної промисловості України / Г. В. Костюк, А. В. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2547>

4. Чернова Г. В. Суспільно-географічні аспекти розвитку фармацевтичної промисловості світу / Г. В. Чернова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/051chern.pdf>

5. Фролова Г. І. Конкурентоспроможність підприємств фармацевтичної галузі України / Г. І. Фролова, В. Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1 (17). – С. 146 – 152.

Таблиця 1

Інтегральна оцінка організаційної та економічної складової конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств

№ з/п	Підприємство	Організаційна складова		Економічна складова	
		Показник	Ранг	Показник	Ранг
1	ПАТ НВЦ «БХФЗ»	1,978	3	2,864	3
2	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	2,368	1	2,673	4
3	ПАТ «Фармак»	2,244	2	3,464	1
4	ПАТ «Київський вітамінний завод»	1,738	6	2,332	6
5	ПАТ «Київмедпрепарат»	1,893	4	1,791	8
6	ПАТ «Галичфарм»	1,760	5	2,108	7
7	ПАТ «Фітофарм»	1,546	7	2,507	5
8	ПАТ «Хімфармзавод «Червона зірка»	1,013	9	1,076	9
9	ПАТ «Ліктрави»	1,465	8	2,887	2

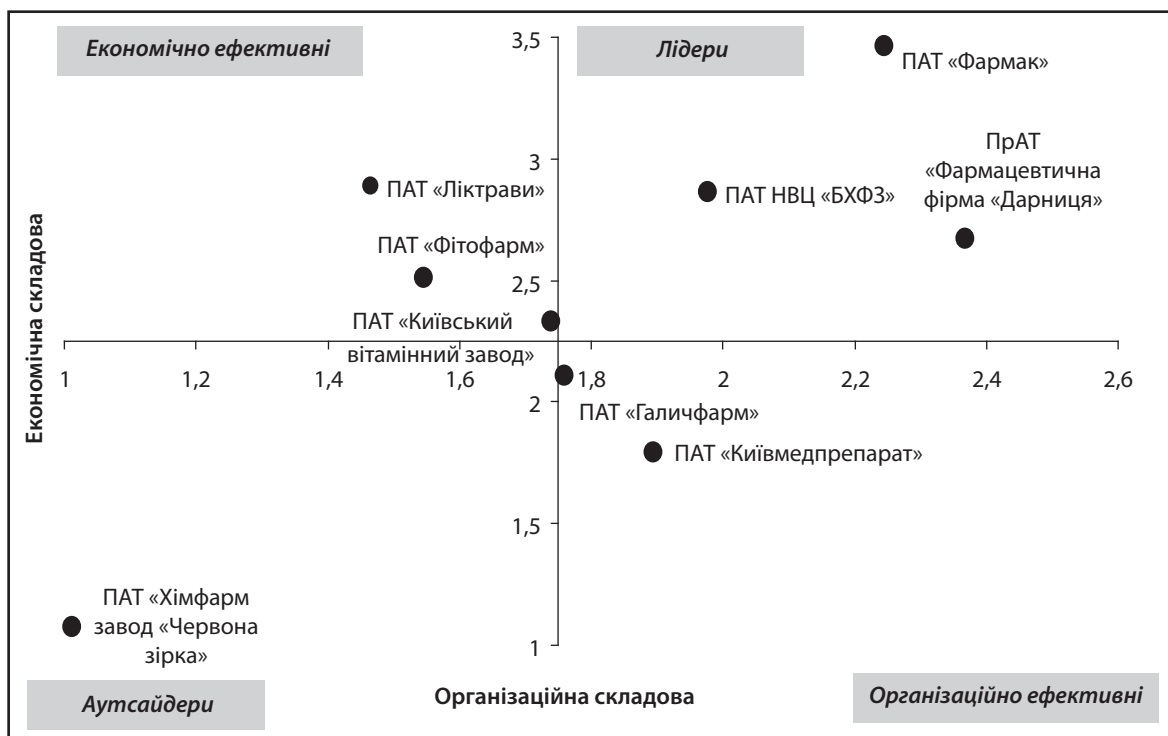


Рис. 1. Конкурентне положення промислових фармацевтичних підприємств, 2014 р.

Таблиця 2

Основні стратегічні напрямки розвитку фармацевтичних підприємств

Можливі стратегічні напрямки розвитку	
Лідери	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подальше формування широкого асортиментного портфелю, що включає продукцію широкого вжитку та нішеві препарати. 2. Розвиток дистрибуційної мережі, що забезпечує доступ до споживачів. 3. Розвиток сильних науково-дослідних компетенцій для своєчасної розробки, виробництва та виведення на ринок препаратів-генериків, включаючи лікарські засоби генерики з покращеними властивостями, а також оригінальні препарати. 4. Формування партнерських відносин з глобальними провідними виробниками для отримання можливості використовувати запатентовані діючі речовини при виробництві лікарських засобів
Економічно-ефективні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реконструкція і технічна модернізація виробництва, закупівля високопродуктивного обладнання. 2. Удосконалення існуючих технологій. 3. Розробка і впровадження у виробництво нових перспективних видів продукції. 4. Розширення ринків збуту продукції як на вітчизняному ринку, так і за межами України. 5. Інтенсифікація програми проходження сертифікації GMP. 6. Збільшення частки ринку
Організаційно-ефективні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нарощування прибутковості діяльності. 2. Збільшення обсягів виробленої та реалізованої продукції. 3. Розробка та випуск нових препаратів. 4. Підвищення ліквідності, автономії підприємства, рентабельності продукції. 5. Нарощування ефективності використання основних та оборотних активів. 6. Зниження собівартості лікарських засобів за рахунок оптимізації виробничих процесів
Аутсайтери	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нарощування обсягів виробництва та реалізації. 2. Реконструкція і технічна модернізація виробництва, закупівля високопродуктивного та ресурсозберігаючого обладнання. 3. Проходження сертифікації GMP та GDP. 4. Підвищення продуктивності праці, ефективності використання персоналу. 5. Удосконалення збутової та постачальницької логістики. 6. Зниження собівартості виробництва лікарських засобів. 7. Періодичне оновлення складу асортиментного портфелю

6. Файзулаєва К. А. Проблеми підприємств фармацевтичної промисловості України та роль маркетингу у їх вирішенні / К. А. Файзулаєва // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101). – С. 118 – 119.

7. Кирсанов Д. Аптечный рынок Украины по итогам 2014 г. / Д. Кирсанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apteka.ua/article/321846>

8. Дойль П. Менеджмент : стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 634 с.

9. Молла М. Г. Формування системи показників оцінки організаційних складових конкурентоспроможності підприємства / М. Г. Молла // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1 (44) – С. 252 – 257.

10. Кафлевська С. Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції / С. Г. Кафлевська, Т. І. Ганжа // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – Т. 2. – С. 80 – 85.

11. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / За заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

12. Оцінка конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства : монографія / Т. В. Андросова [та ін.] ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 144 с.

REFERENCES

Chornorotov, O. "Ohliad farmatsevychnoho rynku Ukrainy za 2013 rik" [Overview of the pharmaceutical market of Ukraine in 2013]. http://www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/2014/10.04.2014/Pharma_2013.pdf

Chernova, H. V. "Suspilno-geohrafichni aspekty rozvytku farmatsevychnoi promyslovosti svitu" [Social and geographical aspects of the pharmaceutical industry in the world]. <http://geopolitika.crimea.edu/arhiv/2014/tom10-v-2/051chern.pdf>

Doyle, P. *Management: strategija i taktika* [Management: strategy and tactics]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Frolova, H. I., and Frolova, V. Yu. "Konkurentospromozhnist pidpryemstv farmatsevychnoi haluzi Ukrainy" [The competitiveness of pharmaceutical industry of Ukraine]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 1 (17) (2012): 146-152.

Faizulaieva, K. A. "Problemy pidpryemstv farmatsevychnoi promyslovosti Ukrainy ta rol marketynhu u ikh vyrishenni" [Problems Pharmaceutical companies Ukraine and the role of marketing in their resolution]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 4 (101) (2011): 118-119.

Kirsanov, D. "Aptechnyy rynek Ukrainy po itogam 2014 g." [Pharmacy market of Ukraine in 2014]. <http://www.apteka.ua/article/321846>

Kostiuk, H. V., and Kovalenko, A. V. "Konkurentospromozhnist farmatsevychnoi promyslovosti Ukrainy" [The competitiveness of the pharmaceutical industry in Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2547>

Kaflevska, S. H., and Hanzha, T. I. "Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryemstv za dopomohoiu metodyky teorii efektyvnoi konkurentsii" [Evaluation of the competitiveness of enterprises using methods of the theory of effective competition]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriya "Ekonomichni nauky"*, vol. 2, no. 4 (70) (2012): 80-85.

Konkurentospromozhnist pidpryemstva : otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia [The competitiveness of the enterprise: assessment of the level and direction of improvement]. Odessa: Atlant, 2013.

Molla, M. H. "Formuvannia systemy pokaznykiv otsinky orhanizatsiinykh skladovykh konkurentospromozhnosti pidpryemstva" [Formation of indicators to measure the components of organizational competitiveness]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 1 (44) (2012): 252-257.

Otsinka konkurentospromozhnosti pidpryemstv restoranoho hospodarstva [Evaluation of enterprise competitiveness restaurants]. Kharkiv: KhDUKHT, 2010.

Vasiuta, O. P., and Miroshnyk, M. V. "Konkurentospromozhnist haluzi iak skladova efektyvnosti natsionalnoi ekonomiky" [The competitiveness of the industry as part of the efficiency of the national economy]. *Biznes Inform*, no. 2 (2014): 160-166.